

Ego International: trovare clienti esteri con Facebook

Pubblicato: Giovedì 21 Marzo 2019



Facebook secondo Ego International, leader nell'internazionalizzazione delle PMI italiane, è uno strumento fondamentale per trovare nuovi clienti.

Secondo Ego International, Facebook è uno strumento web, fondamentale per trovare nuovi clienti. Internet ha dato migliaia di possibilità a tutte le aziende grazie all'abbattimento di barriere fisiche, geografiche e di comunicazione. Siamo tutti raggiungibili nel tempo di un click.

Andando per gradi, prima di buttarsi a capofitto sulla creazione della pagina Facebook però è il caso di elaborare una strategia online corretta per la tua azienda e per i potenziali clienti. Scopriamo quindi i primi passi da compiere.

Ego International, su Facebook i clienti non cercano acquisti

E' proprio così. L'utente di Facebook, non entra nel social per fare un acquisto, ma bensì per tenersi aggiornato, informato e anche svagarsi. **Ego International** suggerisce dunque di inserire sulla pagina Facebook contenuti adatti a potenziali clienti, interessanti per il tuo target di riferimento.

I contenuti fanno la differenza. Partendo da questo presupposto Ego International differenzia i due modi di creare contenuti: diretti ed indiretti.

Ego International, per contenuti diretti su Facebook, fa riferimento a quei post in cui vi è un rimando tramite link alla pagina diretta del sito, dove i potenziali clienti possono facilmente accedervi. Questi ultimi però, ricorda Ego International, creano meno engagement su Facebook, ma quelli che portano traffico al tuo sito, il tuo obiettivo finale.

I contenuti indiretti invece si riferiscono alle condivisioni di foto, infografiche, video, ecc., che non hanno link diretti al tuo sito, ma che di contro creano un maggior engagement nei tuoi potenziali clienti, ed è ciò che ti permette di far crescere la pagina Facebook.

Ego International consiglia di tenere in considerazione entrambe le tipologie di contenuti da pubblicare sulla pagina Facebook, in modo da aumentare la possibilità di essere rintracciati da potenziali clienti, ma anche di portare traffico al sito internet, base del tuo business all'estero.

Visibilità pagine Facebook: Ego International consiglia di investire

Con gli ultimi aggiornamenti sull'algoritmo di Facebook, per le pagine brand essere visibili non è per nulla semplice. La visibilità infatti si è notevolmente abbassata con conseguenza, ricorda Ego International, di un calo nella ricerca di nuovi potenziali clienti.

Correre ai ripari è possibile e lo strumento da utilizzare, secondo Ego International, è la campagna ads di Facebook.

E' qui, che si apre la tua finestra sul mondo, tramite Facebook, ed è qui che è necessario investire tempo e denaro per farti conoscere.

Ego International, consiglia quindi di mettere alla base del tuo piano marketing l'investimento su Facebook, in quanto sarà più semplice comunicare verso potenziali clienti esteri tramite il canale social.

Ego International, come cercare clienti su Facebook tramite campagna

Ego International consiglia di aggiungere più lingue alla campagna in modo che Facebook possa selezionare in automatico la lingua del paese di riferimento. Grazie agli ultimi aggiornamenti di Facebook è possibile cercare clienti all'estero con una campagna ottimizzata nella dinamica linguistica. Questa soluzione, sottolinea Ego International, facilita anche la scelta del budget da investire per trovare i clienti esteri. Infatti, Facebook eseguirà l'ottimizzazione per le prestazioni migliori in base alla cifra totale investita e all'obiettivo stesso della campagna.

Con Facebook puoi targettizzare potenziali clienti in più paesi e puoi capire in maniera più approfondita qual è il tuo target di riferimento.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

