

Sprawdź swój fanpage!

# FACEBOOK MINI AUDYT

*Press Yourself*



## 1. ZDJĘCIE PROFILOWE

---

Zdjęcie profilowe pełni rolę “wizytówki” w mediach społecznościowych. Ważne aby jego wygląd wpisywał się w ogólny charakter fanpage. Prowadzisz profil na Facebooku i firmujesz go własnym nazwiskiem? Najlepiej jeśli zdjęcie profilowe będzie przedstawiać właśnie Ciebie. W przypadku firmy może to być logo. Dzięki temu w dyskusjach, Twój wizerunek na Facebooku utrwali się, a użytkownicy z łatwością będą kojarzyć Cię z konkretną marką!

## 2. COVER PHOTO

---

Zdjęcie w tle ma spełniać funkcję zachęcającą do skorzystania z oferowanych usług lub produktów. Dobrym rozwiązaniem jest prezentacja bezpośrednich korzyści i efektów, które mogą dzięki Tobie osiągnąć. Cover photo można wykorzystać także jako miejsce, w którym zachęcasz użytkowników do zapisu na newsletter lub promocji oferty specjalnej.

---

## 3. INFORMACJE O STRONIE

Informacje o stronie, to miejsce, w którym powinieneś uzupełnić dane na temat swojej działalności. Poniżej możesz zobaczyć, jak wygląda to u mnie:

The screenshot shows the 'Informacje o stronie' (About Page) for a Facebook Business Page named 'Press Yourself' (@blogpressyourself). The page is divided into several sections:

- OGÓLNE**:
  - Kategoria: Blog osobisty (Edytuj)
  - Nazwa: Press Yourself (Edytuj)
  - Nazwa użytkownika: @blogpressyourself (Edytuj)
- Informacje o stronie**:
  - Edytuj Start date
  - Edytuj typy firm
  - Edytuj Misja
- DANE KONTAKTOWE**:
  - + Wprowadź numer telefonu
  - @blogpressyourself (Wyślij wiadomość)
  - nina@press-yourself.com.pl
  - http://www.press-yourself.com.pl
  - https://twitter.com/press\_youself
- WIĘCEJ INFORMACJI**:
  - Informacje: Blog, w którym znajdziesz informacje z zakresu e-biznesu oraz marketingu internetowego. Porady, wskazówki, case study i wiele innych ciekawych informacji na temat funkcjonowania w wirtualnej rzeczywistości.
- OPIS**:
  - Poznajmy się!**

Mam na imię Nina. Zapraszam Cię na blog, w którym odkrywam tajemnice skutecznej promocji w internecie. Marketing internetowy i biznes online to moja pasja. To także moja praca, w której się spełniam. Chcesz dowiedzieć się, jak dobrze robić marketing? Zostań ze mną i wciśnij siebie w świat internetu!

Zajrzyj na mój blog o marketingu i e-biznesie >>>...

Zobacz więcej
- CZŁONKOWIE ZESPOŁU**:
  - Te osoby zarządzają stroną Press Yourself, strona jest widoczna w ich profilu, a ich imiona i zdjęcia profilowe są wyświetlane na stronie.
  - Nina Czaja

On the left side, there is a navigation menu with options like 'Strona główna', 'Informacje', 'Filmy', 'Zdjęcia', 'Posty', 'Usługi', 'Społeczność', 'Sklep', 'Promuj', and 'Zarządzaj promocjami'. At the top right, there are interaction buttons: 'Lubisz to!', 'Obserwowanie', 'Udostępnij', and 'Dowiedz się więcej'.

## INFORMACJE NA PROFILU FACEBOOK, KTÓRE WARTO UZUPEŁNIĆ:

- **kategoria** - kategoria fanpage,
  - **nazwa** - nazwa działalności bądź marki,
  - **nazwa użytkownika** - nazwa, która wykorzystywana jest często podczas oznaczania użytkowników w treści postu. Dobrze jeśli zawiera nazwę marki (co ma pozytywny wpływ także na SEO),
  - **numer telefonu** - warto go podać, jeśli jednak chcesz chronić swoją prywatność nie jest to konieczne,
  - **adres e-mail** - adres skrzynki elektronicznej, przez którą można się z Tobą skontaktować,
  - **adres strony internetowej** - adres Twojej strony internetowej lub firmy,
  - **odnośniki do mediów społecznościowych** - dzięki nim użytkownicy Facebooka łatwiej dotrą do innych miejsc, w których można Cię znaleźć,
  - **informacje o witrynie** - opis Twojej działalności i branży, w której działasz,
  - **opis fanpage** - w tym miejscu możesz napisać coś o sobie i swojej historii (oczywiście związanej z Twoją marką),
  - **członkowie zespołu** - miejsce, w którym możesz dodać inne osoby, które wspólnie z Tobą współpracują nad projektem.
-






## 4. PRZYCISK „CALL TO ACTION”

Przycisk "call to action" na fanpage pojawia się bezpośrednio pod zdjęciem w tle. Dobrze dobrany może sprawić, że użytkownicy Facebooka będą bezpośrednio trafiać na Twoją stronę internetową, sklep lub po prostu się z Tobą kontaktować.

