

A close-up photograph of a smartphone lying on a computer keyboard. The phone's screen is lit up and shows a social media interface with the word 'social' at the top. Below the text, there are several circular icons for popular social media platforms: Facebook, Twitter, LinkedIn, and others. The background is a blurred keyboard with white keys.

Повече успех с онлайн бизнеса

- След 2 – 3 години целият мрежов пазар ще се промени, всичко ще стане много по-бързо Традиционното търсене на клиенти ще има само малък дял
- Ние своевременно трябва да интегрираме социалните медии – най-вече Facebook и/или Instagramm (Facebook 3 млрд., Instagramm 2,1 млрд. потребители - 2023)
- Фирмите, които вече започнаха, за кратко време утроиха оборота си
- Старите методи ще изчезнат, а новите ще процъфтяват

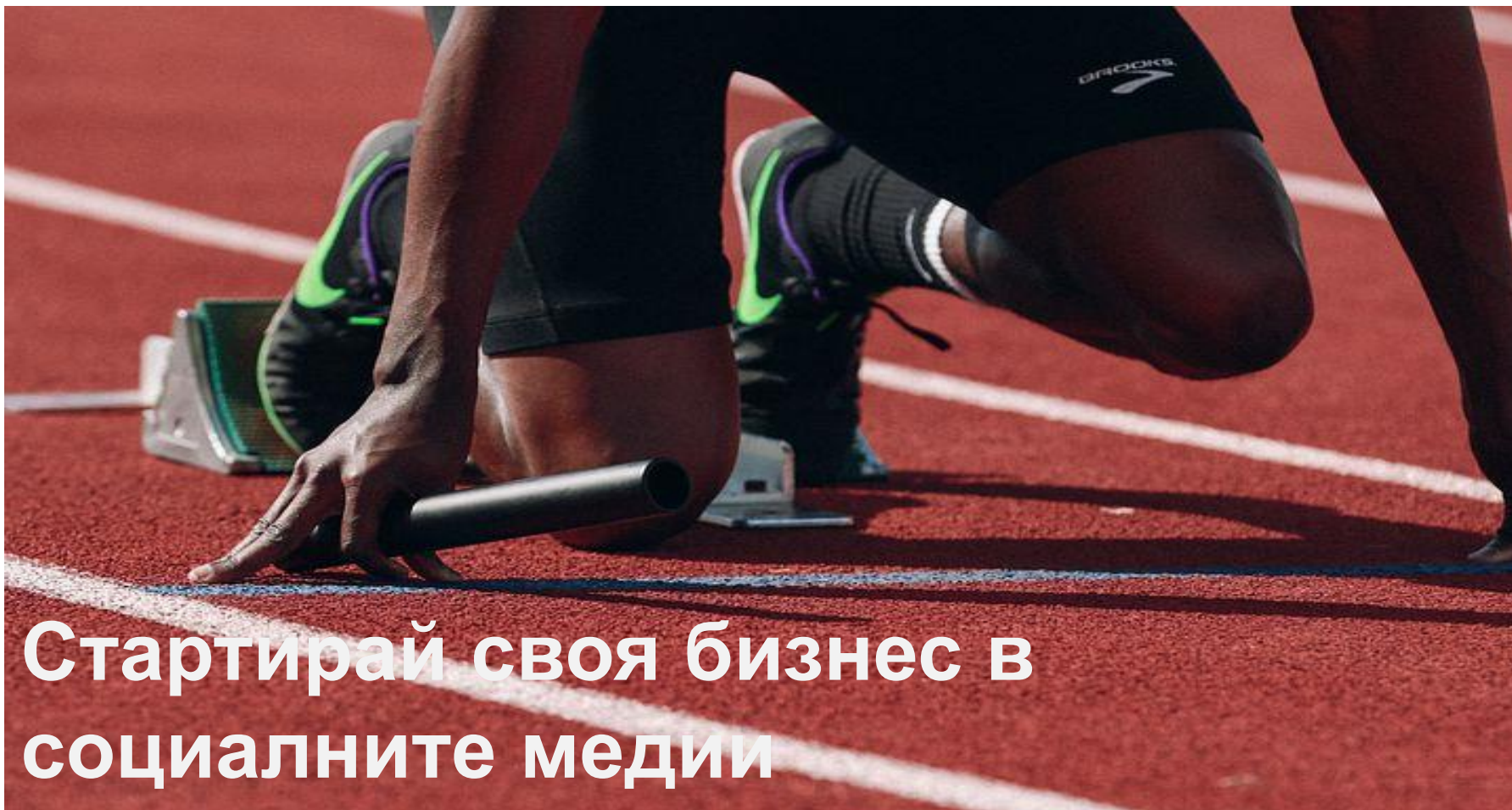


- Достигане до повече хора
- Разпознаваемост като бизнесмен/бизнесдама
- Разполагане на продуктите така, че да води до резултати
- Генериране на разговори, а оттам и на оборот
- Говорене за това, което мисля, за бизнеса или продукта и по този начин постигане на взаимодействие с целевата група
- Без реклама!
- Трябва задължително да каниш в профилите си в социалните мрежи всички хора, с които се запознаваш офлайн, така те могат да виждат всичко, което постваш.



- Аз – като самостоятелна марка – аз трябва да продавам себе си в социалните медии!
- Хората трябва да разпознават твоя начин на живот, за да искат да те следват.
- Хората купуват теб, не твоите продукти!
- Твоят профил в социалните медии е твоята витрина и твоят магнит за контакти!
- Поствай всеки ден (може да се планира предварително)
- Най-малко 1 х седмично поствай история
- Харесвай, коментирай, споделяй други постове
- Създавай персоналния контакт чрез лично съобщение





Стартирай своя бизнес в социалните медии



