



Plan vsebin za
SOCIALNA
OMREŽJA



100 IDEJ ZA OBJAVE NA SOCIALNIH OMREŽJIH

Pri vodenju socialnih omrežij se soočamo z najrazličnejšimi napotki kaj objavljati, koliko naj bo prodajno usmerjenih vsebin in koliko ostalih vsebin. Ob vseh napotkih se nam zgodi, da nam kljub vsemu zmanjka idej o vsebini objav. Obstaja veliko preprostih, koristnih nasvetov za dobre in raznovrstne tipe objav, ki pa ti ne bodo vzele veliko časa. Bi torej pri grajenju svojega biznisa rada povečala bazo svojih sledilcev na socialnih omrežjih, povečala njihovo interakcijo in si prihranila ure in ure časa ter nepotrebnega stresa? Na voljo ti je **Managerkin seznam idej glede vsebine objav na socialnih omrežjih**.

Promocijske objave

Najprej je v objave potrebno vključiti svojo promocijo, saj zaradi tega vendarle na socialnih omrežjih sploh obstajamo in objavljamo. Objave naj zajemajo vsebine kot so:

1.	<u>Nova vsebina</u> - objave o izdelkih, storitvah, novi opisi izdelkov ali storitev...
2.	<u>Ponovna objava že objavljenih vsebin</u> - določene vsebine, ki smo jih objavljali že pred časom, občasno lahko na novo objavimo, jih spremenimo, dodelamo...
3.	<u>Najbolj učinkovite objave</u> - spremljati je potrebno kakšne objave so na naših straneh najbolj spremljane, všečkane, komentirane. Takšne lahko objavimo večkrat, oziroma se ravnamo po njih, in pripravljamo objave po tem vzorcu.
4.	<u>Promocija akcij in ugodnosti</u> - ne pozabimo objavljati ugodnosti in akcij, ki se nanašajo na našo ponudbo.

5.	<u>Nov izdelek ali storitev</u> - objave o novem izdelku ali storitvi so seveda ene nujnejših, saj ko na trg lansiramo nov produkt ali storitev, to čim prej sporočimo tudi na socialnih omrežjih.
6.	<u>Popularen izdelek ali storitev</u> - ko vemo, kateri izdelek ali storitev je pri nas med najbolj prodajanimi, vsekakor to delimo z drugimi.
7.	<u>Testimoniali ali študije primerov</u> - odlične objave so tudi objave, ki se nanašajo na reference naših strank ali študij primerov.
8.	<u>Promocija e-novic</u> - z objavo lahko promoviramo tudi pošiljanje e-novic, na način: 'Ali ste že prejeli naše nove e-novice? V njih lahko preberete...' in k objavi dodamo tudi povabilo za prijavo na e-novice.
9.	<u>Povezovanja</u> - občasno lahko delimo (objavimo) vsebino iz strani naših poslovnih partnerjev (dobaviteljev) in jih v objavi omenimo. Tako ustvarimo priložnost, da bodo morda kdaj enako storili tudi oni in nam na ta način pridobili kakšen všeček.
10.	<u>Nagradna igra ali natečaj</u> - lahko objavimo nagradno igro ali natečaj, v kateri se naši sledilci potegujejo za nagrade, posledično pa všečkajo stran in objavo, jo komentirajo, delijo in tako ustvarjajo interakcije.
11.	<u>Brezplačni prenosi in viri</u> - občasno objavimo vire za brezplačne vsebine ali zanimive informacije, ki se nanašajo na področja našega delovanja.
12.	<u>Akcija za naše sledilce in naročnike na e-novice</u> - tudi akcija v smislu zvestobe našemu podjetju, ki je namenjena le sledilcem oz. tistim, ki to postanejo, je dober način objav, ki pritegnejo.

13.	<u>Promocija lansiranja izdelka ali storitve</u> - ko na trg lansiramo novost, k temu, seveda, spada oglasna kampanja, v sklopu katere ustvarimo nekaj objav tudi za socialna omrežja.
14.	<u>Konkurenčna prednost</u> - pri pregledu konkurence smo ugotovili, katere so naše konkurenčne prednosti in zato jih je kdaj dobro tudi predstaviti in izpostaviti svojemu občinstvu.
15.	<u>Pomembni koraki</u> - ne pozabite na objave, ki se nanašajo na obletnice, določenega števila sledilcev, osvojitve določenega prodajnega cilja...
16.	<u>Predstavite svojo ekipo</u> - v objavi lahko v videu ali sliki predstavite svoj team, saj so zaposleni vaše največje bogastvo.
17.	<u>Ponovno se predstavite</u> - če ste v objavi pred enim letom zapisali nekaj o sebi, to še ne pomeni, da tovrstnih objav ne smete več ponoviti. Predstavite se še enkrat, morda na malo drugačen način, z video predstavitevijo ali v skladu s prenovljeno podobo celotne blagovne znamke.

