

15 Cara membangun social media presence yang positif



Media sosial sangat efektif untuk mendorong visibilitas bisnis. Terlebih untuk bisnis baru yang ingin segera muncul ke permukaan. Sayangnya, bukan perkara mudah untuk mengorbitkan akun sosial media bisnis baru. Karena, ketika Anda baru memulainya, di luar sana sudah ada ribuan kompetitor. Anda butuh struktur dan strategi. Coba terapkan 15 tips berikut ini untuk membangun social media presence yang positif.

1. **Terapkan konsep SMART.** Singkatnya, merek harus menetapkan sasaran yang spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan terikat waktu. Contoh dari tujuan SMART misalnya seperti ini: **Tingkatkan respons Twitter sebesar 25% pada akhir kuartal pertama.** Penerapannya seperti ini:
 - **Specific (Spesifik):** Secara khusus mengidentifikasi saluran sosial (Twitter) dan metrik (rasio respons).
 - **Measurable (Terukur):** Tingkat respons dapat diukur dari dasbor Sprout Social.
 - **Achievable (Dapat diraih):** Tidak membuat tujuan yang tidak rasional, misal peningkatan 100% dalam 10 hari.
 - **Relevant (Relevan):** Tujuan akan berdampak pada keberadaan media sosial secara keseluruhan, membuatnya sangat relevan.
 - **Time-bound (Waktu terikat):** Tujuannya harus dipenuhi pada akhir kuartal pertama.

2. **Identifikasi audiens.** Setelah menjabarkan tujuan, uraikan target audiens Anda. Memecah audiens akan membantu Anda mengetahui hal-hal berikut:

- Di situs media sosial mana Anda aktif
- Jadwal posting Anda
- Jenis konten yang Anda publikasikan
- Suara merek Anda
- Informasi di profil Anda

1. Banyak merek gagal karena mereka tidak memposting konten yang berbicara kepada pemirsa yang ditentukan. Luangkan waktu untuk melihat kepribadian audiens, pahami apa tantangan mereka dan merek apa yang sudah mereka ikuti di media sosial. Analisis persaingan semacam ini dapat membantu memahami bagaimana kehadiran media sosial Anda sendiri dapat muncul ke permukaan.

3. **Jadilah manusia.** Maksudnya begini. Jangan takut untuk mengakrabkan diri dengan audiens. Jangan seperti robot, kehadiran media sosial yang manusiawi lebih banyak diharapkan oleh pengikut. Berhubungan secara personal dengan pengikut dapat membantu Anda membentuk koneksi yang sangat dibutuhkan.



4. **Carilah relationship, bukan hanya pengikut.** Memiliki 100 pengikut yang secara teratur terlibat dengan channel dan konten jauh lebih berharga daripada 10.000 yang mengabaikan Anda. Berikut beberapa ide untuk membangun hubungan dengan audiens secara cepat:

- Selalu mention orang yang Anda rujuk di posting media sosial
- Jawab pertanyaan orang
- Balas saat orang-orang me-mention atau membagikan konten Anda
- Jangan hanya Retweet dan like konten orang lain, balas dengan komentar untuk memulai percakapan

5. **Buat Kalender Editorial.** Kalender konten dapat membuat proses lebih mudah dengan:

- Memungkinkan Anda untuk menyempurnakan setiap posting untuk setiap platform tanpa harus melompat antar situs.
- Mengatur waktu posting untuk memaksimalkan keterlibatan, menghindari keharusan untuk terus posting secara real-time.
- Hindari mengulangi konten yang sama berulang kali.



6. **Otomatisasi dengan cara yang benar.** Sistem otomatisasi memang banyak dimanfaatkan brand untuk membuat akun media sosialnya terlihat terus aktif. Namun otomatisasi yang buruk dapat membuat perusahaan Anda tampak “dingin”. Manfaatkan tenaga karyawan untuk membangun presence positif. Otomatisasi hanya untuk keadaan tertentu saja.
7. **Fokus untuk membantu daripada menjual.** Menjual mungkin adalah tujuan akhirnya. Namun lebih dari itu, fokuslah untuk membantu audiens menemukan solusi masalah mereka. Dengan cara seperti ini, membuktikan bahwa perusahaan Anda memiliki otoritas dan berpotensi mendapatkan pelanggan seumur hidup.
8. **Optimalkan akun untuk engagement.** Tidak seperti SEO, pengoptimalan media sosial tidak terlalu teknis. Profil dapat dioptimalkan melalui citra, kata kunci, dan informasi akun Anda. Misalnya, merek dapat menggunakan bio Instagram untuk ditautkan ke link promosi, mengiklankan hashtag, dan membiarkan suara merek mereka didengar.



