

FAQ

Cari hater, questo è per voi

Questo libro vi sarà utile? Ci sono ottime probabilità che la risposta sia positiva. Sono sicuro che molte persone hanno dubbi e qualche paura nel mettersi a leggere questo libro, lo capisco: siamo tutti molto impegnati e nessuno vuole sprecare tempo o denaro. Poi ci sono persone che semplicemente odiano quello che faccio, perché cercano qualcosa di cui lamentarsi... Ma se siete sinceramente preoccupati di investire il vostro tempo (o semplicemente siete curiosi di capire la resistenza che altre persone hanno a leggere questo libro), queste domande e risposte sono per voi.

Questo sono le domande principali che le persone pongono al mio team e a me prima di decidere di accettare la sfida di far crescere il loro seguito.

Chi diavolo sei, e perché dovrei stare ad ascoltarti? Non sei un influencer famoso. Avete ragione. Magari non dovrete stare ad ascoltarmi. Non sono un influencer, né una persona con un grande brand e non sono una celebrità. Sono semplicemente uno sperimentatore sociale che mette continuamente alla prova e impara, in modo da poter condividere quello che ha funzionato e quello che non ha funzionato per me. Quando avrete finito di leggere questo libro, probabilmente farete parte del mio prossimo esperimento sociale. Ma se leggete la mia biografia, vedrete che ho aiutato, nel corso degli anni, brand e aziende decisamente credibili. Se leggerete questo libro, vi prometto che imparerete qualcosa che ha davvero valore. Altrimenti, mandate un'email al mio team e vi rimborseremo completamente l'acquisto del libro, senza fare domande: support@brendanjkane.com.

I tuoi follower sono reali?

Sì, sono persone reali. Nessuna delle strategie delineate in questo libro serve a generare falsi follower (a meno che non intendiate "falsi" nel senso di ipocriti o disonesti: ci sono molte persone di questo genere nel mondo, perciò può darsi che ce ne sia qualcuna anche tra i miei follower).

Attualmente usi bot o script?

No. Li ho provati in passato, perché metto alla prova tutto, ma ho scoperto che non generano una crescita significativa o un coinvolgimento reale, perciò non li uso.

I tuoi follower sono coinvolti?

Se guardate le mie pagine, vedrete che ho un milione di follower, ma non un milione di persone coinvolte con i miei post. Cerchiamo di capire perché. Prima, però, vediamo di definire qualche termine.

- *Follower*: persone che hanno messo un “Mi piace” o seguono una pagina.
- *Coinvolgimento o engagement*: l’atto di mettere un “Mi piace”, di commentare o condividere un post.
- *Algoritmi*: sistemi interni che controllano chi vede uno specifico contenuto e quante persone lo vedono. Decidono quali contenuti salgono in testa a un feed e quali invece restano bloccati sul fondo.
- *Visualizzazioni*: il numero delle persone che hanno visto un post.

Quando vedete account con un seguito enorme ma scarso coinvolgimento, normalmente non è perché il loro pubblico non sia coinvolto o perché abbiano falsi follower; più spesso accade perché gli algoritmi hanno stabilito che da qualche altra parte sulla piattaforma esistono contenuti più coinvolgenti e danno loro una maggiore priorità, in modo che i follower dell’account vedano quei contenuti anziché quelli della pagina in questione. Quando succede, una pagina non fa registrare un coinvolgimento elevato, perché i follower di quell’account neanche vedono i suoi contenuti. Quando gli algoritmi si rendono conto che siete creatori di contenuti efficaci, i vostri post raggiungeranno un numero maggiore di persone. (Trovate più informazioni su come funzionano queste cose nella sezione dedicata agli algoritmi nel Capitolo 1.)

Vorrei anche sottolineare che il mio account è uno dei molti che il mio team e io abbiamo contribuito a creare. Non è l’unico che abbiamo portato rapidamente ad avere un milione di follower, e certamente non sarà l’ultimo. I miei account hanno la funzione di esperimenti sociali, in modo che possa imparare cose nuove e condividere quello che imparo con i clienti e altre persone in giro per il mondo. E se avete ancora dubbi, sappiate che in questo libro si trovano strategie proposte da alcune delle principali menti “social” del mondo, fra cui Prince Ea, Julius Dein, 9GAG, FailArmy e Adley Stump.

Questo libro si concentra solo su Facebook?

No. Se date una scorsa all’Indice, vedrete che il Capitolo 2 è dedicato interamente a Instagram, il Capitolo 9 a YouTube, il 10 riguarda LinkedIn.

Snapchat non ha spazio in questo libro oggi, ma se mi scrivete una mail, vi invierò un intero capitolo in proposito (se quella piattaforma vi attira in modo particolare).