Motivacijske misli

Takoj za promocijo je potrebno poskrbeti tudi za motiviranost svojih sledilcev, da le ti ne "odfollowajo" strani podjetja na socialnih omrežjih. Dati jim je potrebno tisti "nekaj več" oz. dodano vrednost, da bodo s prisotnostjo na teh straneh čutili, da poleg promocije podjetja (pri)dobijo tudi nekaj življenjske zabave, motivacije, pozitivnih novic.

18.	<u>Navdihujoče misli</u> - vedno prepričajo motivacijske izjave, ki navdihnejo in te lahko občasno privoščimo svojim sledilcem. Skozi njih izražamo vrednote in poslanstvo svojega podjetja.
19.	<u>Zgodbe</u> - ljudi vedno navdihnejo zgodbe in tudi vaše podjetje jo ima. Pripovedujte jo.
20.	<u>Delite zmage</u> - s svojimi sledilci delite svoje uspehe.
21.	<u>Rešitev izzivov</u> - delite, kako ste se soočali z izzivi na svoji poslovni poti. Razkrijte rešitve in pokažite svojo podjetniško žilico.
22.	<u>Afirmacije</u> - objavite kakšno svojo afirmacijo, mantro ali afirmacijo koga iz svoje ekipe. Včasih delček iz zaodrja našega poslovanja še kako navduši sledilce!
23.	<u>Rutine</u> - ni potrebno razkrivati vseh receptov svojega uspeha, lahko pa razkrijete del svoje rutine, ki bo morda nekomu v pomoč in navdih. Verjamemo, da vam bodo sledilci nato sledil še naprej ali vas spremljal pogosteje.
24.	<u>Osebe, ki vas navdihujejo</u> - že z deljenjem določenih misli lahko razkrijete, katere osebe vas osebno in karierno navdihujejo. To veliko pove o vašem načinu razmišljanja in poslovanja.
25.	<u>Širite veselje</u> - vedno so dobrodošle objave, ki širijo pozitivno, veselje in ljudi v današnjem tempu življenja razbremenijo.
26.	<u>Delite nasvet</u> - sledilcem svetujte, z njimi delite izkušnjo, bližnjico, trik...

Strokovne informacije

Svojim sledilcem morate nuditi to, kar obljubljate v svojih objavah. Objave podkrepite s strokovnostjo, primeri iz prakse, študijami, statistikami. Nikakor sledilcev ne zavajajte, ne širite napačnih in nestrokovnih informacij.

27.	<u>Delite ozadje</u> - izbrskajte informacije o tem, kako je določen produkt nastal (morda kar iz lastne proizvodnje), kako je prišlo do uvajanja neke storitve, ...
28.	<u>Odgovorite na vprašanja</u> - v objave vključite odgovore na pogosta vprašanja vaših sledilcev.
29.	<u>Ponudite možnost vprašanj</u> - kakšno objavo namenite temu, da vas lahko sledilci povprašajo karkoli, vi pa jim strokovno odgovorite in pomagajte.
30.	<u>Kaj je v trendu</u> - sledilcem ponudite informacije, kaj je trenutno v trendu, po čem se povprašuje in to povežite s svojimi izdelki ali storitvami.
31.	<u>Predstavite strokovnjaka</u> - v svoji ekipi imate zagotovo strokovnjaka na določenem področju. Predstavite ga in s tem potrdite vašo strokovnost.
32.	<u>Prejemniki nagrad</u> - če ste prejeli kakšno nagrado za storitev ali izdelek, to seveda čim prej sporočite.
33.	<u>Kako je narejeno oz. kako narediti</u> - ponudite objavo v smislu, kako je nekaj narejeno ali kako nekaj narediti in to povežite s svojimi izdelki ali storitvami.
34.	<u>Webinar</u> - objavite webinar, v katerem govorite sami ali je to pogovor s strokovnjakom.

