

**YANGI O'RGANUVCHI BIZNESNI
RIVOJLANTIRISH UCHUN
IJTIMOIY TARMOQLARDAN
QANDAY FOYDALANISHI
KERAK?**



Ijtimoiy tarmoqlar – endi shunchaki koʻngilochar joy emas. Bu har qanday loyihalarni, shu jumladan biznesni ilgari surish uchun juda katta tayanchdir.

Ijtimoiy tarmoqlarda ishlashni boshlash uchun nima qilish kerak?

Keling eng boshidan boshlaymiz (baʼzilar uchun takroran)!



Qilinishi kerak bo'lgan birinchi muhim narsa - qaysi ijtimoiy tarmoqlarda ishlashingizga aniqlik kiritish. Yaxshisi ijtimoiy tarmoq 2-3 ta bo'lishi kerak. Ijtimoiy tarmoqlar orqali biznesni rivojlantirishda muvaffaqiyatli liderlarning tajribasiga asoslanib, Facebook, Instagram, V Kontakte-ni ko'rib chiqishni tavsiya qilamiz. Siz ularning bir nechtasidan ro'yxatdan o'tib, keyinchalik maqsadli auditoriyangiz eng ko'p yig'ilganini tanlang

Ijtimoiy tarmoqlarda ro'yxatdan o'tib, siz va Coral Club bilan hamkorligingiz haqida hikoya qiluvchi biznes-profilni yarating.

Barcha ijtimoiy tarmoqlarda ro'yxatdan o'tish juda oson. Odatda nimani to'ldirish va qaysi tugmachalarni bosish intuitivdir.

Demak:

1. Qaysi ijtimoiy tarmoqlar bilan ishlashingizni aniqlashtiring (2-3 ta ijt.tarmoq)

2. Ro'yxatdan o'ting va o'z profilingizni yarating.



**QANDAY QILIB IJTIMOIIY TARMOQLARDA ISHNI
BOSHLASH?**



Ижтимоий тармоқларда ишлашнинг 3 блоки: IJTIMOIY TARMOQLARDA ISHLASHNING 3 BLOKI

- 1.Sahifa dizayni, joylashtirishni aniqlash.
- 2.Potentsial mijoz bilan bog'lanish.
- 3.Uchrashuvni tayinlash.

Ijtimoiy tarmoqdagi biznesni rivojlantirish
uchun maxsus ishlab chiqilgan sahifani loyihalang
(yoki yangilang).

Do'stlaringizga yetkazishni rejalashtirgan vizual
dizayn va ma'lumotlarga e'tibor bering.

Biznes sahifani loyihalash:

Biznes uslubida sifatli fotosuratni joylashtiring

JOYLASHTIRISH



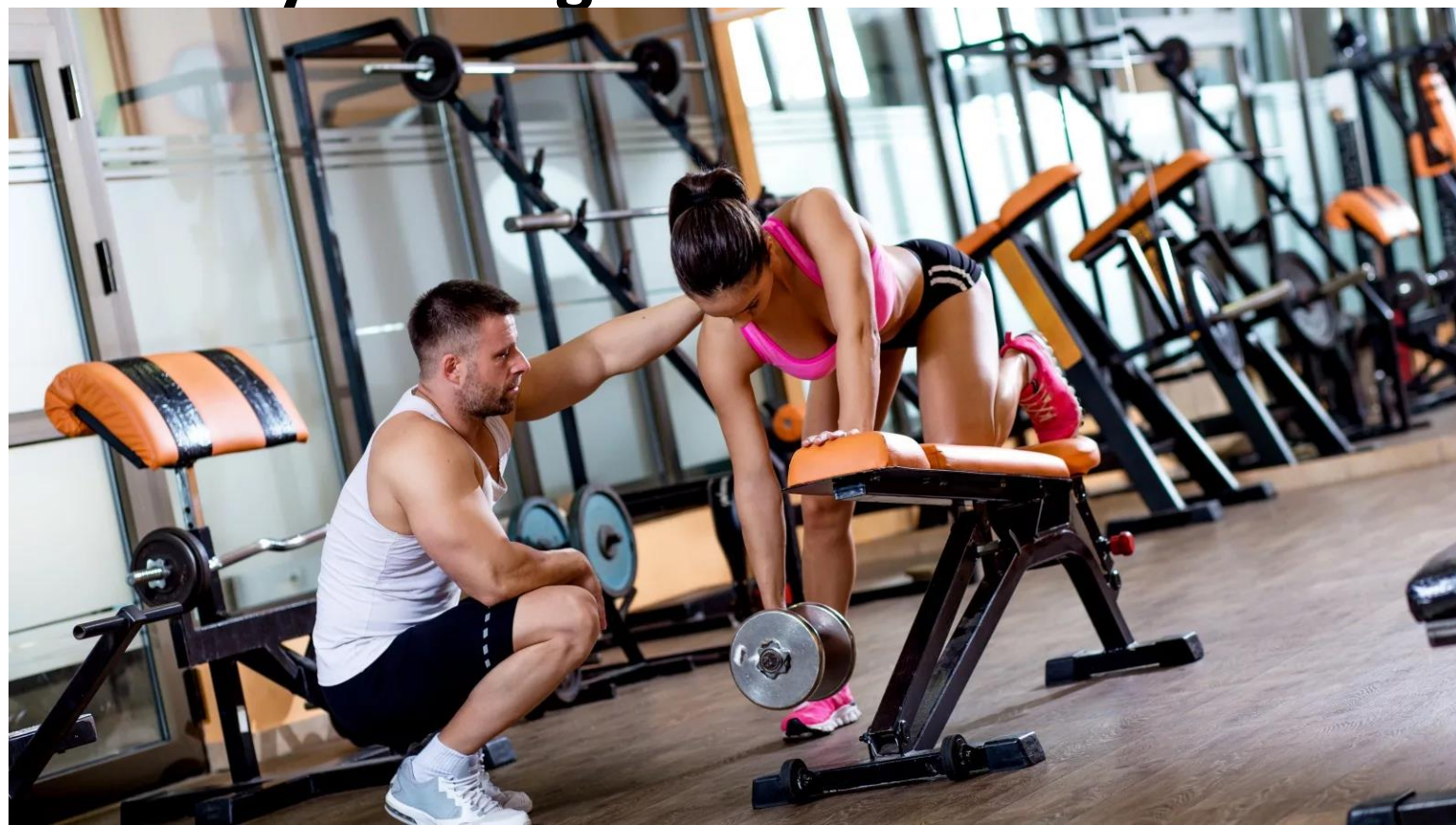
Agar siz o'z biznesingiz va xizmatlaringizni ijtimoiy tarmoqlarda targ'ib qilishni rejalashtirgan bo'lsangiz, unda sizga yuzingizda do'stona tabassum bilan yuqori sifatli biznes uslubidagi fotosurat kerak.

