SOCIAL MEDIA CONTENT

100 DE IDEI PENTRU POSTĂRI PE REȚELELE DE SOCIALIZARE

Teodora Natalia Ivan

Conținut

De ce am creat acest eBook **pag. 3-4**
Idei de postări **pag. 5-10**
BONUS!!! Trucuri de social media **pag.11**
Despre mine **pag.12**

Bună,

Numele meu este Teodora Natalia Ivan.

Sunt jurnalist. Sunt strateg de afaceri + publicitate pentru antreprenori vizionari asemeni ție. Scopul meu este să identific mesajul corect pentru publicul potrivit, să îl plasez în canalul media potrivit, la momentul potrivit. Am înțeles cât de important este pentru un brand/o idee/un produs/un eveniment să câștige războiul pentru relevanță. CREEZ EXPERIENȚE MEMORABILE, CE EVOCĂ EMOȚII, FORMEAZĂ OPINII ȘI FAC LUCRURILE SĂ SE ÎNTÂMPLE.

Din experiența mea de #socialmediamanager am înțeles cât de importante sunt momentele de planificare a conținutului pentru canalele de social media.

💡Pentru că observ tendința specialiștilor din domeniu de a vorbi în termeni mai puțin uzuali pentru marea majoritate a antreprenorilor

Pentru că există pe piață o nevoie de informație practică

Pentru că toți/toate merităm să avem parte de mai mult timp liber

Pentru că nu toată lumea își permite să angajeze o persoană dedicată pentru crearea de conținut pentru rețelele de socializare

💡Pentru că pot exista momente fără inspirație în a scrie texte pentru social media

AM CREAT: Acest eBook are scopul de a aduce claritate, creativitate, timp liber și energie antreprenorilor și managerilor de conturi din social media care doresc să-și împrospăteze "biblioteca de idei" cu adevărat să ofere din propria experiență, aducând plus valoare prin conținut, idei de postări etc. tuturor celor care caută să-și îmbunătățească nu doar aspectul business-ului pe rețelele de socializare, ci și să-și dezvolte un public fidel.

Tot ce ai nevoie pentru a posta ca un profesionist!

Include 100 de idei pentru a-ți duce prezența în social media la următorul nivel.

Acest eBook a fost scris pentru a face ceea ce majoritatea celorlalte nu fac, și anume să îți ofere un instrument real de marketing ce poate fi folosit imediat. Colecția de postări a fost cercetată și asamblată pentru a coincide cu mentalitatea generală a consumatorilor.

Te rog să reții că acest eBook nu este un substitut pentru un plan formal de marketing în social media, ci privește-l ca o sursă de idei noi sau ca o soluție de rezervă atunci când te simți blocat/ă în inspirație (așa cum suntem cu toții uneori).

Sper că acest eBook te va ajuta să creezi o prezență de durată în social media sau îți va ușura întreținerea celei existente.

Acest eBook este o comoară de idei, ce pot fi folosite imediat pentru a da startul angajamentului dvs. în social media, rezolvând provocarea imediată de a crea conversații cu fanii/urmăritorii/prietenii tăi și de a-i inspira să revină din nou și din nou la tine.
Cu alte cuvinte, Nu mai ai cum să rămâi rămâneți fără ceva de spus!

CE VEI GĂSI AICI: ✍️ Informații utile Sfaturi Idei ✍️ Sugestii + PRIETENIE = Susținere! 💞

„Timpul este cel mai prețios element pentru oameni. Omul de succes știe cum să pună energia în timp și cum să extragă succesul din timp."