35.	<u>Predstavite skupne napake</u> - kupcem vaših izdelkov ali storitev se dogajajo tudi nevšečnosti. Predstavite skupne napake nas, potrošnikov, in to povežite s svojimi izdelki ali storitvami na primeru rešitve.
36.	<u>Objavite dejstva</u> - v objavi navedite zanimivo dejstvo z vašega področja.
37.	<u>Infografike</u> - nekateri sledilci se dobro odzivajo tudi na grafične predstavitve.
38.	<u>Kako prihraniti čas</u> - nasvete, ki se nanašajo na to, kako lahko sledilci prihranijo čas, povežite s svojimi izdelki ali storitvami.
39.	<u>Kako prihraniti denar</u> - nasvete, ki se nanašajo na to, kako sledilci lahko prihranijo denar, povežite s svojimi izdelki ali storitvami.
40.	<u>Hitri triki</u> - objavo s hitrimi triki glede vašega izdelka ali storitve povežite s svojimi izdelki ali storitvami.
41.	<u>Rešujte probleme</u> - v objavah pojasnite, kako lahko vaš izdelek ali storitev predstavlja rešitev določenega problema, težave.

Unikatne fotografije & posnetki

V poplavi vseh strani in informacij, ki na nas prežijo na socialnih omrežjih, sledilci kar dobro in strogo selekcionirajo, česa ne želijo in kaj jih ne zanima. Med vsemi podobnimi objavami moramo z nečim izstopiti iz povprečja in to tako, da pokažemo unikatnost, izvirnost. Občinstvo na socialnih omrežjih rado spremlja fotografije in video posnetke.

42.	<u>Prej & potem</u> - dobro delujejo objave, v katerih razkrijete, kako je bilo nekaj pred uporabo vaših produktov in po njihovi uporabi. Seveda se na tematiko prej & potem da ustvarjati tudi druge objave, kot so na primer zgodovinske.
43.	<u>Bodite priročni</u> - v objavah ne dolgovežite, ampak pokažite, kako ste lahko priročni - s kratkimi nasveti, idejami, namigi, navdihi...
44.	<u>Video posnetki zapakiranih izdelkov</u> - sledilcem so zanimivi posnetki, ki prikažejo osebo, kako odpira škatlo z izdelkom in nato predstavi tudi izdelek v njej.
45.	<u>Screenshotti</u> - sledilci na naši spletni strani kdaj tudi kaj težko najdejo. Naredite objavo, delite screenshot, označite kar iščejo in tako jim bo lažje.
46.	<u>Naredite posnetek ekrana</u> - občasno je dobro svojim sledilcem tudi kaj pokazati v obliki snemanja svojega ekrana.
47.	<u>Prijateljski selfie</u> - delite selfie s svojo ekipo ipd.
48.	<u>Opisne objave</u> - sem spadajo fotografije, ki so posnete na določeno tematiko in jih opremimo z napisom (npr. s pregovorom, sovpadajoč z vremenskimi razmerami...).

49.	<u>Zaodrje</u> - sledilci vedno radi pogledajo v zaodrje vašega podjetja (v proizvodnjo, pisarno, ...). Delite vaše utrinke.
50.	<u>Signalna kreativna</u> - občasno se poigrajte in svoje sledilce pritegnite z GIF fotografijo ali posnetkom, na kateri se menjavajo in utripajo črke oz. napis.
51.	<u>'Sneak peek' objava</u> - objavite delček nečesa novega, kar boste kmalu lansirali na trg.
52.	<u>Zapišite izjavo</u> - ta izjava je lahko s strani vaše ekipe ali direktorja in nekaj, kar odraža vaše podjetje.
53.	<u>Flat lay objave</u> - gre za fotografiranje izdelkov, ki so plosko položeni na ravnini in fotografirani od zgoraj. Če v svojem podjetju ponujate storitve, lahko prav tako ustvarite fotografijo na takšen način, da na mizo postavite svojo vizitko, napis in karkoli, kar se nanaša na vašo storitev.

Vprašanja & odgovori

Najboljše informacije kam in kako naprej v svojem biznisu, pridobimo s pomočjo odgovorov svojih sledilcev, uporabnikov. Ti bodo izrazili zadovoljstvo in mnenje z našimi ali podobnimi (konkurenčnimi) izdelki ali storitvami in od njih bomo na tak način prejeli marsikatero koristno informacijo. To je lahko tudi glede razmišljanja o novostih, prenovi spletne strani, objav na socialnih omrežjih...

