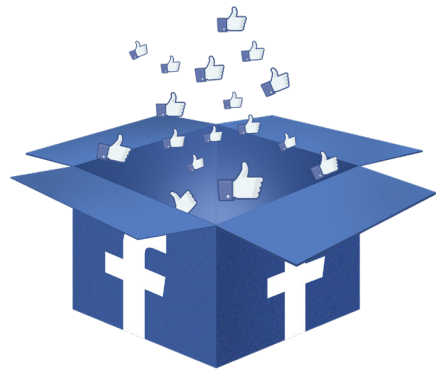


FACEBOOK

Facebook är en av världens största sociala medier-plattformar där människor kan hålla kontakt med vänner och familj, dela innehåll och följa företag, organisationer och intressen. Plattformen används också för marknadsföring, annonsering och communitybyggande.



ANVÄNDA FACEBOOK PÅ BÄSTA SÄTT

- Inkludera Facebook i din marknadsplan
- Se till att företagsinformationen är uppdaterad
- Använd verksamhetens logotyp eller en bild som speglar din verksamhet som profilbild. Tänk på att bilden är liten, välj motiv efter detta.
- Välj en omslagsbild eller film som speglar din verksamhet. Byt innehåll efter säsong eller om någon nyhet ska uppmärksammas.
- Gör en månadsplanering för dina inlägg. Schemalägg de inlägg som är möjliga och ha utrymme för "just nu inlägg".
- Håll en viss frekvens på inläggen, sidan måste kännas aktuell. Genom att ha en konsekvent frekvens på inläggen ökar också chansen att nå befintliga följare och att få nya följare. För att inte försvinna från följarnas flöde måste följarna interagera med dina inlägg. Endast ett fåtal procent av dina följare kommer att se dina inlägg om du inte får dem att dela, gilla eller kommentera.
- Tänk på att avsätta tid för närvaro i sociala kanaler. För att få bättre koll på aktivitet på ditt konto samt hantera dina publicerade och schemalagda inlägg kan du ladda ner appen – Meta Business Suite.
- Variera innehåll och typer av inlägg. Du kan till exempel skapa inlägg med bild eller video, stories, reels och livesändningar.
- Koppla samman Facebook med ditt Instagramkonto för att kunna göra annonser för båda kanalerna. Det finns även möjlighet att korspublicera innehåll men vi rekommenderar att ha två olika innehållsplaner för Instagram och Facebook.
- Vid medverkande i någon av Turistrådets kampanjer tänk på att dela och göra egna inlägg under kampanjperioden.

- Besvara kommentarer, meddelanden, recensioner och inlägg från dina följare. Besvara både positiva och negativa kommentarer. Ha en policy för hur negativa kommentarer besvaras. Om det behövs en längre dialog är det bättre att sköta den via mail.

SKAPA INNEHÅLL TILL FACEBOOK

- Innan du skriver ett inlägg, bestäm dig för: Vad vill jag säga, vad ska det leda till och hur kompletterar det övriga marknadsaktiviteter? Tänk igenom vad syftet är med er närvaro i sociala medier. Är det varumärkesbyggande, inspiration, sälj, fler följare eller kanske besök till hemsidan?
- Ha målgruppen i fokus när du skriver inläggen. Sociala medier handlar mycket om att skapa en relation till sina följare. Försök att ha en bra blandning mellan information, inspiration och marknadsföring/sälj.
- Använd bilder av bra kvalitet.
- I inläggstexter finns möjlighet att länka till andra Facebookkonton. Det kan tex vara att du vill tipsa om företag i din närhet eller lyfta en destinationssida. För att länka till annans sida använder du dig av @taggning följt av Facebooksidans namn.
- Vid tidsbrist kan du, när du gör ett inlägg på Instagram, klicka i Facebook för att exponera samma inlägg i båda kanalerna. Tänk på! Att se så inläggen ser bra ut i bägge kanalerna.

Nyheter, funktioner och förutsättningar ändras hela tiden. Håll dig uppdaterad och testa dig fram vad som funkar för din verksamhet.

- Använd bara bilder som du har rättigheter till. Ange fotografen om det är ett krav i användarvillkoren.
- Glöm inte att lägga till plats för att följarna ska se var bilden är tagen.

SKAPA ETT FACEBOOK-EVENEMANG

Att skapa ett evenemang från din Facebooksida, där tydlig information om innehåll, tider, plats och relevanta länkar finns med, kan vara ett bra sätt att locka besökare till ett evenemang. Via evenemanget kan du bjuda in folk och även be dina kollegor att göra detsamma.