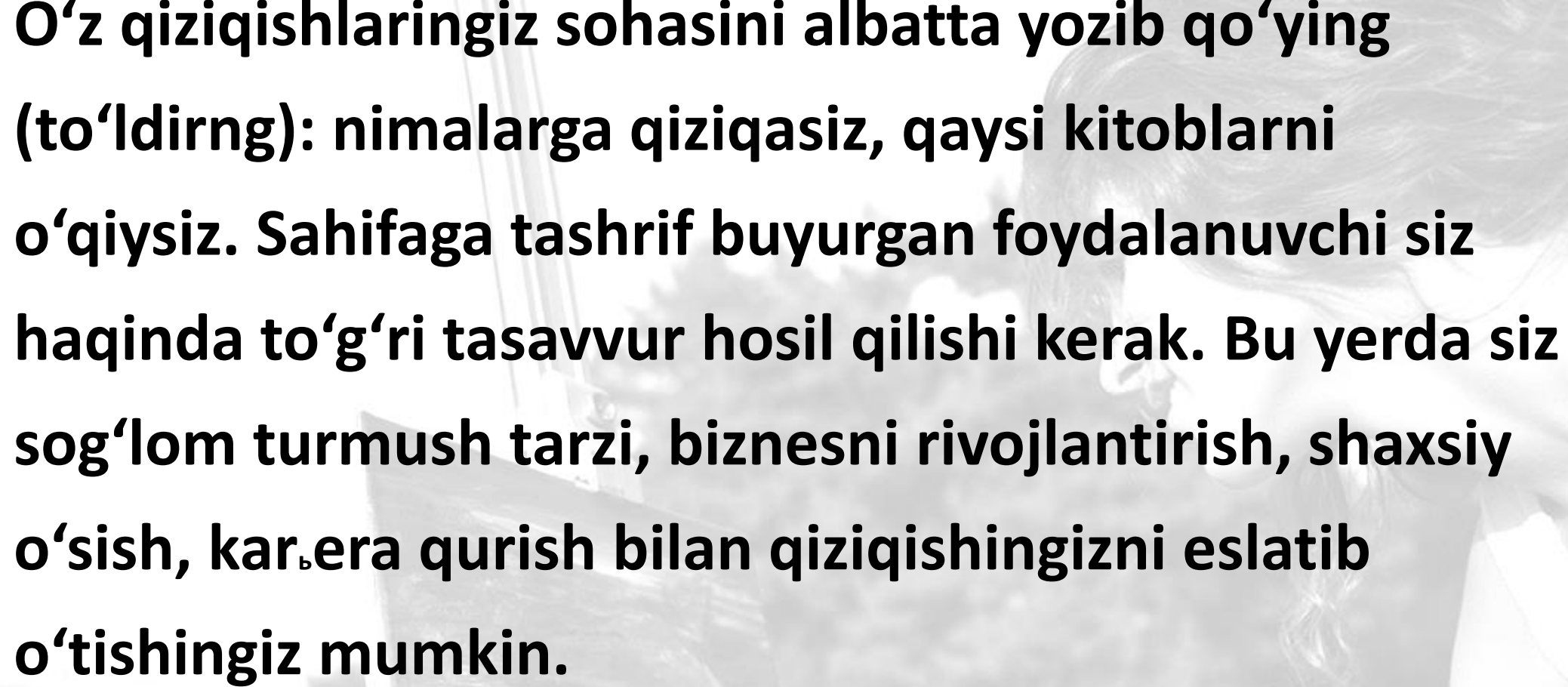
Sizning sahifangizga tashrif buyurgan kishi siz bilan biznes sherik sifatida muomala qilish kerakmi yoki yo'qligini fotosuratga qarab qaror qiladi!