54.	<u>Anketa</u> - socialna omrežja ponujajo predloge, s katerimi je enostavno narediti anketo, ki sledilcem omogoča tudi enostavno glasovanje.
-----	---

55.	<u>Povratne informacije</u> - povratne informacije so v poslovnem svetu koristna navigacija kam in kako naprej, zato svoje sledilce večkrat povprašajte po tem, kako so zadovoljni z izdelkov ali storitvijo...
56.	<u>Povprašajte po napovedih</u> - svoje občinstvo lahko pozabavate ali od njih morda izveste, česa si želijo, če jih povprašate po napovedih v smislu: "Kaj mislite, da se bo zgodilo ali kako se bo nadaljevalo, kaj bomo naredili naslednjič, v katero smer razvijamo naše storitve?"
57.	<u>To ali ono</u> - včasih lahko z objavami koristno in na manj vsiljiv način promoviramo dva izdelka (ali skupino izdelkov) ali storitve, ter sledilce povprašamo o tem, kaj bi izbrali za določen dogodek.
58.	<u>Bi raje izbrali...</u> - gre za podobno objavo kot 'to ali ono', le da lahko v njej nanizamo več različnih opcij in občinstvo povprašamo o tem 'Ali bi raje...?'
59.	<u>Če bi lahko...</u> - zamislite si določeno situacijo ali dogodek in sledilce povprašajte o tem, kaj bi naredili, izbrali, spremenili, 'Če bi lahko...', npr.: 'Če bi lahko zamahnila s čarobno paličico, kaj bi...?'
60.	<u>Vaša najljubša...</u> - sledilce povprašajte po najljubših stvareh, opravilih, barvah, dnevih, letnih časih...
61.	<u>Dopolnite...</u> - tudi objave, ko morajo sledilci v stavku nekaj dopolniti, se lahko nanašajo na opis vaših izdelkov ali storitve, zgodovine podjetja, vizije, poslanstva, vrednot, ali pa so namenjene sproščenim temam oz. objavam.

Osebne objave

Objave, v katere vključite nekaj sebe ali svojih zaposlenih, se bolj približajo potencialnim uporabnikom, saj se ti z njimi poistovetijo in so jim tako naše objave bolj blizu.

62.	<u>Zabavna dejstva</u> - delite kakšno zabavno dejstvo, ki se nanaša na začetek dneva, uspehe v poslu ali zgolj vsakdanjega življenja.
63.	<u>Delite svoj hobi ali strast</u> - delite kakšen svoj hobi, svojo strast. Naj vas spoznajo še na drug način.
64.	<u>Družinski čas</u> - občasno delite utrinek iz svojega življenja. Uspešne poslovne ženske so tudi mame, žene, sestre, prijateljice...
65.	<u>Ljubki otroci, živali</u> - z objavami ljubkih bitij ne pretiravajte, lahko pa občasno - ko vam primanjkuje časa ali idej za objave, s sledilci delite kakšno ljubko fotografijo. Nešteto je načinov, kako jo lahko povežete s svojim poslom.
66.	<u>Knjige, revije, priročniki</u> - delite kakšen dober naslov & kratek opis knjige, članka, priročnika.
67.	<u>Raziskujte svoje mesto</u> - ni odveč, da občasno sledilcem ponudite kakšno zanimivo informacijo iz okolja vašega ustvarjanja, še posebno, če se v tem okolju povezujete z drugimi podjetji.
68.	<u>Čas za sprostitve</u> - delite kakšno idejo o tem, kaj vas sprošča.

69.	<u>Bucket list</u> - kaj se nahaja na seznamu vsega, kar v življenju želite doživeti? Morda kaj, kar lahko delite s svojimi (potencialnimi) uporabniki?
70.	<u>Izziv</u> - delite, če ste sprejeli kakšen izziv, ki se lahko tiče tudi vašega posla (npr. jutranja rutina, afirmacije, skrb za dobro počutje, ...).

Časovne objave

Ne pozabite na objave, ki so vezane na letne čase, praznike, posebne dni, svetovne dneve, aktualne dogodke, trende, ...

