

FACEBOOK

BEDRIJFSPAGINA

CHECKLIST



STUDIO MAESTRO

Internetbureau voor meer online verkoop

Bedrijfspagina checklist

In het onderstaande document staan alle belangrijke onderdelen van een Facebookpagina. Mocht je nog vragen hebben over specifieke onderdelen kun je altijd een berichtje zetten op leden.studiomaestro.nl

De paginanaam

Je kunt 2 kanten opgaan. Naam of bedrijfsnaam.

Ik heb ervoor gekozen mijn Facebook pagina Dennis van Leeuwen te noemen, omdat ik hier in de toekomst nog van alles mee kan doen. Hierdoor bouw ik autoriteit op omtrent mijn naam.

Je kunt er ook voor kiezen om je bedrijfsnaam te gebruiken. In mijn geval zou dat dus Studio Maestro zijn. Dit is natuurlijk iets minder persoonlijk, maar door de juiste profielfoto te selecteren is dit probleem opgelost.

De profielfoto

De allerbelangrijkste eis van een profielfoto is dat deze persoonlijk is. Het is niet verstandig om hier je logo neer te zetten. Als je kiest voor je bedrijfsnaam als paginanaam & je logo als profielfoto ben je niet bepaald 'social' bezig ;)

Wat je kunt doen is met bijvoorbeeld je team op de foto te gaan. Je kunt het logo waarschijnlijk heel goed in deze foto verwerken. Hierdoor geef je toch een persoonlijke touch aan je Facebook pagina.

Winstgevende omslagfoto

De omslagfoto valt op wanneer iemand op jouw pagina terecht komt. Het is dan ook belangrijk om deze ruimte te benutten om de bezoeker te helpen naar de volgende stap in het bestelproces.

Kies een herkenbare foto van jouw bedrijf, team of andere situatie binnen jouw organisatie en vul dit aan met belangrijke informatie. Zoals:

- * Website-URL
- * Contactgegevens
- * USP's / benefits
- * Call to Action

Dit zorgt ervoor dat jouw pagina klanten en leads gaat opleveren.

Stel een actieknop in

Onder de omslagfoto heeft Facebook een actieknop ingesteld. Hier kun je uit verschillende acties kiezen om Facebook gebruikers aan te zetten tot een actie. Kies de actie die het beste bij jou past.

Stel je voor met jouw bedrijfspagina

Bij de tab info kun je informatie invullen over je bedrijf. Zorg ervoor dat je jouw profiel zo volledig mogelijk invult.

- * Categorie controleren
- * Toevoegen subcategorie
- * Impressum
- * Telefoonnummer
- * Website
- * E-mailadres
- * Etc.

Hoe completer je account, hoe beter hij vindbaar is.

Uniek Facebook-webadres

Bij het aanmaken van een Facebook pagina kun je ervoor kiezen om een uniek webadres te maken.

Ons adres is [facebook.com/dennisvanleeuwenHQ/](https://www.facebook.com/dennisvanleeuwenHQ/)

Je kunt je eigen unieke Facebook webadres aanvragen op : www.facebook.com/username

Stel de chatfunctie in

Facebook Messenger wordt steeds vaker gebruikt voor de klantenservice van een bedrijf. Wanneer je bereikbaar wilt zijn voor Facebook-gebruikers stel je de chatfunctie in. Automatisch staat de Facebook Chatfunctie aan. Wil je dit aanpassen, ga dan naar 'Instellingen' > 'Berichten'. Eveneens kan je hier de reactie assistent invullen, erg handig wanneer jij alleen degene bent die beschikbaar is voor de berichten van Facebook Messenger. Vul hier een bericht in dat automatisch wordt gestuurd wanneer je niet in de gelegenheid bent om gelijk te beantwoorden.

Reviews verzamelen

Om te laten zien hoe goed jouw services of producten zijn kun je reviews verzamelen op Facebook. Het aantal sterren wordt prominent weergegeven op jouw Facebook pagina. Liever geen reviews verzamelen? Ga dan naar 'Instellingen' en schakel recensies uit.

Mijn reviews staan ook uit ;)

Je pagina is ready!

BONUS

Gratis online Facebook Training

Ontdek 9 strategieën om meer klanten te krijgen via Facebook

Ben je aan het stoeien om klanten te krijgen via Facebook? Ontdek hoe je meer likes, shares en klanten krijgt op dit platform. Ik was er jarenlang van overtuigd dat Facebook niet geschikt was om klanten te werven.

Totdat het WEL begon te werken. De komende dagen kun je jezelf gratis aanmelden voor de online training waarin ik je ga vertellen hoe je via 9 strategieën meer impact, bereik en groei realiseert via Facebook. Deze strategieën hebben voor mij zoveel veranderd.

Deze strategieën heb ik de afgelopen jaren al aan honderden ondernemers en marketeers uitgelegd en ik zou het tof vinden ze ook aan jou door te geven.

www.studiomaestro.nl/facebook-training

De reden dat ik hier zo gepassioneerd over ben, is omdat ik dit zelf ook ervaren heb. In deze online training zul je gaan ontdekken:

- * Hoe wij 135 leads binnenhaalde voor 33 cent per stuk
- * Waarom je als b2b & b2c bedrijf juist gebruik moet maken van Facebook
- * Hoe wij 1.000.000 mensen hebben bereikt met 1 campagne
- * Hoe je met 1 uurtje per maand op Facebook je pagina kunt vullen
- * Wat 95 procent van de ondernemers structureel fout doet op Facebook
- * Hoe wij 1000+ aanmeldingen kregen op onze training

Lijkt je dat wat? Meld je dan aan op www.studiomaestro.nl/facebook-training

De eerstevolgende datum van deze training staat op deze pagina. Kun je niet op deze datum? Meldt je evengoed aan, dan stuur ik je een uitnodiging voor de volgende training.