JOYLASHTIRISH

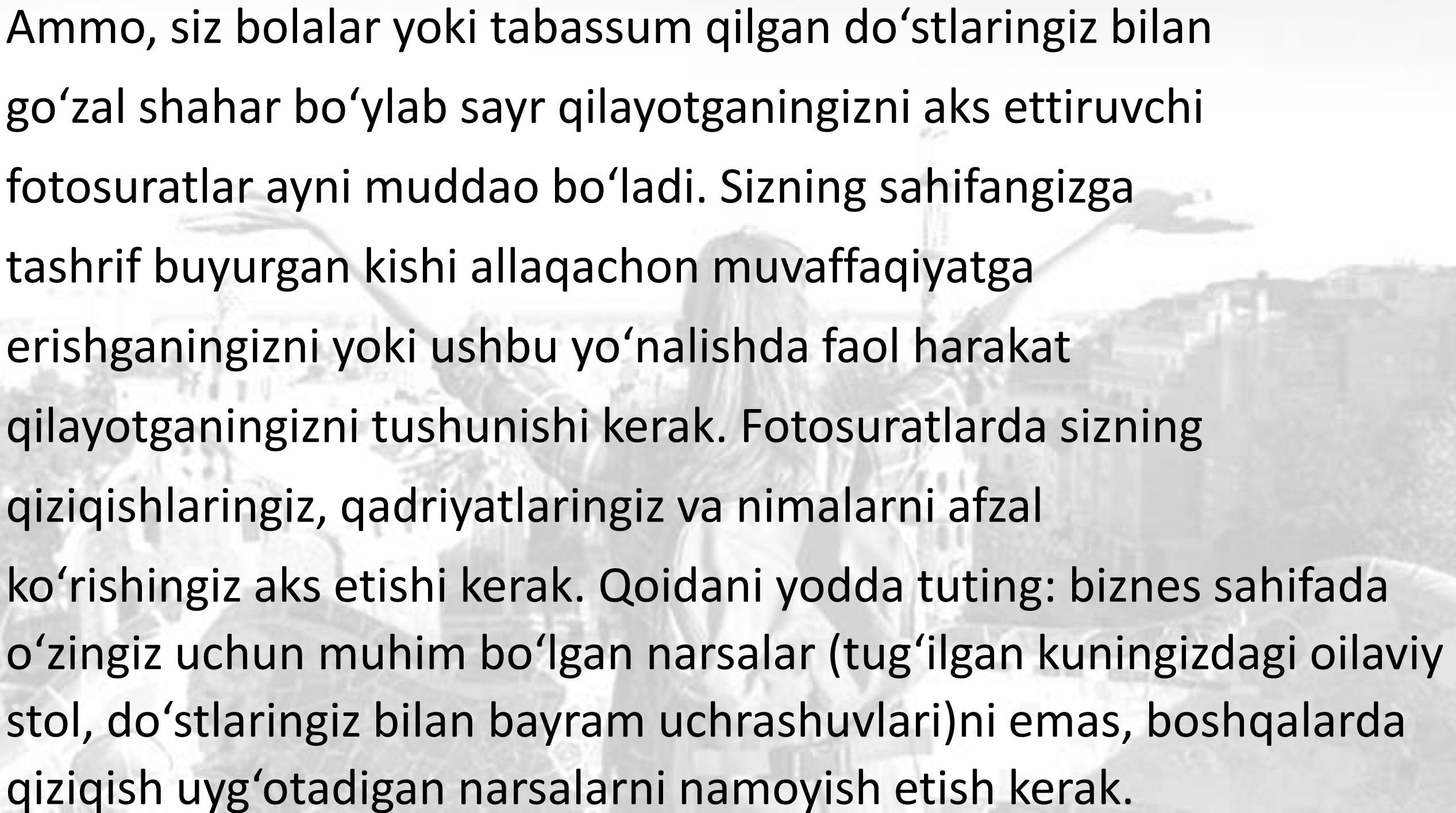
**Biznes sahifani loyihalash:
qiziqishlaringiz va
qadriyatlaringizni, tajribangiz va
professionalligingizni
namoyish eting**



A woman with long dark hair, wearing a white dress, is looking down at a laptop screen. The background is slightly blurred, showing what appears to be a desk or office environment. The text is overlaid on the left side of the image.

O'z qiziqishlaringiz sohasini albatta yozib qo'ying (to'ldirng): nimalarga qiziqasiz, qaysi kitoblarni o'qiysiz. Sahifaga tashrif buyurgan foydalanuvchi siz haqinda to'g'ri tasavvur hosil qilishi kerak. Bu yerda siz sog'lom turmush tarzi, biznesni rivojlantirish, shaxsiy o'sish, karera qurish bilan qiziqishingizni eslatib o'tishingiz mumkin.

Agar siz fotosuratlarni albomlarda nashr qilsangiz, e'tiborli bo'ling: ular bayram stoli atrofida, ichimliklar bilan bo'lgan suratlar emas, hayotingizning biznes tomonlarini aks ettiruvchi fotosuratlar bo'lishi kerak.