- Преди да създадеш профил в социалните медии, трябва да вземеш 2 решения:
 - Кой искам да бъда
 - Към коя целева група искам да се обърна
- Избери 2 области от живота, които те интересуват и в които си добър
- 2 области, които винаги са част от това: пари и бизнес като цяло
- Всички твои постове трябва да идват само от тези 4 области, ти си бизнесмен/бизнесдама



Индивидуална работа: Определяне на областите от живота

together on the top

7

Персонална
област от
живота 1

Персонална
област от
живота 2

Пари
\$

Бизнес като
цяло



2. Дефиниране и намиране на целева група

За да правя успешен бизнес в социалните мрежи,
трябва да дефинирам своята целева група:

С кои хора искам да работя?

Напр. В.: Искам да работя с всички хора в град ХУ,
които се интересуват от темата за финансите

Индивидуална работа:

Помисли кои хора конкретно искам да имаш в екипа си?



Има множество средства за намиране на нашата целева група в социалните медии, напр.:

Hashtags

са думи, за да можем да се позиционираме.

- Instagram позволява до 30 хаштага на пост
- Използвайте едни и същи във всеки пост!
- Използвайте места като хаштагове
- И в историите използвайте #
- # ти носят повече контакти в твоята целева група
- Google постоянно публикува списък с най-често използваните хаштагове



Има Facebook групи по всички възможни теми (пътешествия, майки с деца, готвене, финанси, коли, начин на живот, мода и т.н.):

- **Отворени** Facebook групи – всеки може да види съдържанието,
- **Затворени** – мога да открия групата, но не виждам съдържанието (мога да видя всичко едва след приемане в групата)
- **Тайни** групи – мога да ги намеря само ако получа покана от някого (напр. могат да се използват за създаване на група на структурата, в която да поканя всички членове на екипа и да поствам вътрешни за екипа теми, мотивация, състезания и др.)



