


MUNKA AZ INTERNETEN



A közösségi oldalak nem csupán szórakozást kínálnak.
Kiváló alapot biztosíthat bármilyen projekt, - beleértve az üzleti vállalkozás támogatását is – számára.
Mit kell tenned, hogy elkezdhesd munkára használni a közösségi oldalakat?



Kezdjük (kérd egy tapasztalt ember segítségét) a legelején!

Az első dolog, eldönteni, melyik közösségi oldalon fogsz dolgozni. Jobb, ha 2-3 közösségi oldalon is aktív vagy. Javasoljuk, hogy a sikeres vezetők tapasztalatai alapján az üzleti élet - közösségi oldalakon keresztül történő - népszerűsítésére vedd fontolóra a Facebook, az Instagram, és a LinkedIn alkalmazásokat.

Előbb regisztrálnod kell, majd kiválasztanod azt, ahol legkoncentráltabb a célközönséged.

Regisztrálj a közösségi oldalra, hozz létre egy üzleti profilt, majd beszélj magadról és a Coral Clubbal fennálló partnerségedről.

Nagyon könnyű regisztrálni ezeken a felületeken. Általában magától értetődő, hogy mit kell kitölteni és hová kell kattintani.

Így:

1. Válaszd ki azokat a közösségi felületeket, ahol dolgozni szeretnél (2-3 közösségi hálózat).

2. Regisztrálj és készítsd el saját profilodat.



HOGYAN INDULJUNK EL A KÖZÖSSÉGI MÉDIÁBAN?

A munka 3 szakasza a közösségi oldalakon:

1. Oldal kialakítása, elhelyezése.
2. Kapcsolatteremtés és -tartás a potenciális ügyfelekkel.
3. Időpont egyeztetés.

MUNKA 3 SZAKASZA A KÖZÖSSÉGI OLDALAKON

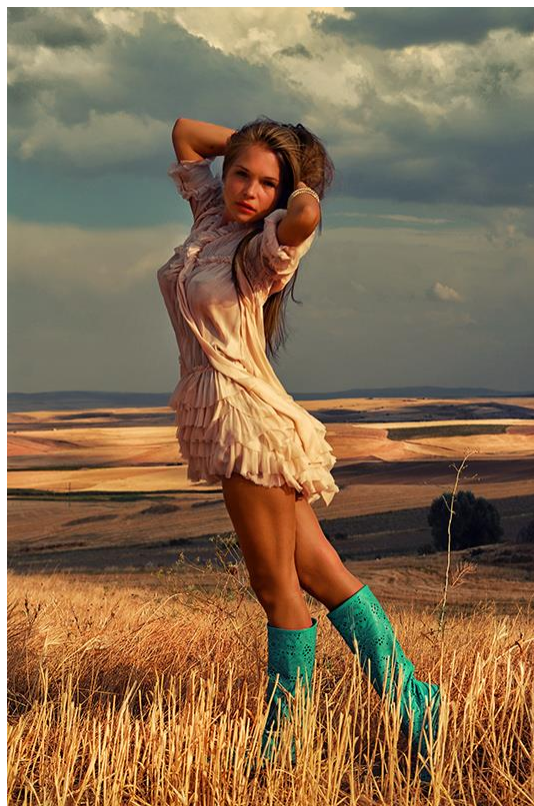
Kifejezetten üzlet-fejlesztéshez tervezz (vagy frissíts) egy oldalt a közösségi oldalon.

Vigyázz a vizuális elemek kialakításra és azokra az információkra, amelyeket a barátaidnak továbbadni tervezel.

Tervezd meg az üzleti oldalt:

1. Töltsd fel minőségi fotót, üzleti stílusban

POZICIONÁLÁS



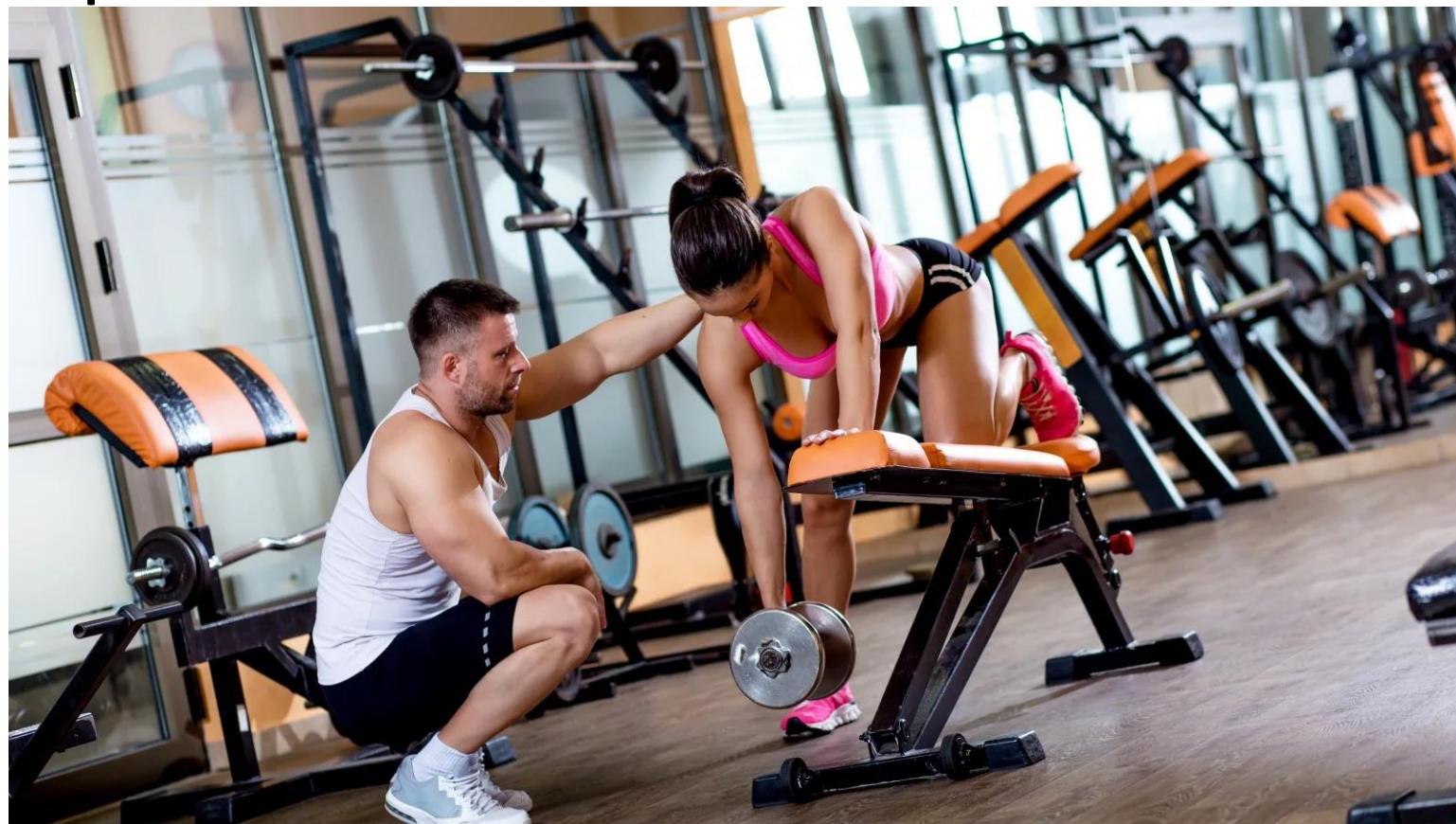
Ha vállalkozásodat és szolgáltatásaidat a közösségi oldalakon kívánod reklámozni, akkor magas színvonalú üzleti stílusú fényképekre van szükséged, barátságos mosollyal..