Hai ottenuto un milione di follower su Instagram?

Sì, l'ho raggiunto e, se continuerete a leggere, troverete sia le mie strategie, sia le strategie di crescita per Instagram di altre persone.

Va bene, ti sei costruito un milione di follower una volta su queste piattaforme, ma non è stata soltanto la fortuna del principiante?

Di nuovo, la risposta è no. Ho costruito un milione di follower per i miei clienti oltre dieci volte, da quando è stata pubblicata la prima edizione di questo libro.

Va bene, allora, sembra che tu abbia le carte in regola... ma solo perché questo sistema ha funzionato per te non vuol dire che funzionerà anche per me. Non sei d'accordo?

Le strategie presentate in questo libro funzioneranno per chiunque. I risultati dipenderanno da quello che ci metterete voi e da quanto impegno siete disposti a dedicarvi, ma le informazioni che possono aiutarvi a farcela sono tutte qui. I sistemi in questo libro sono semplici, ma non necessariamente facili. Come per ogni altra cosa, implementarli alla perfezione richiede tempo, dedizione e disciplina. Se avete avuto l'impressione che, acquistando e leggendo questo libro, raggiungerete facilmente e automaticamente un milione di follower, allora questo libro non fa per voi.

Può funzionare anche se sono solo agli inizi?

Può funzionare per chiunque, in qualunque fase si trovi del suo percorso nei social media. Qui ci sono informazioni per chi è alle prime armi e anche per gli esperti.

Conta qualcosa quando ho avviato la mia pagina?

No. Non conta nulla. Queste informazioni possono aiutare la vostra pagina a partire oppure possono aiutarla a continuare a crescere.

Se non sono famoso, queste informazioni mi saranno utili?

Sì! Io non sono famoso e le strategie per me hanno funzionato.

Questo sistema può funzionare sia per brand personali, sia per brand aziendali?

Questo sistema funziona per chiunque voglia sviluppare un proprio seguito social. Ho applicato il mio sistema a individui che hanno un brand personale e a grandi aziende.

Questo libro parla solo di comprare follower e di usare paid media?

No. Questo libro non parla affatto di comprare follower (in particolare non follower falsi). Parla di come fare leva sui paid media per crescere a un ritmo rapido e di come crescere organicamente. Qui vengono presentati entrambi i concetti. Condivido la mia strategia, che si basa fortemente sui paid media, e condivido anche le strategie di crescita organica di persone come Ray Chan di 9GAG, Julius Dein, Joivan Wade di Wall Of Comedy, Adley Stump e Prince Ea. Il mio intento con questo libro è presentare molte strategie diverse, in modo che possiate scegliere quella che si adatta meglio a voi.

E se non ho un budget? Parli anche di strategie di crescita organiche, o di quelle per cui non devo pagare per avere follower o coinvolgimento?

Sì, come ho detto sopra, condivido strategie organiche messe in campo da persone come Ray Chan, Julius Dein, Joivan Wade, Adley Stump e Prince Ea, fra gli altri.

Usare i paid media non è come barare?

Usare i paid media è come acquistare uno spazio pubblicitario in un quotidiano o in una rivista. Paghi per avere uno spazio in modo che il tuo messaggio venga visto, ma questo non significa che le persone parleranno di quello che fai o che acquisteranno il tuo prodotto o il tuo servizio. Significa soltanto che la tua pubblicità sarà lì e probabilmente verrà vista da persone che leggono il quotidiano o la rivista il giorno o il mese in cui hai acquistato il tuo spazio.

Nei social media, il concetto è lo stesso. Pagare perché i tuoi contenuti vengano visti significa solo che compariranno nel feed di una certa quantità di persone, e loro decideranno se apprezzano o meno quello che vedono.

Molte persone pensano che usare i paid media significhi barare, ma non riesco a capire perché. Pagare significa semplicemente essere sicuri di avere l'occasione di essere visti.

Chi altri usa i paid media per far crescere i propri account?

Praticamente chiunque. Scherzo (ma non troppo). Grandi aziende come Netflix, Nike, Disney e Paramount usano tutte paid media per promuovere i loro post ogni giorno. Anche persone che sono cresciute organicamente, come Kim Kardashian e The Rock, non crescono esclusivamente in modo organico. Alle spalle hanno budget di marketing per film e TV che le aiutano a promuovere i propri brand e che le aiutano a generare uno sprint organico a partire dalle campagne a pagamento (una cosa che in questo libro vi insegnerò a fare). In breve, sono pochi i brand di successo che crescono fino a grandi vette senza fare leva sulla pubblicità a pagamento. Certo, alcuni brand iniziano magari con un successo virale organico (per esempio, Dollar Shave Club) oppure generano una robusta base di clienti organicamente, ma, per sostenere davvero una crescita continua, quasi tutti i brand inseriscono nelle loro strategie di

crescita campagne pubblicitarie a pagamento, in qualche momento del loro percorso verso il successo.