*— **Denis Waitley,** cel mai bine vândut autor al seriei audio „Psihologia câștigului" și al cărților precum „Semințele măreției" și „Marginea câștigătorului"*

- #1 **Citate**: Citatele pline de umor, inspiraționale sau motivaționale au întotdeauna rezultate bune.
- #2 **Postări de completat** (de exemplu, "Dacă aș avea 1 milion de dolari, i-aș cheltui pe _"). #3 **Sondaje**: În timp ce Facebook oferă sondaje încorporate, consider că derularea lor manuală funcționează cel mai bine pentru a stimula implicarea (de ex. "Care dintre aceste cărți este preferata ta?")
- #4 **Fotografii din culise**: Fă fotografii cu tine, cu angajații tăi sau fotografiază-ți biroul sau spațiul de lucru.
  #5 **Statistici sau date:** Împărtășește statistici noi și relevante din industrie (acestea au performanțe foarte bune).
  #6 Postează un **link către o postare veche** de pe blog: Nu este nimic în neregulă cu reciclarea, iar postările vechi vor obține o nouă implicare, prelungindu-le durata de viață.
  #7 **Întrebări**: Pune întrebări simple, de bază, la care prietenii/fanii tăi pot răspunde rapid.
  #8 Fă un **link către o postare a unui invitat**: Împărtășește (sau reîmpărtășește) un link către o postare la care ai contribuit la un alt site.
  #9 Postează o **imagine de marcă**: Postează o imagine amuzantă sau inspirațională cu logo-ul sau URL-ul site-ului tău pe ea.
  #10 **Infografice**: Găsește un infografic pe care urmăritorii tăi l-ar aprecia. Consultă Daily Infographic pentru idei sau, mai bine, crează-ți propriul infografic.
  #11 **Fotografii de produse**: Funcționează cel mai bine pe site-uri precum Pinterest sau Instagram. Gândește-te cum poți adăuga un unghi unic la fotografii (de exemplu, un angajat care folosește efectiv produsul, o fotografie trimisă de un client etc.).

#12 **Fotografii care nu au nimic de-a face cu produsele sau afacerea ta**. În schimb, acestea transmit sentimentul din spatele mărcii tale. De exemplu, modul în care Starbucks partajează fotografii pe Instagram pentru a-și asocia brandul cu soarele, căldura și prietenii buni (nu doar cu cafeaua).
#13 Fotografii cu produsele tale în curs de fabricație sau de aprovizionare.
#14 **Link către o postare controversată pe blog**: Nu există nimic mai bun pentru a stârni implicarea decât o mică controversă.
#15 **Cere informații despre produsele tale**: Fanii tăi vor adora să își dea cu părerea despre cum să îți îmbunătățești produsele.
#16 **Lasă Pinterest să te inspire**: Pinterest este o mină de aur în ceea ce privește găsirea de imagini frumoase pe care le poți împărtăși (în special imagini cu citate). Doar asigură-te că dai creditul corespunzător.
#17 **Împărtășește o resursă utilă**: Dacă ești cu adevărat preocupat să împărtășești cele mai utile informații cu urmăritorii tăi, nu îți fie teamă să îi direcționezi către conținutul valoros al altor persoane (nu doar al tău).
#18 **Postează o prezentare Slideshare**: Dacă vrei să găsești una care s-a dovedit deja a fi populară, du-te la secțiunea "Trending in Social Media" din partea de jos a paginii de pornire a Slideshare.
#19 **Fă un link către un studiu de caz**: Studiile de caz sunt excelente pentru a oferi informații utile într-un mod care este adesea mai plăcut și mai ușor de acționat decât o postare standard pe blog.
#20 **Fă un link către o rețetă IFTTT legată de industrie**: Nu ai auzit de IFTTT (prescurtare de la If This Then That)? Trebuie să o verifici. Apoi partajează un link către o rețetă pe care urmăritorii tăi ar găsi-o utilă.
#21 **Cere recenzii sau mărturii**: Solicitarea de recenzii de la fani sau adepți este una dintre cele mai bune modalități de a obține mărturii pe care le poți folosi ca dovadă socială pe site-ul tău.
#22 **Fotografii ale fanilor**: Caută hashtag-uri legate de afacerea sau produsele tale și distribuie o fotografie a unui client pe Facebook, Instagram sau Pinterest.
#23 **Recomandă un instrument**: Împărtășește instrumente (de preferință gratuite) sau resurse pe care crezi că urmăritorii tăi le-ar găsi utile.
#24 **Împărtășește o carte preferată**: Similar cu #23, împărtășește o recomandare de carte pe care fanii sau urmăritorii tăi ar aprecia-o.
25 **O postare despre o zi din viață**: Fă o recapitulare a unei zile tipice din viața unui grafician, autor, CEO etc.