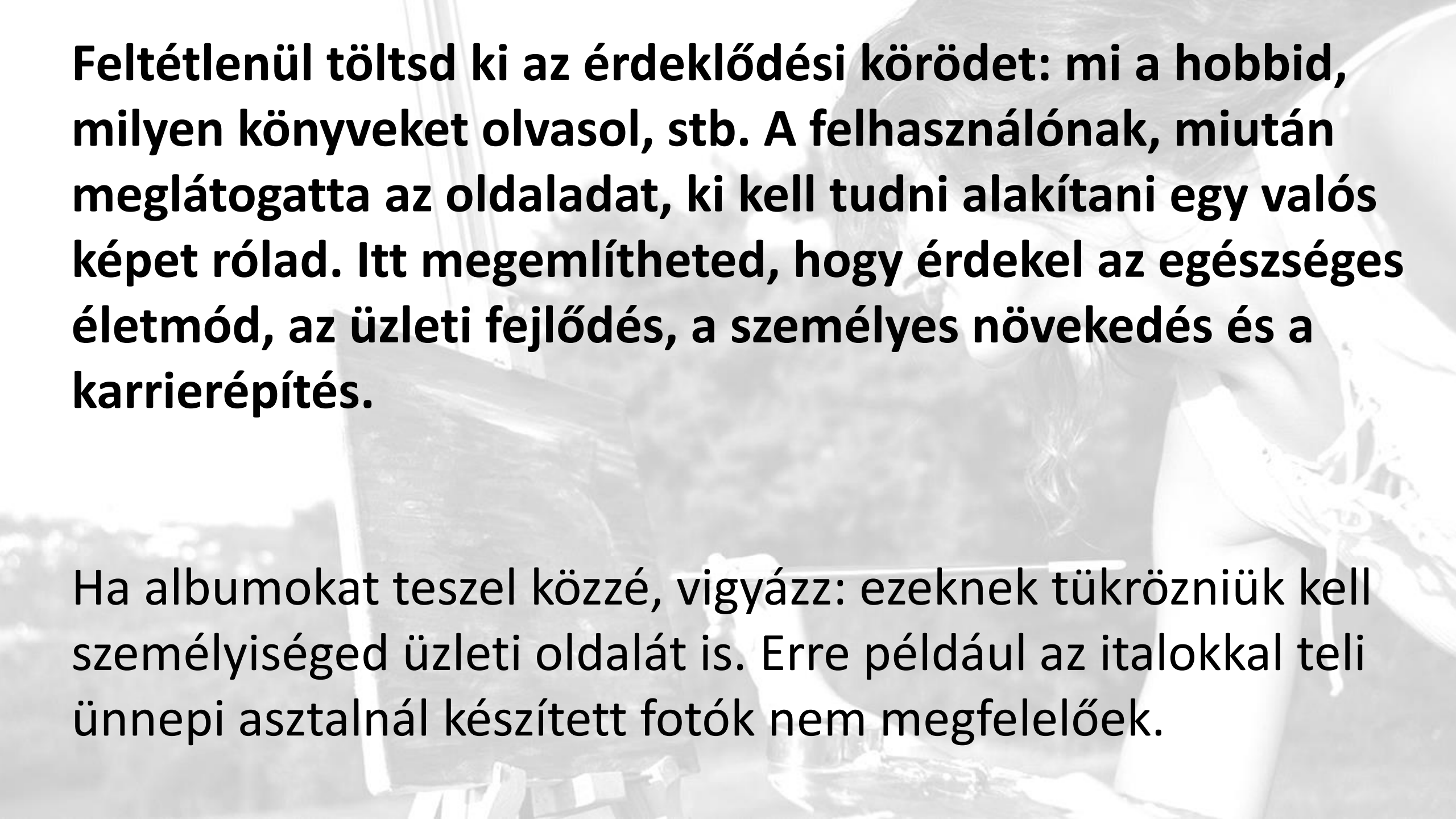
Az oldalad látogatója a fényképed alapján dönt arról, hogy üzleti partnerként akar-e veled kapcsolatba lépni!

Tervezd meg az üzleti oldalt:

2. Mutasd meg érdeklődési körödet és értékeidet, szakértelmedet és profizmusodat.

POZICIONÁLÁS



A woman with long dark hair, wearing a white dress, is looking down at a laptop screen. The background is a blurred outdoor setting with trees and a building. The text is overlaid on the image in a bold, black font.

Feltétlenül töltsd ki az érdeklődési körödet: mi a hobbid, milyen könyveket olvasol, stb. A felhasználónak, miután meglátogatta az oldaladat, ki kell tudni alakítani egy valós képet rólad. Itt megemlítheted, hogy érdekel az egészséges életmód, az üzleti fejlődés, a személyes növekedés és a karrierépítés.

Ha albumokat teszel közzé, vigyázz: ezeknek tükrözniük kell személyiséged üzleti oldalát is. Erre például az italokkal teli ünnepi asztalnál készített fotók nem megfelelőek.