Ammo, siz bolalar yoki tabassum qilgan do‘stlaringiz bilan go‘zal shahar bo‘ylab sayr qilayotganingizni aks ettiruvchi fotosuratlar ayni muddao bo‘ladi. Sizning sahifangizga tashrif buyurgan kishi allaqachon muvaffaqiyatga erishganingizni yoki ushbu yo‘nalishda faol harakat qilayotganingizni tushunishi kerak. Fotosuratlarda sizning qiziqishlaringiz, qadriyatlaringiz va nimalarni afzal ko‘rishingiz aks etishi kerak. Qoidani yodda tuting: biznes sahifada o‘zingiz uchun muhim bo‘lgan narsalar (tug‘ilgan kuningizdagi oilaviy stol, do‘stlaringiz bilan bayram uchrashuvlari)ni emas, boshqalarda qiziqish uyg‘otadigan narsalarni namoyish etish kerak.

Diqqat qiling: ijtimoiy tarmoqdagi shaxsiy sahifada ko'pincha "siyosat" va "din" degan joylar mavjud. Hech narsa yozmang. Kategorik tabiatingiz bilan tashrif buyuruvchilaringizni xafa qilmaslik uchun neytral bo'ling.

Coral Club-ni qiziqish, faoliyat sohasi sifatida gapirmaslikni tavsiya qilamiz. Tarmoq biznesi bilan yuzaki tanish bo'lgan, boshqa MLM kompaniyalari bilan salbiy sherikchilik tajribasiga ega bo'lgan kishi sizning zararingizga xulosa chiqaradi. Sizda potentsial hamkorlarni bizning ajoyib kompaniyamiz bilan tanishtirishga albatta vaqt bo'ladi! Siz buni shaxsiy suhbatlarda amalga oshirasiz.



JOYLASHTIRISH

Biznes sahifani loyihalash:

3. Fotosurat va birinchi publikatsiyalarga e'tiborni qarating

- Unutmang: ijtimoiy tarmoqdagi sahifa - bu sizning tashrif qog'ozingiz.

Sizning sahifangizga kirgan kishi avval fotosuratni, shaharni, dastlabki publikatsiyalarni ko'radi. Agar unda qiziqish uyg'onmasa, u sahifani tark yetadi. Shuning uchun, ushbu "nuqtalar" ga e'tiboringizni qarating.

- Internetda malakali joylashishtirishning muvaffaqiyatli namunasini toping, nusxa ko'chirmang, ammo o'rganing! Shuningdek, ustozingizdan maslahat so'rang.

- Kuniga 1 - 2 postdan ko'p joylamang

Bu sizning tajribangiz doirasidagi fotosurat +

qiziqarli matn, hikoya (qisqa video) bo'lishi

mumkin. So'rovnomalar, tanlovlar, savollar sizning

sahifangizdagi faollikni oshiradi va ko'proq

potentsial mijozlar va hamkorlarni jalb qiladi.

Boshqa odamlarning yozuvlarini juda ko'p joylashtirmang, shaxsiy yozuvlarda diqqatni jamlang. Repost qilish (boshqalarning xabarlarini joylashtirish) orqali siz o'z translyatsiyangizni qilmaysiz!

Bir necha kunda sifatli va qiziqarli bo'lgan 1 ta post joylashtirganingiz ma'qul!

Esingizda bo'lsin: har bir xabar siz haqingizdagi fikrni shakllantiradi. Siz, albatta, Internetda o'zingizni madaniyatli, o'qimishli, sog'lom turmush tarziga amal qiluvchi, zamonaviy biznes texnologiyalari tendentsiyasida bo'lgan kishi sifatida namoyish etishni xohlaysiz.

2020 yil 7-yanvar. Ob-havo, kayfiyat va kun sehrining o'zi
usiz oldinga siljish imkonsiz bo'lgan - ENERGIYA VA
IJODKORLIKni yaratdi!



**Sahifangizda faqat
sifatli postlarni
Joylashtiring!**

Post uchun mavzular:

HAND-MADE xayriya yarmorkasi, birinchi raqamli shaylik! Biz kasal bolalarga birgalikda yordam beryapmiz. Biznes-sheriklarim va ularning oila azolari mening birinchi xaridorlarim bo'lishadi !



**Ijtimoiy aktivlik xaqida
postlar**

Kechani satira teatrida "Oxurdagi it" spektaklida ajoyib o'tkazdik. Barcha artistlar ajoyib o'ynashdi. Kaniydi spektakl tugamasa. Siz ham albatta boring, afsuslanmaysiz, uzoq vaqt taassurot ostida yurasiz!



**O'qilgan kitoblar, tashrif
buyurilgan kontsert va
spektakllar haqida
postlar.**

**Foydali biznes-
adabiyotlarga ssilka
berishni ututmang!**

- Dunyoda nima bo'layapti? - Shunchaki qish ..." Odamlar esa bo'zchini mokisiday: uy-yo'l-ish-yo'l-uy-...



**Hayotdan qiziqarli
va ijobiy chizmalar.
Sahifalarda xandra
va pessimizmga
yo'q qo'ymang!**

Rim har kuni menga o'zgacha ranglar bilan ochiladi! Men sayohat qilishni yaxshi ko'raman - yangi shaharlar, yangi do'stlar, yangi tajribalar va ilhom oqimi! Keyingi qaysi davlat bo'ladi???