9. **Maksimalkan visual.** Platform berbasis gambar Instagram meledak. Penelitian Facebook menemukan bahwa video Live mendapatkan enam kali lipat engagement dibandingkan jenis konten lainnya. Sedangkan di Twitter, grafik dan video lebih banyak dibagikan daripada postingan berbasis teks. Itulah beberapa alasan untuk memaksimalkan peran konten visual.

10. **Jadikan kehadiran Anda dikenal.** Feed Facebook, Twitter, Pinterest, dan Instagram semuanya dapat dengan mudah diintegrasikan ke situs Anda dengan sedikit kode copy-paste. Contohnya umpan sosial ThinkGeek ini:




GEEK OUT WITH MILLIONS OF FANS


 TWITTER




@thinkgeek: No capes on these, we promised Edna we wouldn't. The Incredibles Boxer Brief 3pk:
<https://t.co/IF6aQLtgCx>
<https://t.co/KnoNnNgHag>

READ MORE >




 FACEBOOK


**ThinkGeek** 




**ThinkGeek**  
2 hours ago

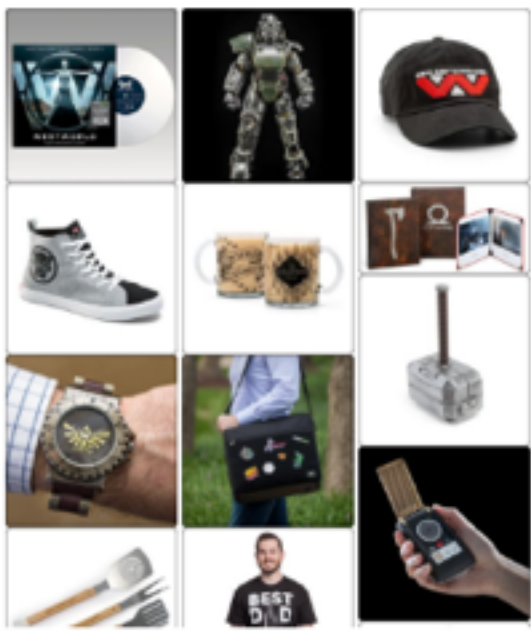
Assemble your model of the future - today. The Fallout 76 Pip-Boy 2000 Construction Kit is available for pre-order now:
<http://bit.ly/2kZSkyA>