Konfiguracja przycisku wymaga przejścia przez dwa kroki, w których należy określić, jakie działanie mają wykonać osoby znajdujące się na fanpage oraz gdzie ma ich przekierować (lub jakie dane wyświetlić).

### Krok 1: Który przycisk chcesz wyświetlić użytkownikom?

Przycisk na górze strony pomaga użytkownikom wykonać działanie. Przycisk jest widoczny na Twojej stronie i w wynikach wyszukiwania, w których pojawia się Twoja strona. Możesz go edytować w dowolnym momencie.

 Zarezerwuj termin	▼
 Skontaktuj się	▼
✓ Więcej informacji o firmie	▲
<input type="radio"/> Zobacz film	<input checked="" type="radio"/> Dowiedz się więcej
 Zrób zakupy lub prześlij datki	▼
 Pobierz aplikację lub zagraj w grę	▼
 Dołącz do społeczności	▼

### Krok 2: Dokąd ma przekierowywać ten przycisk?

Gdy klienci klikną przycisk, zostaną przekierowani do miejsca, w którym będą mogli podjąć działanie lub wyszukać więcej informacji.

	<b>Website Link</b> Send people to a website you choose.
---	---

## 5. CONTENT

Wybór tego, co publikujemy na naszym fanpage powinniśmy rozpocząć od jednego, bardzo ważnego pytania:

### **Co chcemy dzięki temu osiągnąć?**

Świetnie, jeśli Twój post przybliży Cię do celu (może być nim np. sprzedaż produktu). W przypadku kiedy nie jesteś tego na 100% pewny, zastanów się czy aby na pewno chcesz go opublikować. Szkoda czasu na marne zapychacze, lepiej publikować mniej, ale robić to dobrze!

### **LISTA NAJWAŻNIEJSZYCH CELÓW REALIZOWANYCH NA FACEBOOKU WRAZ Z PRZYKŁADAMI:**

#### **1. Prezentacja oferty**

- informacje o dostępnych produktach lub usługach,
- prezentacja atrakcyjnych ofert i promocji,

#### **2. Bieżąca komunikacja z klientami**

- zdjęcia z wydarzeń, w których uczestniczysz,
- relacja zza kulis biznesu,

#### **3. Inspiracje**

- metamorfozy klientów,
  - inspirujące cytaty nawiązujące do Twojej działalności,
  - branżowe statystyki i fakty,
-

#### **4. Budowanie wizerunku eksperta**

- informacje, które przedstawiają zakres Twojej działalności podane w prosty i ciekawy sposób,
- cykliczne posty, w których fani mają możliwość zadania pytania do eksperta (którym oczywiście jesteś Ty!),
- porady i wskazówki dotyczące oferowanych produktów lub usług,

#### **5. Promowanie obiektu i pracowników**

- informacje o używanym sprzęcie i wyposażeniu,
- informacje na temat pracowników oraz ich specjalizacji.

**WAŻNE!** Jeśli chcesz zainteresować Twoich odbiorców swoją marką lub produktem, nie publikuj na fanpage tzw. "klikaczy". Śmieszne kotki oczywiście są zabawne i osiągają bardzo wysokie zasięgi, jednak co wnoszą do Twojego biznesu? Ktoś, kto polubił Twój fanpage na pewno nie polubił go dlatego, że mógł je oglądać. Zrobił to dlatego, że jest zainteresowany Twoją marką. Buduj zatem swoją pozycję jako eksperta i pokaż innym to, na czym najbardziej im zależy. Kotki można obejrzeć gdzie indziej :)

---



## 6. WYMIARY ZDJĘĆ I GRAFIK

Publikując zdjęcia lub grafiki na Facebooku warto przygotować je zgodnie z obowiązującymi wymiarami. Dzięki odpowiedniej wielkości kreacji, grafika nie tylko będzie prawidłowo się wyświetlać, ale także zachowa możliwie najwyższą jakość.