#26 **Recomandă-ți produsele preferate:** dacă ai un site de comerț online, împărtășește o listă a celor mai bine vândute produse sau a celor mai bine cotate. Dacă ești un furnizor de servicii, împărtășește o listă cu produsele sau aplicațiile ce te ajută să ai succes în afacerea ta.
#27 **Publică periodic un sfat sau un truc aleatoriu** pe care urmăritorii tăi l-ar găsi util. Sugestie: utilizarea numerelor de sfaturi aleatorii adaugă interes la postarea ta (de ex. Sfat #256: __).
#28 **Fă un link către cea mai populară postare de pe blogul tău:** Oferă o scurtă prezentare a postării și explică de ce este cea mai citită și partajată postare a ta.
#29 **Oferă o recomandare:** Împărtășește-ți dragostea prin recomandarea unei afaceri cu care ai lucrat cu succes în trecut.
#30 **Împărtășește un sfat privind echilibrul dintre viața profesională și cea personală**: Urmăritorii tăi din social media vor să știe că ești o persoană reală cu aceleași lupte ca și ei. Împărtășește un sfat pe care l-ai învățat pentru a-ți echilibra munca, viața și familia.
#31 **Cere un sfat**: Pune o întrebare ipotetică și întreabă-ți urmăritorii ce ar face ei în acea situație.
#32. **Fă o călătorie înapoi în timp, pe calea amintirilor**: Împărtășește fotografii cu logo-uri vechi, site-uri web sau cu primul tău produs.
33 **Postări aleatorii** care arată că ești o persoană reală: De exemplu, ce ai mâncat la cină aseară sau ce faci în acest weekend.
#34 **Împărtășește un subiect popular pe Reddit**: Vizitează pagina Reddit's Trending Subreddit pentru a găsi subiecte populare și în trend despre care să postezi.
#35 **Recomandă cuiva să urmărească o altă persoană pe rețelele de socializare**: Partajează un link către profilul de social media al altcuiva și încurajează-ți fanii să dea "like" sau să îl urmărească..
#36 **Împărtășește o planșă Pinterest**: Dacă clienții tăi sunt pe Pinterest (indiciu: dacă segmentul tău demografic este reprezentat de femei educate, cu venituri ridicate, probabil că sunt), partajează o planșă Pinterest prin Facebook sau Twitter.
#37 **Partajează o bandă desenată sau un meme**: A-i face pe clienții tăi să râdă cu tine este o modalitate excelentă de a începe să construiești relații.
#38 **Postează o mărturie video**: Împărtășește o recenzie video; sau, mai bine, cere-le urmăritorilor tăi de pe rețelele de socializare să trimită propriile lor mărturii video.
#39 **Recomandă un coleg pe LinkedIn**: Încurajează-ți conexiunile să contacteze pe cineva care acționează ca o resursă valoroasă pentru afacerea ta.
#40 **Organizează un concurs foto**: Solicită trimiterea de fotografii și apoi pune-ți fanii să voteze. Împărtășește și fotografiile câștigătoare!