Quanto costerà generare follower?

Dipende tutto dai vostri obiettivi e dalla qualità dei vostri contenuti. Se avete ottimi contenuti, spenderete meno; se i vostri contenuti non sono proprio il massimo, spenderete di più. (Troverete molte altre informazioni in proposito nel Capitolo 3.)

Allora, se leggo questo libro, avrò un milione di follower in trenta giorni?

Forse. Devo rispondere a questa domanda con qualche altra domanda. Hai bisogno di avere un milione di follower in trenta giorni? Perché vuoi avere un milione di follower in trenta giorni? Se ne hai bisogno e vuoi averli e sei disposto a seguire la strategia che presento in queste pagine, allora sì, è possibile, ma dovrai spendere del denaro. Magari è più vantaggioso aspettare di più, usare strategie organiche e crescere in quel modo. O magari può avere più senso ottenere rapidamente 10, 20 o 30 mila follower con la mia strategia e poi crescere organicamente. Dipende tutto dai tuoi obiettivi più generali, e questo libro si concentra veramente su come definirli e comprenderli.

La mia domanda principale per voi è questa: se il libro vi aiutasse a crescere anche solo del 10 per cento, ne varrebbe comunque la pena per voi? Di nuovo: le informazioni contenute in questo libro vi renderanno quello che ci investite.

Avere follower significa avere automaticamente ricavi?

No, come spiego più avanti, avere molti follower non significa (a) che tutti quei follower vedano i vostri post, (b) che tutti i vostri follower siano coinvolti e (c) che inizino ad acquistare immediatamente i vostri prodotti o servizi. Il mio consiglio, che spiegherò meglio più avanti, è assicurarvi che, una volta ottenuti i vostri follower, continuiate ad affinare le vostre capacità e diventiate il più abili possibile nella creazione di contenuti (e su questo vi darò dei consigli) in modo che gli algoritmi non sopprimano i vostri contenuti e le persone vedano i vostri post. Inoltre, dovrete escogitare una strategia per monetizzare i vostri follower, e la monetizzazione sarà diversa per ognuno. Personalmente, ho monetizzato il mio seguito facendomi pagare per tenere conferenze, per scrivere libri, per tenere podcast e partecipare a trasmissioni televisive e così via, in modo da poter ottenere un maggior numero di clienti e creare un'agenzia che aiutasse le persone a sviluppare strategie di innovazione per le loro aziende. Parlo di come farlo nel mio "capitolo perduto", che posso spedirvi per email se mi contattate a bkane@brendanjane.com. Oppure potete iscrivervi al mio corso che articola ulteriormente questo processo, all'URL www.social-leveragecourse.com.

Se però vi interessa esclusivamente aumentare subito vendite e ricavi, vi consiglio caldamente di iniziare con campagne pubblicitarie a risposta diretta per

aumentare traffico, *lead* e, alla fine, le vendite. I follower possono convertirsi in ricavi? Sì! Ma è un processo più lento. Se avete bisogno di ricavi ora, concentratevi sullo sfruttare le pubblicità per ottenere direttamente *lead* o vendite, anziché cercare di convincere qualcuno a seguirvi e poi di convincerlo ad acquistare qualcosa da voi. Una volta che avrete un flusso di ricavi, potrete reinvestire i profitti nella crescita dei follower. E sì, troverete in questo libro informazioni preziose che possono aiutarvi significativamente a creare campagne pubblicitarie efficaci per una generazione diretta di ricavi.

Le tue strategie in realtà non sono simili a quelle di altri?

Beh, non ho reinventato la ruota. Ho semplicemente esaminato tutto quello che c'è là fuori e ho cercato di capire che cosa funzioni meglio. Sono sicuro che anche altre persone siano abbastanza furbe e abbiano capito a loro volta che cosa funziona. Questo libro è semplicemente il mio modo di condividere tutto quello che ho imparato dalla mia esperienza e da alcuni dei migliori strateghi della crescita che ci siano al mondo. Se cercate altrove e trovate altre strategie che funzionano, splendido. Buon per voi!

Alla fine, il senso è questo: la mia missione principale è aiutarvi a raggiungere il successo che state cercando.

Posso assumerti per aiutarmi?

Il mio team offre servizi di consulenza, corsi e accesso a comunità private per aiutare le persone nel loro processo di crescita. Potete vedere queste possibilità all'URL www.brendanjkane.com/work-with-brendan.