 276  57  82



 PINTEREST

**ThinkGeek**

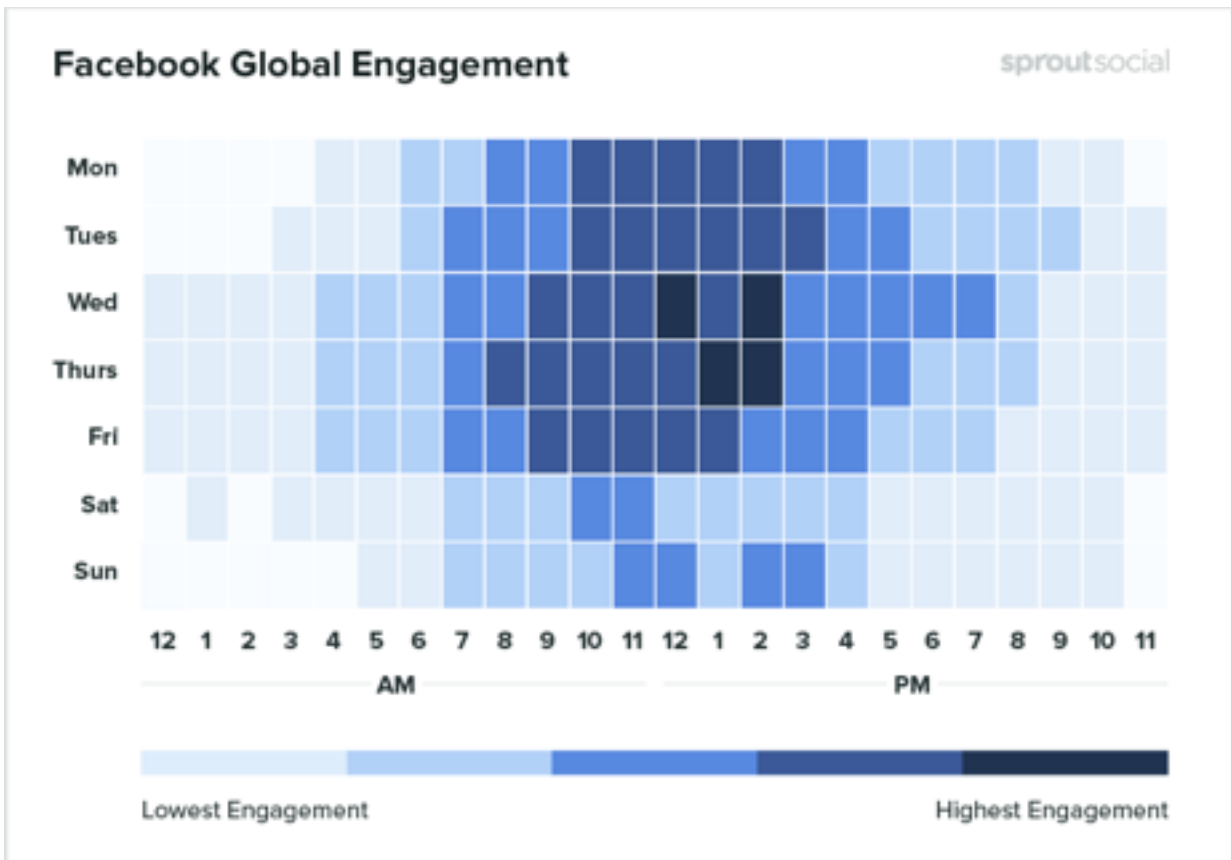


Follow On  **Pinterest**

1. Mengiklankan saluran media sosial di luar media sosial adalah langkah cerdas untuk mendapatkan lebih banyak pengikut. Promosi silang seperti ini sangat efektif untuk menumbuhkan pengikut Anda dari waktu ke waktu.

11. **Tetap aktif.** Jangan Cuma membuat akun, Anda harus "muncul" hari demi hari dengan konten segar. Berikut beberapa tips untuk membantu Anda tetap aktif di media sosial:

- Menggabungkan penjadwalan dan otomatisasi sosial untuk menghemat waktu dan energi.
- Memilih dan memprioritaskan jejaring sosial berdasarkan lokasi audiens Anda.
- Coba daur ulang konten jika Anda sedang mengalami kesulitan menemukan materi baru.



12. **Respons terhadap apa yang sedang tren.** Antara berita atau hashtag yang sedang tren, brand selalu memiliki ruang untuk mendapatkan konten topikal. Ini adalah peluang besar bukan hanya untuk membangun tren yang sudah ada, tetapi juga memamerkan kepribadian merek Anda.

13. **Jangan takut untuk bayar.** Suka atau tidak, media sosial pada umumnya bukanlah saluran gratis. Jangan takut untuk membayar untuk iklan. Bukan hanya iklan dari masing-masing platform, coba juga untuk bekerja sama dengan influencer.

14. **Gunakan tool untuk memantau aktivitas Anda.** Ada banyak tool analisis untuk membantu Anda mengidentifikasi konten berkinerja terbaik, tren kinerja, dan penting untuk mengurai kehadiran media sosial Anda berdasarkan angka-angka. Titik-titik data ini dapat membantu Anda menjalankan media sosial bernuansa sains. Dengan melacak analitik sosial, Anda dapat mengetahui konten mana yang berkinerja terbaik



15. **Buat konten yang benar-benar ingin dilihat orang.** Jika Anda ingin menonjol di media sosial, Anda tidak boleh hanya “menjiplak” konten orang lain. Anda harus menciptakan konten original sendiri. Konten menarik yang akan membuat audiens berhenti sejenak untuk melihatnya.

Source:

<https://sproutsocial.com/insights/building-social-media-presence/>

<https://www.pexels.com/>