



## Ti begynderfejl du risikerer at begå på Facebook

### # 1 Du opretter en forkert type firmaside

Når du skal oprette en firmaside, skal du helst vælge enten virksomhed eller forretning i lokalområdet.

### # 2 Du sætter et banner i forkert størrelse på firmasiden

Banneret ser grynet ud, eller tekst bliver skåret af, hvis det har en forkert størrelse. Kig også på, hvordan det ser ud på mobil. Lad evt. tekst være i midten af billedet.

Et flot banner kan du bedst lave i programmet canva.com. Målene er 828x315 pixels

### # 3 Du inviterer alle dine venner til at synes godt om siden

Hvis du vil have mange "synes godt om" og følgere på din firmaside skal du IKKE invitere dine venner, men lave gode opslag og lave små annoncer med dem. Grunden er, at det er vigtigt for dig at det faktisk er mulige kommende kunder der synes godt om din side, for at du kan annoncere til dem.

Hvis du er kommet til at invitere venner og vil fjerne dem igen, kan det godt lade sig gøre i indstillingerne.

### # 4 Du deler kedeligt indhold, som folk ikke interagerer med

Det bedste indhold på din firmaside er enten, artikler du deler fra din hjemmeside, personlige historier, sjove billeder og endnu bedre videoer. Skriv opslag, som lægger op til debat og kommentarer.

Hvis du kun deler deciderede reklameopslag, får du ikke så mange interaktioner, og din side forbliver inaktiv.

Facebook giver mere plads til de opslag, der opnår mange delinger, kommentarer og "synes godt om" tilkendegivelser.

### # 5 Du deler ting fra hjemmesiden, hvor billedet bliver skåret over eller er helt forkert.

Når du deler en post med et link, kan du selv vælge billedet. Lær det, så du ikke poster ting der er skåret midt over.

Du kan fjerne og tilføje billeder, som du selv vil. Det bedste mål på billedet til deling med et link er mindst 476x262 pixels (upload helst 1200 x627)

Gør det rigtigt første gang, da billedet sender trafik direkte ind på din hjemmeside.

### # 7 Du annoncerer uden at justere annoncen

En annonce skal justeres. Det er bedst at lave en lille test, for at se hvad der fungerer på et lille budget.

Det gør du bedst ved at vælge en billedannonce og uploade 6 forskellige billeder med samme tekst til. Facebook sender annoncerne ud til publikum, og du vil kunne se hvilke der bliver klikket mest på.

Når en vinder er fundet, kan du skrue op for budgettet til annoncen og se kunderne rulle ind.

### # 8 Du giver helt op, hvis annoncer ikke virker

Hvis du har lavet annoncer, der ikke virkede, så skal du justere og prøve igen. Det kan være både budskab, tilbud, billeder eller målgruppen, der er gal. Giv ikke op, men lær hvad du skal gøre.

Vær også opmærksom på, at din hjemmeside er klar og tydelig, og gør det nemt for dine kunder at købe hos dig.

### # 9 Du laver kun gratis ting på Facebook og bliver frustreret over resultatet.

Du er nødt til at forstå, at Facebook er en virksomhed, der gerne vil tjene penge. De er en annonceplatform, og det skal du lære at udnytte. Man kan sagtens lave mange ting gratis på Facebook, men vil du virkelig gerne rykke, så skal du lære at bruge annoncer klogt.

Facebook annoncering er meget populært, og det er der en god grund til. Når du kender din målgruppe, vil de gerne høre dit budskab når du annoncerer, men du skal lære at tale det rigtige sprog, så de lytter.

Når du har fundet formlen, så er Facebook annoncering en af de allerbilligste måder at nå nye kunder på.

### # 10 Du bruger ikke Facebook-grupper til at interagere med kunderne

En Facebook-gruppe er en genial måde at interagere med kunder og kommende kunder.

Du vil med en Facebook-gruppe, du selv styrer, fremstå som eksperten. De ting, du slår op inde i gruppen, har større mulighed for at nå medlemmerne, end de har med en firmaside.

Du er velkommen til at komme med i Praktisk Praksis Facebook-gruppe og blive meget klogere.

## Bliv Fantastisk på Facebook

Ganske snart kan du deltage på kurset Fantastisk på Facebook. Her vil du kunne lære alt, hvad du har brug for, nemt og trin for trin. Du vil kunne markedsføre din virksomhed på mikrobudget på Facebook og opnå fine resultater. Hold øje med mails fra Praktisk Praksis, så du kan nå at komme med til rabatpris.