**Sayohatlar haqida
postlar**

Bu bir nechta misollar xolos.

Sogʻlom turmush tarzi, sport, oʻzingizni rivojlantirish boʻyicha shaxsiy mashgʻulotlaringizdan yozishni va maslahat berishni unutmang (ezoterizmga berilmang). Yengil hazil xalaqit bermayli, ammo buning hammasi etika doirasida va meyorini saqlagan holda boʻlishi kerak.

Shuningdek, obunachilaringiz sahiflarida Yangi yil kabi yirik bayramlar bilan tabriklashni unutmang.



**MIJOZ BILAN
KONTAKT**

Potentsial mijoz va Hamkorlar qanday topiladi?

Profil guruhlari:

sogʻlom turmush tarzi sport goʻzallik sogʻlom ovqatlanish

oʻz-oʻzini rivojlantirish yosh onalar guruhlari tadbirkorlik

MLM va boshqalar

Sahifa tayyor bo'lgach, sizga kerakli odamlarni topishga o'ting.

Potentsial mijozlar va hamkorlarni qayerdan topish mumkin?
Nima yozish kerak?

Profil guruhlariga murojaat qiling: sog'lom turmush tarzi, sport, go'zallik, sog'lom ovqatlanish, o'z-o'zini rivojlantirish, yosh onalar guruhlari, tadbirkorlik, biznes, MLM.

Ba'zi bir ijtimoiy tarmoqlar odamlarni qiziqishlari bo'yicha saralash, ularni ixtisoslashtirilgan tadbir ishtirokchilari orasida izlash va hk imkonini beradi.

Agar siz, masalan, sog'lom turmush tarzini olib boradigan odamlarni izlayotgan bo'lsangiz, unda "Sog'lom turmush tarzi" so'zlariga binoan bunday guruhlarini yoki jamoalarni qidirishingiz kerak. Ijtimoiy tarmoq mavjud bo'lgan barcha ma'lumotni beradi va siz guruhdagi odamlarning sonini ko'rishingiz va o'zingiz yoqtirganlarni do'st sifatida taklif qilishingiz mumkin.

Albatta, hamma ham sizning taklifingizga javob bermasligi mumkin. Ammo, agar siz o'z sahifangizni to'g'ri tuzgan bo'lsangiz va maqsadli auditoriyani aniqlagan bo'lsangiz, unda qabul qilingan takliflar soni juda ko'p bo'ladi. Kelajakda siz ular bilan muloqot qilasiz, tajriba almashasiz, o'z takliflaringizni bildirasiz. Ularni uchrashuvlarga taklif qilasiz.



TAVSIYA - do'stlaringizning do'stlari!

Do'stlaringizning do'stlarini qo'shing. Sizga yozilganlarning do'stlarining sahifalariga kiring va ularni qo'shing.

Kishi ijtimoiy tarmoqlarda umumiy do'stlaringiz borligini ko'rsa, sizga nisbatan ishonchi yanayam ortadi!

Qanday qilib muloqotni boshlash kerak?

«Teginish-iborasi» bilan boshlang:

«Xayrli kun, sizni do'stlarim orsida ko'rganimdan xursandman!»

So'ng sizda 2 ta imkoniyat bor:

Aloqani yanada yaqinroq qilish

Taklifga o'tish

«Sizning profilingiz menga yoqqani uchun qo'shildim. Bizda umumiy qiziqishlar borligini ko'rdim. Balki bir birimizga foydamiz tegar.»