#41 **Împărtășește un subiect în trend pe Twitter**: Folosește Topsy pentru a găsi conținut care este popular și se află în trend pe Twitter.
#42 **Organizează o dezbatere pe rețelele de socializare**: Acest lucru se poate duce la vale destul de repede, așa că asigură-te că rămâi în frunte!
#43 **'Caption this'**: Postează o fotografie și cere-le fanilor să vină cu legende creative sau amuzante.
#44 **Video pe YouTube**: Găsește un videoclip drăguț sau inspirațional și promovează-l fanilor sau urmăritorilor tăi.
#45 **Etichetează o altă pagină de Facebook**: Generezi o karma bună ajutând la promovarea unei alte afaceri.
#46 **Împărtășește știri de ultimă oră din industrie**: Rămâi la curent cu ceea ce se întâmplă în industria sau nișa ta utilizând Google Alerts.
#47 **Împărtășește sărbătorile specifice fiecărei țări**: Urează-le urmăritorilor tăi din întreaga lume sărbători fericite (există liste complete a sărbătorilor din întreaga lume).
#48 **Împărtășește (și cere) previziuni**: De exemplu: "Prevăd că Germania va câștiga Cupa Mondială. Cine crezi că va câștiga?"
#49 **Oferă o carte electronică gratuită**: Construiește-ți lista de e-mailuri în timp ce generezi o oarecare bunăvoință cu fanii tăi.
#50 **Cere întrebări**: Lasă-i pe fanii tăi să te întrebe orice.
#51 **Postează un punct de vedere controversat**: Fă pe avocatul diavolului, dar fii prudentă.
#52 **Folosește listele de interese de pe Facebook pentru idei de conținut**: Vezi ce subiecte sunt în trend și împărtășește-le cu fanii tăi sau folosește-le pentru a-ți genera propriul conținut.
#53 **Fă profilul unui angajat**: Permite-le urmăritorilor tăi să știe că au de-a face cu oameni reali.
#54 **Postează anunțuri de retragere a produselor**: Fii primul care împărtășește cu adepții informații importante privind siguranța.
#55 **Postează o întrebare de tipul "adevăr sau ficțiune"**: Lasă-ți fanii să ghicească dacă este vorba de adevăr sau de un mit.
#56 **Împărtășește o căutare în tendințe pe Google**: Vizitează Top Charts de la Google pentru a afla ce caută oamenii în prezent; oferă-ți propria ta perspectivă asupra unuia dintre aceste subiecte.
#57 **Fanul lunii**: Recunoaște ambasadorii brandului tău și spune-le că sunt apreciați.
#58 **Împărtășește cercetările din industrie**: Postează un link și un rezumat al cercetărilor pe care fanii tăi le-ar găsi utile.
#59 **Organizează o vânzare flash**: Folosește Snapchat pentru a oferi un cupon cu durată limitată.

#60 **Sărbătorește sărbătorile ciudate**: De exemplu, știai că pe 17 iunie este Ziua Ștrudelului cu mere? Folosește un instrument, precum Days of the Year pentru a afla care este sărbătoarea de astăzi.
#61 **Premii sau distincții pe care le-ai primit**: Fă acest lucru cu atenție... ideea este de a crea încredere, nu de a te lăuda.
#62 **Promovează vânzarea făcută de altcineva**: Împărtășește un link către un cupon sau o vânzare de la o afacere complementară (nu concurentă).
#63 **Ultimele știri despre companie**: S-a schimbat ceva în afacerea ta?Un nou angajat? Noi ore de funcționare? O nouă ofertă de produse?
#64 **Împărtășește sărbătorile specifice fiecărei țări**: Urează-le urmăritorilor tăi din întreaga lume sărbători fericite (există liste complete a sărbătorilor din întreaga lume).
#65 **Promovează o descărcare gratuită**: Acesta poate fi un plugin, o carte albă, un e-book sau orice altceva ce ar fi util pentru publicul tău.
#66 **Mulțumește-le fanilor tăi**: O simplă mulțumire poate ajuta foarte mult la crearea de conexiuni cu aceștia.
#67 **Oferă o perspectivă de expert asupra unui subiect**: Acest lucru te ajută să îți stabilești statutul de lider de opinie în domeniul tău.
#68 **Fă o serie de postări**: Facem acest lucru pe blogurile noastre, de ce nu și pe social media? Împărtășește o serie de postări similare pe parcursul unui anumit număr de zile.
#69 **Rotunjirea săptămânală**: Postează o listă cu articolele "must read" pentru săptămâna respectivă.
#70 **Roagă-ți angajații să posteze ca invitați**: Pune-i să posteze pe rând un "fapt amuzant" pe Facebook sau Twitter.
#71 **Creează și distribuie o compilație de știri din industrie**: Flipboard este o modalitate excelentă de a face acest lucru.
#72 **Găzduiește un hangout pe Google**: Promovează-l prin toate canalele tale de socializare.
#73 **Încurajează-ți urmăritorii să susțină o cauză**: Postează un link către o campanie de strângere de fonduri online (și contribuie și tu la aceasta).
#74 **Postează un citat al unui expert**: Pune o întrebare unui expert în domeniu și postează răspunsul acestuia pe rețelele de socializare. Acest lucru este excelent pentru a obține retweeturi și distribuiri.
#75 **Organizează un giveaway**: Acest lucru poate fi simplu: cere-le fanilor să comenteze pentru a participa.

