

手把手的教你 如何增加 Facebook 专页的粉丝

上期我写到了如何增加 Facebook 主页的粉丝技巧（强关系下不能随便增加好友），但是粉丝专页就不存在这个问题，你可以随便喜欢别人的页面，这都是没问题的

要增加 Facebook 的专页粉丝

请先考虑一个问题：

1 大前提要思考我运营的 Facebook（其他平台也是这样）这个平台能给我的粉丝带来什么？能给整个微博环境带来什么？能给整个互联网带来什么？能给整个世界带来什么。

2 前面我们说了我们在做 facebook 营销的时候上给自己的定位是什么，目标是什么，所采用的策略是什么？

3 现在具体到我们要发出的帖子他首先要传达什么样的目标，是属于什么类型，要采用什么策略，我能传达给用户的是什么价值。

你是不会问，小北你说的这个前提也太广了吧，跟我有毛线关系，废话少说，赶紧说点具体的手把手的教你 <wbr>如何增加 Facebook 专页的粉丝

我想请问一下各位亲，你借用 Facebook 的平台你是不是要了解人家的规则？就像前面我写到的如何增加 Facebook 主页的粉丝技巧你就是不能随便增加好友，这是 Facebook 不允许的，除非是你认识，否则直接封杀，让你做脸部识别..

如果你不了解平台，你被粉丝告了怎么办，要是你以后的一个页面培养了大量的粉丝，突然有一天被端掉了，打不开，你还不知道是什么原因呢手把手的教你 <wbr>如何增加 Facebook 专页的粉丝

所以如果的大前提是清楚的然后再去操作，这样会不会更好一点？

- 我能告诉我的粉丝，我们愿意倾听你们的声音，不论这个声音是善意还是恶意；我们愿意为你而改变。
- 我能告诉整个 SNS，我来到这里不是破坏整个生态环境的，我不是僵尸，我能输出正确的价值观。

- 我能给整个互联网带来优质的原创内容，我能让因为我的微博让曾经出不了声的人出声，让我的品牌诉求传递给整个互联网。
- 我能让这个世界因为我的存在而变的美好，让人们的生活越来越便捷

我做 SNS 久了就越来越发现明白以上这几点真的非常重要手把手的教你

如何增加 Facebook 专页的粉丝

前面这些都是展开具体 SNS 前必须要谨记的

现在我们以 Facebook 为例来讨论如何增加粉丝。

1, 僵尸粉（可能需要吧，但是笔者从来没有做过，纯粹面子工程）

2 广告（太烧钱了，笔者以前为公司做过，10 美元大概能获得 400~450 个粉丝，我的建议是如果要培养粉丝的话，个人没必要去做这样的投入，如果是公司的话，有钱有物力到是可以的，不过如果是做活动 5 美元就可以获得个 2k 的粉丝，所以明眼人一看就知道要采用哪一个策略）

3 内容，这个才是王道，永远的王道手把手的教你
如何增加 Facebook 专页的粉丝手把手的教你
如何增加 Facebook 专页的粉丝

再展开帖子，培养之前我们要明白我们的不足：

1 语言问题。网络用语是否能正确表达？有趣的段子能否正确的表达出来？是否真能传递出其中的味道。

2 时差（这个可以通过预设来解决）

3 原创性（就是内容的问题了）

所以现在我们来具体说一下如何制作内容来吸引粉丝

Facebook 它可以上传图片 and 视频。一个帖子图片是支持，jpg，png 格式，
视频 mp4

前期我们是不是可以“贼”一点？

语言问题，原创性不足我们是不是可以采用这样的方式来解决：

举一个例子，比如我们今天确定要发一个搞笑的动物主题的图片，是能感染到用户的那种。

1 借势。在其他的 SNS 平台上去找质量比较好的图片，符合你上面你要发出一个帖子的一系列标准（搞笑的）。但是不是每个搞笑的帖子都能引起其他人的注意。

所以可不可以以以 500 或者 1000 个分享为标准，来 copy 过来。有点坏，但是能达到 500`1000 的分享或者更高的帖子，他一定也是比较受欢迎的。如果放在 Facebook 上发，是不是也是可以击中我们的用户？如果今天要发一个视频是不是可以从 YouTube 上下载，然后给一个 Credit 或者 Subscribe to？

是不是可以观察 Facebook 相关群，查看一下比较热门的高回复率（高回复率对页面也是一个帮助），再大一点是不是可以利用论坛热帖来活跃我们的页面？

2 上传了，你也要赶紧互动起来

3 参与。你想要这个帖子又多大的参与度。可不可以把这个帖子翻译成巴西文，然后联系我们平日搜集的一些大 V，放在他的专业上，然后连接到我们的 Facebook 页面呢？

4 可不可以把刚刚那个超过 500 帖子的 copy 到你的页面（不是分享），然后再分享到相关的群里面

***注 专页的帖子是可以被分享到相关的群里面

4 密切观察评论。用户对这个帖子的反响怎么样，是否是我们期望的结果，是否要进行危机化解。

5，如果这个帖子有火的迹象的话，是不是可以针对这个帖子来推广？

6 经常给出一些干货，找痛点，经常举办最粉丝。

7 比较经常的举办一些赛事，是不是随后也可以采用第 3 点和第 5 点的来呢？

8 高效率的利用达人，深层次的挖掘，我们利用的时候一定要思考一个问题我能给他的页面带来什么

9 各项活动，热门帖子是不是可以利用群功能来优化，是不是可以利用 YouTube (Vine, twitch) 的大 V 来帮我们做一个视频宣传？

10 不要在各平台全面铺开的展开活动，后期做成熟了到是可以。

11 不全面的展开活动宣传，但是是不是可以利用 IFTT 这个功能？要用官方账号？

12 不要一个页面都是来宣传产品的广告，谁愿意天天盯着你的产品看？

13，题目多以问题的方式出现，多以能让用户 tag 用户出现。

比如笔者的 Facebook 页面是关于游戏的页面，我每天都会举办一个投票，看看你支持哪个卡通人物，每天都会给粉丝一个思考的问题 你觉得哪个人物最厉害，经常会交给粉丝一些有价值的游戏攻略，经常会让粉丝使用 Tag 功能，这样是为了让他 tag 出他的朋友，让他的朋友也能看到我们的页面。比如，在你的朋友名单里面，谁玩这个人物最糟糕了，请把他 Tag 出来...

这一前期阶段要持续多长时间？我想实际粉丝数在 3~5w 的时候就可以停止从别的平台上 copy 别人的东西啦（好像真的很贼啊）

后期你的粉丝要是在 3~5w 的时候，你压根都不需要你自己来管，会有一些爱好者的人踢你来管你的页面，你压根就不需要操心，我的页面现在几乎都不用我理了。而且页面达到了这个程度之后，你也可以给别人做广告，可以发布一些自己的产品，粉丝增长的就更容易了

前期培养粉丝都需要耐心一点，只要你坚持了，很快的你就会发现你的粉丝在慢慢的不断增长，终究有一天会像滚雪球一样的大爆发。

如果有帮助到你，欢迎分享给其他的小伙伴们吧，一起学习哦~

小北公众微信号：



Facebook 营销大师群 344166738

Instagram & pinterest 营销 qq 群：218836341

更多关于跨境电商推广营销的文章请访问顾小北的 SNS 博客：

<http://www.guxiaobei.com/>