71.	<u>Državni ali verski prazniki</u>
72.	<u>Svetovni, mednarodni dan/teden/mesec</u>
73.	<u>Posebni dogodki</u>
74.	<u>Popularne objave in novice</u>
75.	<u>Viralni posnetki, objave</u>
76.	<u>Novice iz industrije</u>

Najljubše

Tudi najljubše stvari vašega podjetja in zaposlenih v nem podelite s svojimi sledilci.

77.	<u>Najljubši užitki</u>
78.	<u>Najljubši podcast</u>
79.	<u>Najljubši e-tečaj</u>
80.	<u>Najljubši Youtube kanal</u>
81.	<u>Najljubši influencer, tuja oseba, govornik</u>
82.	<u>Najljubši izdelek, storitev</u>
83.	<u>Najljubši pripomoček, orodje za posel</u>

#Hashtagi - ključniki

Objave se lahko kreirajo tudi na tematiko #hashtagov oz. ključnikov, ki so na socialnih omrežjih popularni po vsem svetu.

84.	#MotivationalMonday - na motivacijski ponedeljek delite nekaj, kar bo sledilce motiviralo.
85.	#TuesdayVibes - ob torkih lahko objavite poljubno vsebino, ki se lahko tiče nečesa, kar se v vašem podjetju, pisarni, ali pri delu dogaja ob torkih.

86.	<u>#WednesdayWisdom</u> - dobra tematika ključnika, ki je primeren za objave glede posla, napredka, ciljev, miselne naravnosti...
87.	<u>#TBT (Throwback Thursday)</u> - ob četrtek lahko objavite nekaj iz zgodovine svojega podjetja in ponudite 'vpogled nazaj v preteklost'.
88.	<u>#FridayNight</u> - objave, ki so že vezane na začetek vikenda, lahko pa določen dogodek, ki bo potekal v petek zvečer.
89.	<u>#SaturdayMorning</u> - objave, ki so vezane na sobotno jutro, vikend.
90.	<u>#SundayFunday</u> - nedelja je namenjena zabavi in zabavnim vsebinam.

Delitve

Skozi svoje objave deli ljubezen, spoštovanje, hvaležnost in ustvarjajte svojo skupnost. Zavedajte se vrednosti svojih sledilcev.

91.	<u>Hvala</u> - svojim sledilcem se ob kakšni prelomnici kot je recimo 1.000 ali 10.000 sledilcev, zahvalite za to, da vas spremljajo in sodelujejo v objavah. So vaše pomembno občinstvo, uporabniki in potencialni uporabniki vaših produktov ali/in storitev.
92.	<u>Delite hvaležnost</u> - v objavah izrazite hvaležnost do svojega posla, sledilcev, zmožnosti dela, življenja,...

93.	<u>Fotografija sledilcev/oboževalcev</u> - podelite kakšno fotografijo, ki ste jo prejeli od zadovoljnih uporabnikov.
94.	<u>Intervju s stranko</u> - naredite in delite intervju s svojo stranko. To je najboljša promocija, ki seže v deveto vas!
95.	<u>Intervju s strokovnjakom</u> - sledilec bo zanimiv tudi intervju s strokovnjakom, ki je povezan z vašim poslom.
96.	<u>Dovolite 'takeover' vašega socialnega omrežja</u> - povežite se s poslovnim partnerjem, influencerjem in mu za kratek čas dovolite, da se prijavi v vaš Facebook, Instagram račun, se na njem predstavi in objavi nekaj svojega. Na takšen način boste pridobili več sledilcev, izpeljali zanimivo promocijo in postali opaznejši.
97.	<u>Omenite influencerja</u> - v svoji objavi omenite influencerja, s katerim se to dogovorite, mu vnaprej pošljete svoj izdelek, ki ga on preizkusi, ali pa njegova objava sovpada z vašim biznisom in ga omenite zaradi objave.
98.	<u>Omenite sledilca</u> - v svoji objavi omenite kakšnega svojega sledilca, od katerega ste pridobili referenco, je pohvalil vaše podjetje, vaše izdelke ali storitve omenil na svojem zidu...
99.	<u>Delite pozitivne objave</u> - podpirajte pozitivno, širite pozitivno.
100.	<u>Podprite dober namen</u> - obstaja veliko objav, ki se nanašajo na dobrodelnosti. Podprite tovrstne izzive, akcije in z delitvijo pomagajte doseči njihov namen.

[illegible]