#76 **Oferă o privire de ansamblu**: Trezește apetitul fanilor, arătând un sneak peek al unei viitoare postări pe blog, concurs sau lansare de produs.
#77 **Începe o conversație cu un lider din industrie**: Etichetează sau menționează un guru al industriei într-o postare (fii conștientă doar că s-ar putea să rămâi în așteptare!).
#78 **Postează un colaj de fotografii**: Un instrument precum PicMonkey te poate ajuta să creezi unul.
#79 **Conținutul teaser**: Postezi un link către o postare pe blog? Nu dezvălui poanta de final. Acest lucru va crește, de obicei, numărul de click-uri.
#80 **Fă o predicție din industrie**: Speculează cu privire la ceea ce se pregătește pentru nișa sau industria ta.
#81 **Postează o utilizare creativă sau neașteptată a produsului tău**: Asigură-te că ceri idei și fanilor tăi.
82 **Creează un link către un comentariu pe blog**: Ai un comentariu deosebit de util sau controversat pe blogul tău? Postează un link și cere-le fanilor și urmăritorilor tăi să intervină.
#83 **Răspunde la o întrebare frecventă**: Ai o întrebare care ți se pune des? Răspunde la ea pe rețelele de socializare.
#84 **Postează un link către vechile buletine informative**: Reciclează-ți buletinele informative și, în același timp, câștigă noi abonați.
#85 **Cere-le fanilor tăi idei de conținut**: Află care sunt aspectele sau problemele la care fanii tăi au nevoie de ajutor.
#86 **Postează un link către un grup util de pe Facebook sau LinkedIn**: Dacă știi de o resursă utilă pe Facebook sau LinkedIn, distribuie un link fanilor tăi.
#87 **Spune o poveste**: Împărtășește o anecdotă amuzantă sau interesantă din viața ta.
#88 **Află ce împărtășesc concurenții tăi și fă-o mai bine**: O modalitate ușoară de a face acest lucru este să folosești un instrument precum Social Crashlytics.
#89 **Folosește analizele site-ului tău web pentru a găsi idei de conținut**: Aruncă o privire rapidă prin analizele tale pentru a afla ce subiecte generează cel mai mult interes din partea publicului tău.
#90 **Organizează o sesiune de întrebări și răspunsuri**: Promovează o perioadă de întrebări și răspunsuri live în care vei răspunde la întrebările fanilor.
#91 **Împărtășește o opinie**: Urmăritorii tăi vor să știe că susții ceva; nu îți fie teamă să iei partea unei probleme (atâta timp cât poți și îți susții opiniile).