Azokat a képeket, amelyeken egy gyönyörű városban sétálsz gyerekekkel vagy mosolygó barátokkal, bátran tedd ki. Az oldal látogatójának meg kell értenie, hogy TE már sikert ért el, vagy aktívan haladsz ebbe az irányba. A fényképeknek tükrözniük kell az érdeklődésedet, értékeidet és preferenciáidat.

Ne feledd a szabályt: az üzleti oldalon megjelenő képnek nem azt kell sugározni, hogyan töltöd a szabadidődet (családi asztal a születésnapodon, a baráti összejövetelek), hanem azt, hogy mit tartasz értéknek.

Vigyázz: a közösségi oldalak személyes oldalán gyakran vannak „**politika**” és „**vallás**” mezők. Ide ne íj semmit.
Maradj semleges, hogy ne sértsd meg a látogatókat elköteleződéssel.

Javasoljuk, hogy ne emeld ki a Coral Club tevékenységi körét, koncepcióját.

Az a személy, aki felületesen ismeri a hálózati üzletet, és negatív tapasztalattal rendelkezik a többi MLM társasággal való partnerségről, nem a Te javadra von le következtetéseket, prekonceptiói lehetnek.

Minden bizonnyal lesz időd arra, hogy bemutasd a potenciális partnereknek csodálatos társaságunkat! Ezt majd személyesen fogod megtenni.



POZICIONÁLÁS

Tervezd meg az üzleti oldalt:

3. Összpontosíts a képre és az első néhány üzenetre

- Ne felejtse el: közösségi oldalad - egy névjegykártya.
- Az a személy, aki meglátogatja a Te oldaladat, először lát egy képet, egy várost, és néhány publikációt.
- Ha nem érdekli, elhagyja az oldalt.
- Ezért helyezd a hangsúlyt ezekre a „pontokra”.

- Találj egy sikeres példát a helyes pozicionálásról az interneten, ne másolj, hanem tanulj másoktól! Kérj tanácsot a mentorodtól is.

- **Naponta legfeljebb 1-2 posztod legyen.**

Lehet ez egy fénykép + érdekes szöveg a Te szakértelmed fényében, egy történet (rövid videó).

A közvélemény-kutatás, verseny kiírás, aktivizáló kérdések, amik felhívják a figyelmet az oldalodra, és több potenciális ügyfelet és partnert vonzanak oda.

Ne ossz meg túl sok posztot másoktól, összpontosíts a sajátodra. A megosztásokkal (mások hozzászólásának elhelyezésével) nem a saját branded építed.

Jobb, ha néhány nap alatt csak 1 hozzászólásod van, de az legyen kiváló minőségű és érdekes!

Ne feledd: minden bejegyzés véleményt alkot rólad. Biztosan értékelik, ha kulturált, olvasott, az egészséges életmódot követő, kulturált, tájékozott emberként mutatkozol be az interneten, aki érdeklődik a modern üzleti technológiák iránt.

2020. január 7. Az időjárás, a hangulat és a nap varázsa létrehozott valamit, ami nélkül lehetetlen a haladás - ENERGIÁT ÉS KREATIVITÁST!



Csak színvonalas, kulturált hozzászólást tegyél közzé az oldaladon!

Téma javaslat a hozzászólásokhoz:

Jótekonysági vásár „KÉZZEL – KÉSZÜLT”. Ez egy alapkészség!
Együtt segítünk a betegeknek. Az első vásárlóink az üzleti partnereim és családtagjaim voltak!



Társadalmi aktivitás

Csodálatos estét töltöttünk a Szatíra Színház "Kutya a jászolban" című játékán. Az összes művész nagyszerűen játszott. Nem akartam, hogy a játék véget érjen. Ne hagyjátok ki! Feltölt és gyönyörködtet!



Bejegyzések az olvasott könyvekről, koncertekről, előadásokról.

Ne felejts el hivatkozni a hasznos üzleti irodalomra!

"- Mi történik a világon? - Csak hideg tél van ..." Az emberek olyanok, mint a mókus a mókuskerékben, végeleáthatatlan ördögi körben: otthon-utazás-munka-utazás-otthon ...