- **Съществуващи Facebook групи**
 - Моля за приемане и спазвам правилата на групата, което най-често означава, че там нямам право да правя реклама
 - Но мога да чета постовете и да лайквам хората, които ми изглеждат интересни, както и да пиша коментари към техните постове, така че този човек да се запознае с мен
 - След известно време мога да му изпратя ЛС (лично съобщение) по Messenger и да започна персонална връзка с този човек с крайната цел да го заинтригувам за бизнеса/продукта и да си уредя лична среща



- **Създаване на собствена Facebook група** по тема, която ме интересува
 - Там се появявате като администратор и определяте и правилата на групата, което означава, че хората вече Ви познават (улеснява ЛС)
 - Мога да каня хора в моята група, съотв. да се оставя да бъде намерен от хора, които имат същите интереси
 - И тук отново постване, лайкване, коментирание и накрая ЛС



Профилната снимка (при Facebook това е и заглавната снимка)

- Атрактивна и качествена – нито на пиксели, нито неясна
- Покажи се весел и отворен, с усмивка или смях
- На снимката трябва да бъдеш само ти!
(Когато на снимката са повече хора, непознатите не могат да разберат кой си ти)

Мотивационно мото

- Използвай мото, което не всички използват и което ще направи поведението ти видимо



- **2-3 изречения, които описват твоята личност**
(личност като бизнесмен/бизнесдама)
- **Линк към уебстраницата или твоето видео**
Линкът трябва да се вижда ясно, това е линкът към твоето предложение!
- **Бутон Story Highlights (Instagram)**
Историите остават онлайн само 24 часа, затова ги запази в Highlights



- **Бутон Референции**
повишава доверието, най-малко 5 референтни видеа по 15 сек.
- **Бутон Партньори**
цели, визии за бизнеса
- **News-Feed**
трябва да е хубав, затова подобрете качеството на снимката с приложение!



3. Създаване на профил Твоето предложение

- Твоето предложение трябва да се вижда ясно и да бъде структурирано,
 - На твоята уебстраница или в твоето видео
- Хората трябва да знаят какво да правят
 - напр.: стъпка 1, стъпка 2, стъпка 3, стъпка 4, и т.н.....
- И трябва да разпознават ползата от теб.:
 - напр.: Гарантирам ти € 500,-- още през първия месец

Хората обичат планове или концепции!



- Твоите Highlights (истории) те улесняват при позиционирането на твоето предложение
- **Историята са инструмент № 1** (и се актуализират най-много от Instagram). Те изграждат най-голямо доверие. 9 от 10 отговора идват именно от Highlights
- Задължително поставяй # в историята (може да се намали до такава степен, че изобщо да не се вижда)
- **Ползата:** всички хора, които през следващите 24 часа търсят някакъв #, който използваш, ще виждат твоя профил



- В Instagram има и цяла палитра от характеристики.
- Задължително използвай и Futures, колкото повече, толкова по-добре, защото профилът ти ще се показва по-често, когато ги използваш – това увеличава посетителите
- Напр.:
 - Анкета
 - Общи въпроси
 - Брояч
 - Бутон Like



- Използвай най-вече анкетите, защото създават добра ответна реакция и посещения
- Напр.:
 - Какво мислиш по темата.....
 - След гласуването мога да пиша на всички хора, които са гласували:
 - Благодаря, че гласува, интересува ли те да научиш повече?
 - Следващата седмица мога да ти отделия един час



Референциите увеличават доверието на твоята целева група!

Задача:

- 15-20 минути време
- Направи 5 селфи референтни видеа по 15 сек. в портретен формат
- Качи ги (бутон Референция в Instagram)



Does

- Бъди социален: коментирай – лайквай – споделяй
- Ясни съобщения
- Честни и автентични
- Използвай истории – изграждат доверие

Dont´s

- Без специализирани термини
- Постоянни реклами
- Copy/Paste
- Негативно съдържание



Постване, лайкване, споделяне



Постовете изграждат доверие в твоята целева група

- Ако всеки ден постваш за твоя начин на живот и бизнес, хората, които те следват, те виждат всеки ден и то по същия начин, все едно те срещат всеки ден.
- Това изгражда доверие!
- Затова никога не се сравнявай с другите. Всеки си има своите фенове и своите последователи

По-добре уникален като себе си, отколкото лошо копие на някой друг!