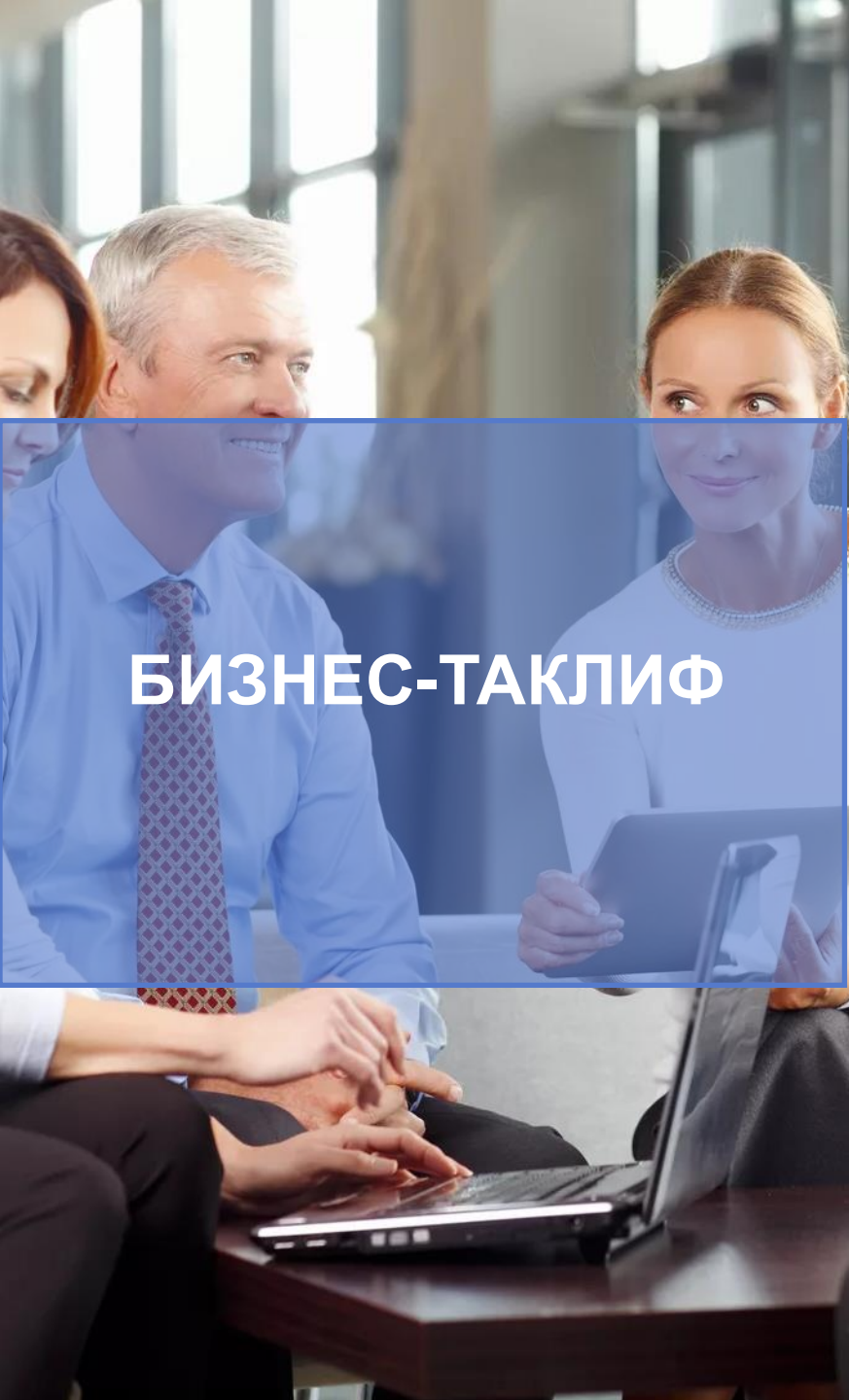
«Men ham sportni yaxshi ko'raman. Hamfikrlar bilan natijaga erishish qiziqarliroq va yoqimliroq. Tez-tez mashq qilib turasizmi?»

MIJOZ BILAN
ALOQA

Aloqani «sovuq»dan «iliq»ga ko'chirdingiz.

Optimal vaziyat - bu siz muloqotni yangi do'stingiz
sizdan "Siz nima ish qilasiz?" deb so'raydigan
darajaga yetkazganingizda

Biznes taklifini berishning ayni vaqti!



БИЗНЕС-ТАКЛИФ

Бизнес-таклиф қандай бўлиши керак?

- Индивидуал
- Оддий ва қисқа
- Шахсий учрашувга олиб келувчи

Барча саволларни шахсий учрашув учун қолдиринг. Бу вақтни тежайди.

Таклифингни самимий, вазиятга мос келадиган ва спам-хабарларни эслатмайдиган бўлишига ҳаракат қилинг.