#92 **Postează un link către biografia unui angajat**: Dacă ai biografii pe site-ul tău, postează un link pentru a-ți ajuta fanii să cunoască creierele din spatele companiei tale.
#93 **Răspunde la o întrebare de pe Quora**: Găsește o întrebare relevantă pe Quora și răspunde la ea pe rețelele sociale.
#94 **Răspunde la un tag sau la o menționare**: Vezi cine a încercat să îți atragă atenția și răspunde-i într-o postare.
#95 **Postează un fragment dintr-o postare de pe blog**: În loc să postezi doar un link și un rezumat al postării, taie și lipește un fragment deosebit de intrigant pentru a stârni interesul cititorilor tăi.
#96 **Împărtășește un grafic**: Împărtășește o diagramă sau un grafic interesant care este relevant pentru publicul tău.
#97 **Postează o captură de ecran a unei conversații din social media** (cu permisiune): Adaugă propriile tale gânduri la conversație.
#98 **Promovează un eveniment legat de industrie**: Acesta poate fi un eveniment live sau online.
#99 **Împărtășește o reclamă amuzantă**: Postează o reclamă care ar fi atractivă pentru fanii sau urmăritorii tăi.
#100 **Promovează-ți produsele sau serviciile**: Există un timp și un loc pentru auto-promovare pe social media, dar, în primul rând, utilizează social media pentru a construi relații, a stabili încredere și a-ți construi reputația de expert în domeniu.

TRUCURI DE #SOCIALMEDIA

Nu puteam să închei acest ebook fără câteva sfaturi în plus. :)))
În primul rând, trebuie să știi că #socialmedia e o altă realitate, însă depinde de tine să o gestionezi cum se cuvine. Dacă îi știi trucurile, această realitate poate fi ușor de gestionat.
Să începem cu începutul. Există o MULȚIME de factori care intră în expunerea pe care o obții din fiecare postare socială. Fiecare lucru poate fi testat, ajustat și optimizat. Depinde de tine să testezi o varietate de strategii și să vezi ce funcționează cel mai bine pentru TINE și pentru publicul TĂU. Iată **câteva aspecte** pe care trebuie să le iei în considerare atunci când postezi:

* Ora de postare
* Ziua postării
* Lungimea postării
* Formatul postării
* Structura titlului sau a frazei de început
* Cuvintele folosite în postare (Ex: pentru Facebook merge un anumit tip de limbaj, pentru Instagram, alt tip)
* Postarea doar a textului
* Postarea unei imagini
* Postarea mai multor imagini
* Postarea unui grafic Postarea unui videoclip lung/scurt
* Repostarea unui TikTok sau a unui Reel
* Utilizarea emoji-urilor (emoji-urile roșii și verzi obțin mai multă expunere!!!)
* Link-uri în postări
* Hashtag-uri în postări (nerecomandate pe FB)

DUPĂ ce ai postat, urmărește acești factori pentru a-ți stimula postările:
Like-uri imediate
Comentarii imediate
Micro conversații (comentează înapoi la comentarii)
#Share-uri ale postărilor
ACTIVITATEA DE PARTAJARE (partajarea postărilor în povești, grupuri, pagini etc.)

Despre mine.

Teodora Natalia Ivan

Mă recomandă experiența de 25 de ani: peste 10.000 de articole publicate în presa scrisă și digitală, emisiunile TV realizate, fondarea a trei reviste, câștigarea alegerilor electorale și gestionarea conturilor de PR și comunicare a celor mai importante proiecte de dezvoltare din Bihor, finanțate din fonduri UE.

Fac ceea ce fac cu foarte mult entuziasm și pasiune. Îmi place să lucrez cu oamenii în diverse proiecte, iar calitățile mele cele mai apreciate sunt promptitudinea și rapiditatea cu care rezolv situații legate de imagine și comunicare și talentul de a scoate în evidență **atu-urile** produselor/serviciilor/brandurilor.

Îți recomand să tipărești acest ebook, fiindcă el este de astăzi **cel mai bun prieten al tău**, fiind izvorul tău de inspirație. Ține-l la îndemână și folosește-l cu încredere! Urmează sfaturile și vei vedea că rezultatele apar rapid!

Hai să lucrăm împreună!

www.teodoraivan.com
0724 082 738