- Най-малко 1 х на ден!
- Когато някой постигне следващото ниво, не пиши, че е достигнал ниво 4, а:
 - Поздравявам ХУ за ХУ % ръст в неговия бизнес
 - Или Поздравявам г-н ХУ, той е най-добрият консултант за месеца
- На снимката винаги тагвай консултанта – така този пост ще се появи и на страницата на консултанта
- Поствай снимки от екипни срещи, обучения, съвместни дейности и др. или от конференции по Skype
- Бъди креативен и намирай винаги нещо ново



- **Напр. получавам повишение:**
Не поствай сертификата, а снимка на това, което си си купил или позволил, напр. посещение в специален ресторант, заедно с текст: „Преминаването на следващото ниво в Евролайф ми позволи днес да отида в този прекрасен ресторант“
 - **Новите хора виждат какви ползи носи бизнесът!**
- Или консултант си е купил нещо и поствам негова снимка с новото му постижение и текст: „Радвам се за моя консултант, с моята подкрепа в бизнеса той много бързо можа да си позволи
(не описвайте – само показвайте!)
 - **Така новите хора виждат, че и Вие сте полезен!**



- По възможност винаги по едно и също време:
най-добре сутрин между 7-8 ч.
и 20 -22 ч. вечер
- Постовете могат да се съставят предварително и
после се изпращат автоматично онлайн в зададените
от Вас часове.



- Винаги трябва да лайквам хора, които искам да спонсорирам, или да заинтригувам за продуктите, и по възможност да пиша хубави коментари
- Трябва да покажа, че те ме интересуват
- В настройките за предпочитания мога да задам хората, чиито постове искам да виждам винаги, за да не пропусна да ги коментирам.



Daily Business



- Всеки ден пиши на определен брой контакти – най-малко 10/ден – от твоята целева група, това осигурява най-голямата успеваемост!
 - Хора, които са реагирали на хаштагове
 - Хора, които са харесали твоя профил
 - Хора, от чиито профили се интересуваш ти
 - Хора, които са видели твоите истории
- **Никога не пиши само: „Здрасти, как си“, а винаги изпращай и твоео предложение!**



Хората винаги питат: „С какво се занимаваш?“
Твоят личен рекламен слоган е отговорът:

Основната ми професия е.....

- Допълнителната ми работа е да показвам на хората как могат да постигнат финансова свобода и така между другото печеля пари.
- Или: Освен това съм коуч и консултант, като мога да работя от вкъщи и така също да печеля пари.
- Или:
- **Твоят личен рекламен слоган трябва да се запомня!**



Какъв е твоят личен рекламен слоган?:



Работещите в мрежовия маркетинг са разказвачи на бизнес истории

Създай твоите първи видеа

- Твоята лична история в 4 точки:
 - Кой си ти и откъде идваш?
 - Какво те е притеснявало в живота ти преди този бизнес и какво си искал да промениш?
 - Как, кога и къде научи за тази възможност в Евролайф?
 - Какво се промени до днес и докъде искаш да стигнеш?

Накрая апел какво да направи зрителят сега:
обаждане, ЛС и др.



Напиши своята лична история.

- Включи твоите ценности и емоции,
- Ние трябва да развълнуваме хората, защото те искат да участват в това приключение



Домашно:

- Създай бизнес видео



Контакти чрез хаштагове

- **Напр.: целева група финансова независимост**
„Здравей, скъпа XY, току-що видях, че си реагира на хаштага за финансова независимост.
Тази свобода и за теб ли е важна и искаш ли да разбереш как най-добре да я постигнеш?”
- **Отговор:** Да, искам да знам



- **Вашият отговор:** О, моментът е подходящ, точно сега ръководя с екипа си от любители на свободата един проект, който ни позволява да работим на гъвкаво работно време и от къщи да печелим допълнително пари! Това ни дава възможност бързо да постигнем тази свобода.
- Мога ли да ти изпратя едно кратко мое видео, за да получиш по-добра представа за мен и нашия проект?
- **Отговор да:** Изпратете видеото и попитайте от колко време има нужда, за да го изгледа. След това се обадете, за да отговорите на въпросите.
- **Отговор не:** Няма проблем, ако се интересуваш, просто ми се обади.