- WYMIARY ZDJĘCIA PROFILOWEGO: 180×180 PX
- WYMIARY ZDJĘCIA W TLE (COVER PHOTO): 851×315 PX
- OKŁADKA WYDARZENIA: 1920×1080 PX
- ZDJĘCIE W TLE/ COVER PHOTO GRUPY: 820×462 PX
- REKLAMA KARUZELOWA: 600×600 PX
- FACEBOOK ADS: 1200×628 PX
- POLUBIENIA STRONY: 1200×444 PX
- ZDJĘCIE/ GRAFIKA NA FANPAGE: 1200 X 900 PX



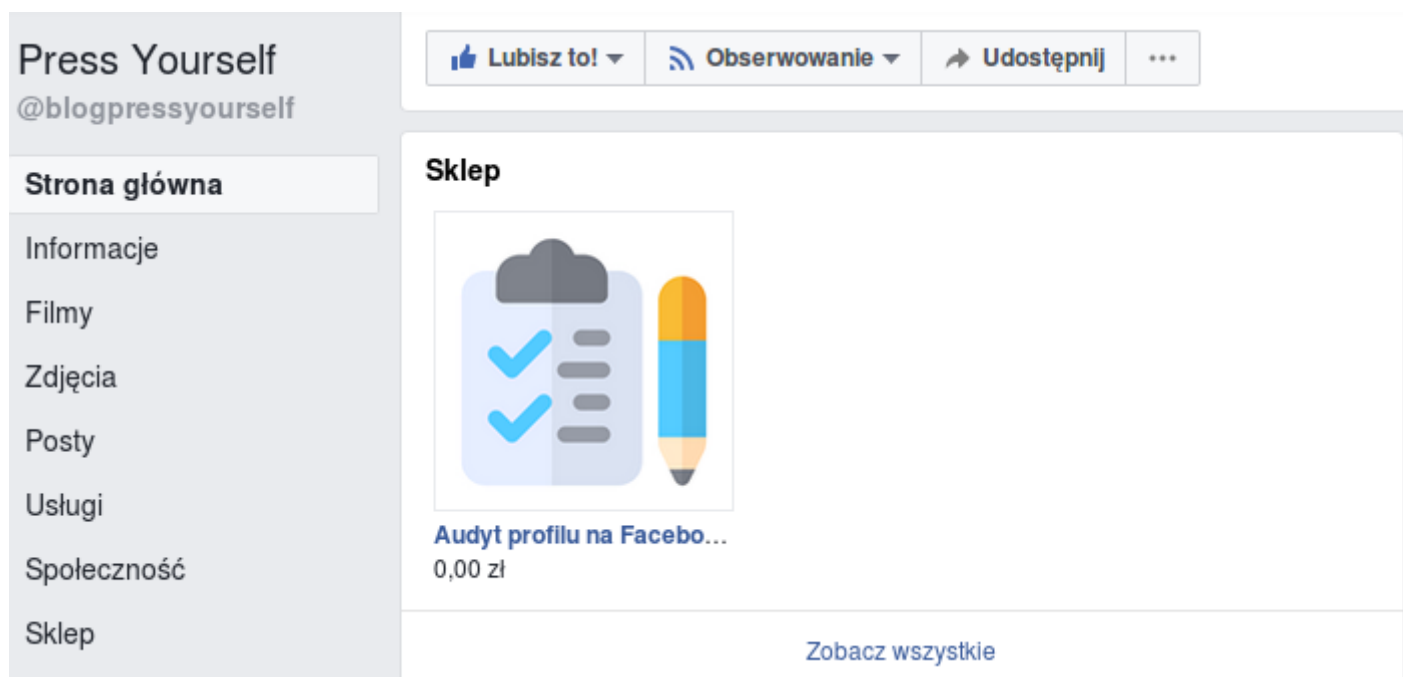
## 7. PREZENTACJA USŁUG I PRODUKTÓW

Sprzedajesz produkty lub świadczysz usługi? Jeśli tak, to powinieneś je zaprezentować na Facebooku. To nie prawda, że Facebook nie sprzedaje. Ta platforma społecznościowa świetnie się do tego nadaje! Prezentując swoją ofertę w specjalnie przygotowanych do tego sekcjach, możesz skutecznie dotrzeć do klientów. Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś, najwyższy czas nadrobić zaległości.

