

Cara Jualan di Facebook yang Perlu Dihindari



Satu hal yang harus kita sepakati di awal adalah dalam berjualan online, target market kita itu manusia, bukan robot atau akun fake. Jadi manusialah yang akan melihat penawaran dan membeli produk kita.

Oleh sebab itu ketika menggunakan sosial media termasuk Facebook untuk kegiatan promosi maka harus memperhatikan etika dan kenyamanan selayaknya berkomunikasi langsung kepada manusia.

Hindari cara promosi yang termasuk kategori spamming karena hanya akan menghabiskan waktu kita dan juga membangun reputasi buruk.

Yang ada adalah orang-orang akan terganggu, hilang respect dan justru bisa melakukan block terhadap akun FB kita.

Contoh tindakan spamming di Facebook yang harus dihindari:

- Melakukan tag sebanyak mungkin orang dalam postingan status atau komentar dengan harapan mereka akan mendapat notifikasi dan melihat postingan kita
- Melakukan inbox massal berisi promosi atau pesan lain yang mengganggu via messenger kepada orang lain
- Menuliskan sebanyak mungkin iklan atau link promosi di kolom komentar postingan orang lain
- Menyebarkan iklan atau link promosi hardselling ke banyak grup milik orang lain tanpa izin
- Berkomentar secara massal di postingan orang lain dengan konten yang tidak relevan