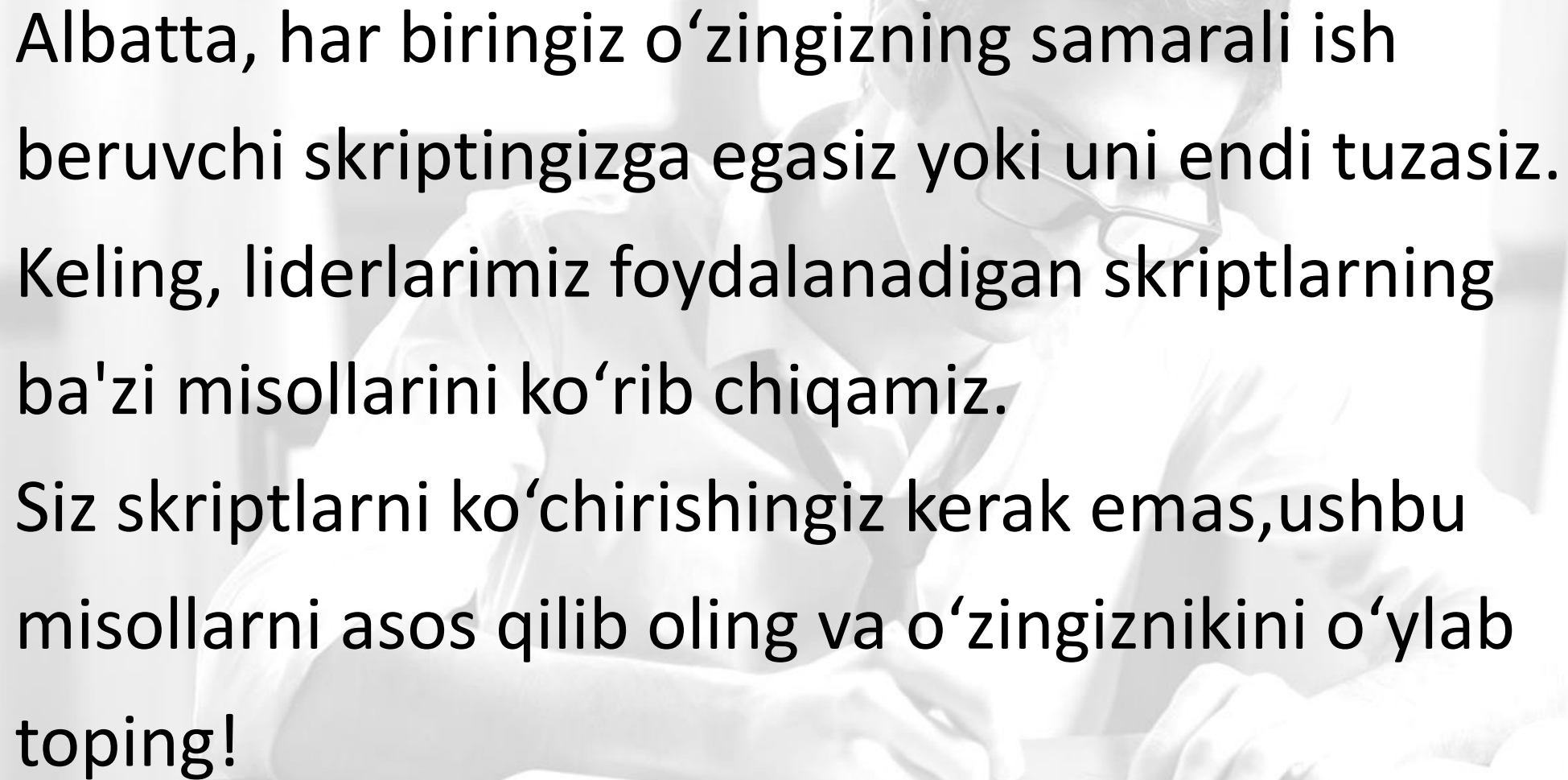
Кейинги мисол: кенг тарқалган, "эскирган" иборалар, баландпарвоз гаплар. Буларнинг ҳаммаси самимий эмас. Бундай таклиф билан мақсадга етишингиз ҳам мумкин, аммо эҳтимоллик даражаси жуда кам.

Xayrli kun!



Ayting-chi, o'zingiz va yaqinlaringiz sog'lig'ini tiklash va saqlash, yoshlik va go'zallikni uzaytirish, ko'p yillar davomida faol va harakatchan bo'lish sizni qiziqtiradimi?

BIZNES-TAKLIF NAMUNASI

A man with dark hair and glasses, wearing a white shirt, is sitting at a desk and writing in a notebook. He is looking down at his work. The background is slightly blurred, showing other people in a professional setting.

Albatta, har biringiz o‘zingizning samarali ish beruvchi skriptingizga egasiz yoki uni endi tuzasiz. Keling, liderlarimiz foydalanadigan skriptlarning ba'zi misollarini ko‘rib chiqamiz. Siz skriptlarni ko‘chirishingiz kerak emas, ushbu misollarni asos qilib oling va o‘zingiznikini o‘ylab toping!



Salom!

Suv bilan bog'liq biznesni rivojlantiryapman. Biznes-taklif maqsadida qo'shildim. Komandamizga tirishqoq kishilar kerak!

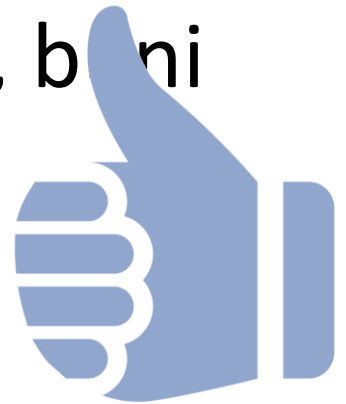
BIZNES-TAKLIF NAMUNASI

Ayni paytda savdo tizimini tashkil qilish bilan birga, Rossiya va Yevropadagi filiallarini rivojlantiryapman. Biznes suv bilan bog'liq. Men ushbu mavzuga qo'shimcha daromad yoki jiddiy biznes sifatida qiziqish bildiradigan ambitsioz sheriklarni izlayapman. Agar xohlasangiz, uchrashib, batafsilroq ma'lumot berishga tayyorman.



BIZNES-TAKLIF NAMUNASI

Men Rossiya, Ukraina, Bolgariya, Italiyada franchayzing biznesini rivojlantiryapman. Funktsional oziq- ovqatning trendli do'konlarini. Onlayn va oflayn. Rag'batlantirish tayyor baza asosida tovar aylanmasini yaratishdan iborat. Fqitish va qo'llab- quvvatlash tizimi mavjud. Agar qiziqish bo'lsa, b uni batafsilroq Skaypda muhokama qilishni taklif qilaman.



BIZNES-TAKLIF NAMUNASI



QAYTA KO'RIB
ChIQISH

Сизга «йўқ» дейишди. Кейин чи?

Вақти-вақти билан алоқани қўллаб туринг: постлар остига лайк қолдилинг, шарҳлар ёзинг. Ўзаро муносабатларни яратинг, "босим" ўтказманг.