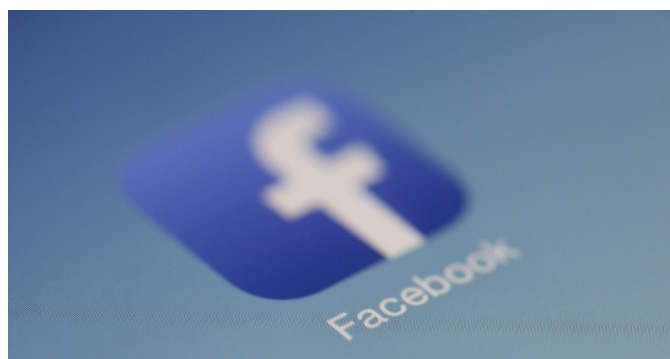
Länktips! Facebook – [Skapa och redigera evenemang](#)

SKAPA TÄVLINGAR PÅ FACEBOOK

Tävlingar kan vara ett bra sätt att få ökad interaktion och få fler följare till Facebooksidan. Tänk på att Facebook har en del regler att förhålla sig till:

- Tävlingsregler ska finnas i inlägget eller som länk till en extern sida. Här informerar du om tävlingen, om priset och dess värde samt hur personuppgifter behandlas.
- Uppmana inte användning av någon av Facebooks funktioner som dela, gilla eller tagga sig själv eller andra.
- Tävlingsinlägget ska innehålla en bekräftelse på att den inte på något sätt är sponsrad av, administrerats av eller fått någon form av stöd från Facebook.
- När tävlingen är avslutad och vinnare utsedd skriv ett publikt inlägg eller kommentar så att alla kan se vem som har vunnit.

Mer info om tävlingsregler hittar du [här](#).



För att nå din befintliga eller en ny målgrupp kan du använda dig av annonsering på Facebook. Att annonsera och marknadsföra inlägg är ett måste för att företag ska nå ut på ett effektivt sätt till befintliga och potentiella följare via Facebook. Här tar vi upp två olika sätt att annonsera: Marknadsföra inlägg och Annonsering via Ads manager.

Marknadsföra inlägg

Om du är nybörjare på annonsering på Facebook så är att marknadsföra inlägg det enklaste att börja med. Detta görs via ett befintligt inlägg i ditt flöde och används för att nå dina följare och deras vänner eller en vald målgrupp (här kan du välja mellan geografiskt område, kön, ålder samt intressen för målgruppen). Ett marknadsfört inlägg är bra för att öka engagemang som likes, delningar och kommentarer. Det kan även vara ett erbjudande eller en nyhet som du vill nå ut med.

Obs! Under placeringar är alltid Facebook, Instagram och Messenger förvalt. Om du enbart vill att inlägget ska marknadsföras på Facebook måste du aktivt gå in och klicka ur Instagram och/eller Messenger.

Länktips! Facebook- [Så här marknadsför du dina inlägg](#)

Annonsering

För att nå en ny målgrupp kan du skapa annonser via Facebooks annonsverktyg – Ads manager. Här kan du anpassa vilken typ av annons som passar beroende på syfte och innehåll samt vilka kanaler annonsen ska exponeras i. Även målgruppsvalen är fler vid annonsering än när man marknadsför ett inlägg. Du väljer även vilket syfte annonsen har; driva trafik till sida, få fler följare till din Facebooksida, försäljning/bokning med mera.

Länktips! Facebook – [Förbered din annonsering på Facebook](#)

Länktips! Facebook- [Hjälpcenter för annonsörer](#)

STATISTIK PÅ FACEBOOK

När du driver ett småföretag är tid och resurser värdefulla. Få ut mesta möjliga av dina inlägg, händelser och annonser genom att utvärdera hur de presterar så att du kan skapa mer innehåll som ger bra resultat. Med statistiken i Meta Business Suite kan du se resultat för ditt innehåll, spåra viktiga trender samt ta reda på mer om målgruppen och kunderna på ett och samma ställe.

”Använd statistiken på Facebook för att utöka din målgrupp och få fler användare att integrera med din Facebook-sida”

Använd statistik för att ta reda på mer om:

Innehåll: Resultaten för dina organiska (inlägg och handlingar) och betalda (annonser) insatser. Här kan du bla se antal länkklick, visningar, räckvidd och interaktion (gilla, spara, kommentarer och delningar) med innehåll.

Populärt innehåll: Se vilket innehåll som presterat bäst under en utvald period.

Målgrupp: Se hur många följare du har, hur många som slutat följa dig samt nya följare. Se vilken demografi din målgrupp har (kön och ålder samt vilken stad eller land de kommer ifrån).

Lär dig mer!

Här kan du läsa mera mer om statistik samt hur du kan tillämpa det du lärt dig när du planerar nästa innehåll, skapar annonser eller interagerar med kunder: [Använda statistik i Meta Business Suite](#)