Контакти чрез лайкове

Пиши на всички, които са харесали твоя профил или история!

- „Здравей XY, благодаря за твоя лайк (благодаря, че си видял историята ми)
- Познаваме ли се отнякъде?“

Няма значение какъв е отговорът:

- О.К., супер, благодаря, мисля, че е много готино
- Знаеш ли с какво се занимавам?



Твоят профил ми харесва

- Пишете до тогава, докато се изгради връзка, и тогава задайте въпроса:
 - **Какво работиш?**
Харесваш ли работата си? И след 5 години ли искаш да я работиш?
Или се оглеждаш за нови възможности?
- При да, доволен съм:
 - **Ако не ти представлява трудност, познаваш ли някой друг във Виена, който не е доволен от работата си?**
- При не, не съм доволен:
 - **Задайте контролен въпрос: Обичаш ли да работиш с хора?**
 - **Какво мислиш за индустрията за здравето?**
 - **Имаш ли много контакти? Той казва 3х да**
 - **Може би това, което правя, ще е подходящо за теб.**



- За какво става въпрос?
 - **Ако ти изпратя 3-минутно видео, ще го изгледаш ли?**
(готово или спонтанно видео)
 - **Благодаря, че си чати с мен, има много причини хората да започват бизнес с мен. Някой търсят допълнителен доход от 400 евро или пък от 2 000 евро, други искат да изградят нова кариера,**
 - **Мотиви често са повече време, повече пътувания, обучение или персонално развитие. Не знам кое от тях се отнася до теб, ти знаеш най-добре.**
 - **Имаме наистина добро решение за това,**



- Можеш да го правиш както офлайн, така и онлайн, ако искаш да го правиш онлайн, можеш да пътуваш по света и да правиш бизнес там, където искаш.
- Ще те потърся, за да те попитам какво мислиш. Когато изгледаш видеото и то ти хареса, мога да ти пратя по-подробна презентация и ще се чуем по Skype, както ти искаш.
- Ако някой сам казва, че не е доволен от работата си, и търси нещо между 2000 и 4000 евро.
 - Имам добър план как да се изкарват между 2000 и 4000 евро на месец, като можеш да го постигнеш за около 6 месеца.
- Ако някой иска да ни вербува
 - Благодаря, че си помислил за мен, но аз самият имам страхотен бизнес, а ние в мрежовия маркетинг сме като братя и сестри.



- Контактен маркетинг може да се осъществява навсякъде, където срещам непознати хора, но е важно да ги свържа с моята Facebook страница.
- **Как:**
Говоря неангажиращо с хората, не разказвам много за себе си, само горе-долу следното: Аз коучвам хора как могат да постигнат финансова сигурност и свобода. За Вас това би ли било интересно? Тук вероятно не е точният момент да говорим по-подробно.



- Затова питам човека дали има профил във Facebook/Instagram,
- Ако да, му давам моя телефон и му казвам да се потърси сам и да си изпрати покана за приятелство. Правя скрийншот (за да се сетя по-късно кой е бил това!).
- След това от вкъщи му изпращам лично съобщение по Messenger, като се позовавам на краткия ни разговор и му изпращам моето кратко видео.
- С молба да го изгледа 2 пъти, един път изцяло и втория път да си записва въпросите, като ми изпрати телефонния си номер и кога би било удобно да му се обадя.
- След 2 или 3 дни (точно в посочения момент) ще му се обадя, за да отговоря на въпросите му.



- Здравей, мила Андреа, как си? Отдавна не сме се чували и виждали.
- Току-що се върнах от бизнес среща в чужбина и съм изключително въодушевен. Както вероятно вече си чула, се занимавам с интересен бизнес, който осигурява финансова свобода на мен и моето семейство. И в тази връзка се сетих за теб.
- Тъй като те познавам като жена, която винаги симпатизира на хората и която е весела и учтива, си помислих, че ти си оптимално подходяща за този бизнес и че трябва да поговорим за това.
- Може и да греша и да не те интересува, но какво имаме да губим. Какво ще кажеш следващата седмица да прием по кафе? Имаш ли желание и най-вече, кога ще имаш време? На мен следващата седмица ми е много удобно. Ще се радвам да ми отговориш и да се видим. Междувременно ти изпращам поздрави.