Киши тайёр бўлганда, қайта таклифга қайтинг.

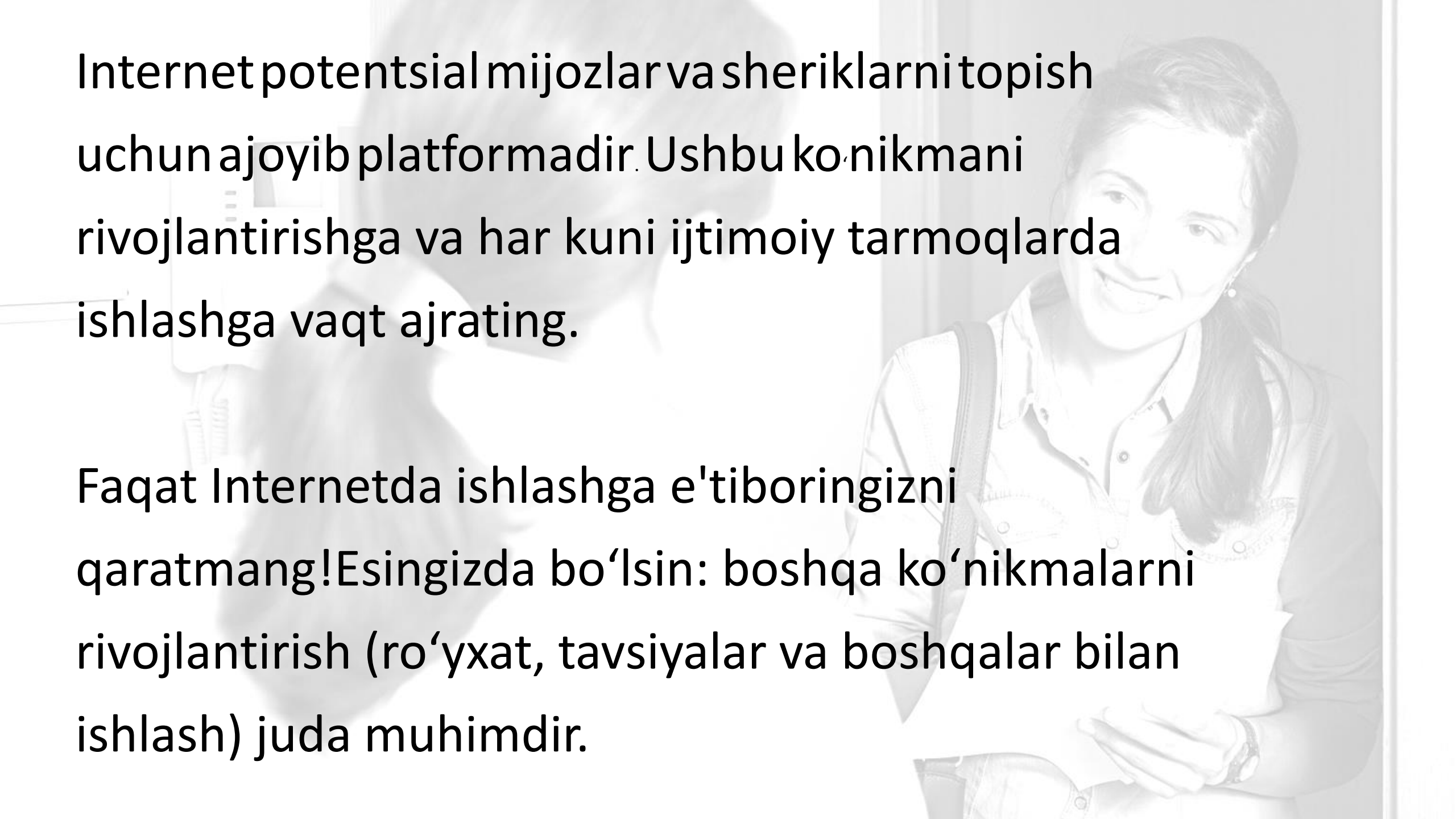
МЛМ бизнесида бу босқичма босқич битим деб аталади.



TANQIDIY XATOLAR

Qilishingiz kerak bo'lmagan 5 ta tanqidiy xato:

1. . Sifatsiz fotosuratlar.
2. Sahifada familiya va ismning bo'lmashligi.
3. Ko'rish mumkin bo'lmagan sahifa.
4. Maqsadli auditoriyadan bo'lmagan kishilarni do'stlar qatoriga ko'shish.
5. Spam.



Internet potentsial mijozlar va sheriklarni topish uchun ajoyib platformadir. Ushbu ko'nikmani rivojlantirishga va har kuni ijtimoiy tarmoqlarda ishlashga vaqt ajrating.

Faqat Internetda ishlashga e'tiboringizni qaratmang! Esingizda bo'lsin: boshqa ko'nikmalarni rivojlantirish (ro'yxat, tavsiyalar va boshqalar bilan ishlash) juda muhimdir.



VAZIFA

- 1.«Muvaffaqiyatli hamkorning ish daftari»dagi qo‘shimcha materiallarni o‘rganing.
2. Ijtimoiy tarmoqlarda ro‘yxatdan o‘ting va ishni boshlang.