### SEKCJA USŁUG NA FACEBOOKU:

The screenshot shows the Facebook interface for the page 'Press Yourself' (@blogpressyourself). At the top, there are navigation buttons: 'Lubisz to!', 'Obserwowanie', 'Udostępnij', and a menu icon. The main content area features a section titled 'Zaprezentuj swoje usługi' (Present your services) with the subtitle 'Poinformuj użytkowników, co oferuje Press Yourself.' Below this is a prominent blue button labeled 'Dodaj usługę' (Add service). Underneath the button is a toggle switch for 'Pokaż usługi' (Show services), which is currently turned on. The bottom section of the screenshot displays a service listing for 'Audyt profilu na Facebooku' (Facebook profile audit) with a dropdown arrow. The price is listed as 'Czas trwania jest zróżnicowany • 0 zł' (Duration is varied • 0 zł). The description reads: 'Darmowy audyt profilu na Facebooku. Sprawdź najważniejsze elementy, które powinny się w nim znaleźć. Dowiedz się, czy skutecznie promujesz swój biznes w sieci!' (Free profile audit on Facebook. Check the most important elements that should be found in it. Find out if you are effectively promoting your business in the network!). To the right of the text is a large blue badge with the word 'FREE' in white capital letters. On the left side of the page, there is a navigation menu with options: 'Strona główna', 'Informacje', 'Notatki', 'Filmy', 'Zdjęcia', 'Posty', 'Usługi' (highlighted), 'Oferty', 'Grupy', 'Społeczność', 'Welcome', 'Promote' (in a blue button), and 'Zarządzaj promocjami'.

## SKLEP NA FACEBOOKU:



The screenshot shows the Facebook profile page for 'Press Yourself' (@blogpressyourself). The page has a navigation menu on the left with options: Strona główna, Informacje, Filmy, Zdjęcia, Posty, Usługi, Społeczność, and Sklep. The main content area shows the 'Sklep' tab with a product listing for 'Audyt profilu na Facebooku' priced at 0,00 zł. The product image features a clipboard with checkmarks and a pencil. Above the product listing are interaction buttons: 'Lubisz to!', 'Obserwowanie', 'Udostępnij', and a three-dot menu.

## Jak włączyć sklep na Facebooku?

O ile zakładka usług dostępna jest od początku, o tyle sklep należy wcześniej skonfigurować. Aby pojawił się na naszym profilu, należy przejść poniższą ścieżką na Facebooku i wybrać zakładkę Sklep:

**Ustawienia > Edytuj stronę > Dodaj kartę**











I gotowe!

---

## 8. MONITORING KONKURENCJI

Porównaj statystyki swojej strony i postów z podobnymi stronami na Facebooku. Dzięki temu zobaczysz, jak skuteczna w social mediach jest Twoja konkurencja. W tym miejscu sprawdzisz m.in. ile nowych polubień przybyło na fanpage'ach, które obserwujesz (wartość procentowa), ile postów wrzucono i jaka była liczba interakcji z użytkownikami. Dodatkowo klikając w wybrany profil, możesz zobaczyć najbardziej popularne posty z ubiegłego tygodnia. Taka wiedza to skarb, dlatego to jeden z obowiązkowych punktów podczas tworzenia fanpage na Facebooku.

Strona Skrzynka odbiorcza Powiadomienia 4 **Statystyki** Narzędzia do publikowania Ustawienia Pomoc ▼

Podsumowanie		Strony do obserwowania				
Promocje		Porównaj statystyki swojej strony i postów z podobnymi stronami na Facebooku.				
Osoby obserwujące		<a href="#">Dodaj strony</a>		Reakcje, komentarze i udostępnienia		
Polubienia		Strona	Łączna liczba polubień	W stosunku do zeszłego tygodnia	Posty w tym tygodniu	Interakcje w tym tygodniu
Zasięg		1	27,6K 	▲0,2%	6	303 
Wyświetlenia strony		2	12,4K 	▲1%	4	660 
Działania na stronie		3	12,2K 	▲0,1%	4	32 
Posty		4	8,3K 	▲1,4%	8	73 
Wydarzenia		5	451 	▲0,7%	0	0 
Filmy						
Osoby						
Sklep						
Wiadomości						

# Gratulacje!

Jeśli przeszedłeś przez wszystkie części audytu i wszystkie znalazły się na Twoim fanpage'u - możesz być z siebie dumny! To najważniejsze elementy, które powinieneś wykorzystywać aby skutecznie budować swoją pozycję w mediach społecznościowych.

Niewiele brakowało Ci do zaliczenia wszystkich punktów? Nie martw się! To, że tu jesteś, to już połowa drogi do sukcesu. Teraz możesz zabrać się za nadrobienie zaległości.:)

Chcesz zobaczyć mój profil na Facebooku lub Twitterze? Kliknij w ikonkę!