Силвия



- Здравей, Виктория, надявам се нямаш нищо против, че ти пиша оттук.
- Ние сме в една и съща Facebook група и видях няколко твои поста. От ХУ години се занимавам самостоятелно с един интересен бизнес, който се съчетава наистина отлично със семейните ми задължения.
- Разгледах профила ти и си помислих, че ти си точно този тип човек, който би бил подходящ за този бизнес. Изглеждаш ми много открит и ангажиран човек.
- Може и да греша и да не те интересува, но какво ще загубиш, ако се видим да ти разкажа? На кой телефонен номер е най-удобно да ти се обадя?

Ще се радвам да ми отговориш и да се видим.

Междувременно ти изпращам поздрави.

Силвия



Задължително преди това попитайте Вашия приятел за разрешение да се свържете с неговите приятели.

- Здравей, Виктория, надявам се нямаш нищо против, че ти пиша оттук.
- Видях, че имаме общ приятел. Бяха ми показани няколко твои поста и ги намирам за много интересни. Реших, че няма да имаш нищо против да ти пиша. От ХУ години се занимавам самостоятелно с един интересен бизнес, който се съчетава наистина отлично със семейните ми задължения.
- Искам да работя заедно с добри хора и твоят профил ми направи именно такова впечатление.
- Може и да греша и да не те интересува, но човек никога не знае. Може ли да ти изпратя едно мое кратко видео?
Ще се радвам да ми отговориш, а междувременно ти изпращам поздрави.

Силвия



- **Ако получите съгласие:**
 - Супер, благодаря, кога ще ти е най-удобно да изгледаш видеото?
- **След получаване на отговор:**
 - Благодаря за отговора, значи ще ти се обадя според уговорката , в....
- **Обаждане точно в уговорения момент:**
 - Здравей, Виктория, радвам се, че се чуваме лично, хареса ли ти моето видео? Принципно това би ли те интересувало?
 - **При отговор да:** Уговорете среща за допълнителна информация, съотв. изпратете по-дългото видео (презентация на продукта или бизнеса 20 - 40 мин.)
 - **При отговор не:** Не се обиждайте!
Ясно, разбирам, не за всеки това е правилното решение. Ако все пак някога се заинтересуваш, искам да знаеш, че съм на твое разположение винаги. Имаш ли нещо против от време на време да те информирам какво става с мен?
 - Познаваш ли някой, който би се заинтересувал от тази информация?



- Най-напред изграждане на връзка чрез темата за постингите
- Въпрос за неговата работа (вж. предишните въпроси)
- Изпращане на краткото видео
- Изпращане на презентацията
- Поканване в групите
- Молба за телефонен номер и Skype име
- Проследяването е важно!



- Запишете името в списъка на дейностите и винаги отбелязвайте какво сте се уговорили.
- Доброто проследяване е важно!

НОВИЯТ БИЗНЕС функционира супер, но отнема известно време! Затова трябва да започнем днес, за да бъдем вече най-добрите утре, когато другите се събудят!



- www.Pixabay.com (безплатни снимки)
- Lightroom (обработване на снимки)
- Buffer (планиране)
- Canva
- Pocket Video
- Tac o`matic



- Екипните срещи или обученията също могат да се провеждат онлайн, по Skype (макс. 10 души) или напр. с „Go to meeting“ с до 100 души
- Предимството е, че това пести време и разходи за консултантите
- По-малко оправдания защо не могат да идват на екипна среща или обучение
- Важно е 1 х /седмицата във фиксиран час
- Онлайн обученията винаги се заснемат на видео и на следващия ден се изпращат на онези, които не са присъствали

