**Jak tvořit obsah na sociálních sítích?**

**Proč byste jako firma měli být na sociálních sítích?**

Firmy jsou na sociálních sítích z různých důvodů, ani jeden z nich však rozhodně není žádné firmě na škodu. Tak schválně, posuďte sami:

**Za prvé** – Můžete na nich prodávat a zároveň komunikovat s mnoha lidmi, kteří by se potencionálně o váš produkt, nebo službu mohli **zajímat**. (Představte si, že vás nějaký člověk uvidí na banneru v metru a pak přijde domů. Jakmile si sedne na gauč, vzpomene si na vás a bude si vás chtít vyhledat na sociální síti, no vy tam nebudete. To by ale byla škoda, že?)

**Za další** – vaše **konkurence** si jistotně nenechá tuhle šanci ujít. (A vy byste proto také neměli).

**A za třetí** – pravděpodobně to nejdůležitější – díky možnosti oboustranné interakce, získáváte **zpětnou vazbu**. Můžete tak zjistit jaký produkt, nebo co konkrétně na něm, se zákazníkům líbí. A co je ještě lepší – můžete zjistit, co se jim na vašem produktu nelíbí. Na základe zpětných informací od vašich zákazníků umíte svoji marketingovou strategii přizpůsobit a prezentovat se v novém, a teď už taky (é) líbivém, šatu. Nebo minimálně o něco líbivějším než byl ten před tím, než vám produkt či značku ohodnotilo pár zákazníků.

(text je len ukážka z už hotového 13 stranového článku o online marketingu, pre bližšie info, kontaktujte ma)