**Érdekes és pozitív
posztok az életből.**

**Ne hagyd, hogy az
önsajnálát és a
pesszimizmus
megjelenjen az
oldaladon!**

Róma minden nap új és új arcát mutatja meg nekem! Szeretem az utazást - új városokat, új barátokat, új élményeket szerzek és inspirációt kapok a felfedezésekhez! Melyik ország lesz a következő???



Utazási hozzászólások

Ez csak néhány példa.

Ne felejts el írni az egészséges életmód témában, sporttal kapcsolatban, az önfejlesztés gyakorlati hasznáról (ne mosd össze az ezoterikával).

Egy kis humor is mindig csodákra képes, **de ne vidd túlzásba és légy etikus.**

Ezenkívül a naptári piros betűs ünnepek alkalmával ne felejts el minden jót kívánni az oldalaid látogatóinak. Pl. újévkor.

A photograph of three business professionals in an office setting. A man in a blue shirt and tie is looking at a laptop on a table. A woman next to him is holding a tablet. Another woman is partially visible on the left. The scene is overlaid with a semi-transparent blue rectangle containing the text 'ÜGYFÉLKAPCSOLAT'.

ÜGYFÉLKAPCSOLAT

Hol találhatsz potenciális ügyfeleket és partnereket?

Profilcsoportok:

- Egészséges életmód
- Sport
- Szépség
- Az egészséges táplálkozás
- Önfelnevelés
- Fiatal anyák csoportjai
- Vállalkozói klubok
- MLM
- Egyéb

Amikor az oldal elkészült, folytasd a szükséges emberek keresésével.

Hol találhatsz potenciális ügyfeleket és partnereket? Mit kell keresni?

Keress profilba vágó témájú csoportokat: egészséges életmód, sport, szépség, egészséges táplálkozás, önfejlesztés, fiatal anyák csoportjai, vállalkozói készség, vállalkozás, MLM.

Néhány közösségi oldal lehetőséget kínál arra is, hogy az embereket érdeklődési kör szerint rangsorolják, speciális rendezvényeken résztvevők között keressék őket stb.

Ha például egészséges életmódot követő embereket keresel, akkor a „Egészséges életmód” szavakkal keress ilyen csoportokat vagy közösségeket. A közösségi oldal mindet listázza, amiben benne van a keresett kifejezés. Így láthatod, hogy hány ember van a csoportban, és meghívhatod barátodnak.

Természetesen nem mindenki fog válaszolnia a Te meghívásodra. De ha helyesen tervezted meg az oldalt és jól határoztad meg a célközönséget, akkor az elfogadott meghívók száma nagyon magas lesz. A jövőben kommunikálni tudsz velük, megosztod velük tapasztalataidat, javaslataidat. Hívd meg őket találkozóra, rendezvényre.

Barátainak barátai – ezek az ajánlások!

A barátok barátai. Keresd meg az új barátaid, partnereid oldalát, és hívd meg őket.

Amikor valaki látja, hogy már van közös barátotok a közösségi oldalon, akkor megnő irántad is a bizalom mértéke!



ÜGYFÉLKAPCSOLAT

Hogyan kezdeményezz beszélgetést?

Kezd egy érintő mondattal:
"Jó napot, örülök, hogy barátodnak fogadtál!,"
Akkor 2 lehetőség van:

Vedd szorosabbra
a kapcsolatot

Menj
a javaslathoz

"Azért jelöltelek be, mert tetszett a profilod. Látom, hogy azonos dolgok érdekelnek mindkettőnket. Talán hasznosak leszünk egymásnak. „

„Én is sportolok. Érdekesebb és kellemesebb eredményt elérni hasonló gondolkodású emberekkel! Te milyen gyakran edzel? "

Az érintkezést "hideg" -ről melegítjük fel.

Az optimális helyzet az, ha a kommunikáció eljut arra a pontra, hogy az új barátod magától megkérdezni
- **mivel foglalkozol?**

Itt az ideje, hogy továbblépjünk az üzleti javaslathoz!



ÜZLETI AJÁNLAT

Milyen legyen az üzleti javaslat?

- Egyedi
- Egyszerű és tömör
- Vezessen egy személyes találkozóra

Minden kérdést hagyj a személyes találkozóra.

A javaslatod legyen valódi és érdeklődést keltő. Vigyázz ne tűnjön spamnek.

A következő példa éppen erről szól:

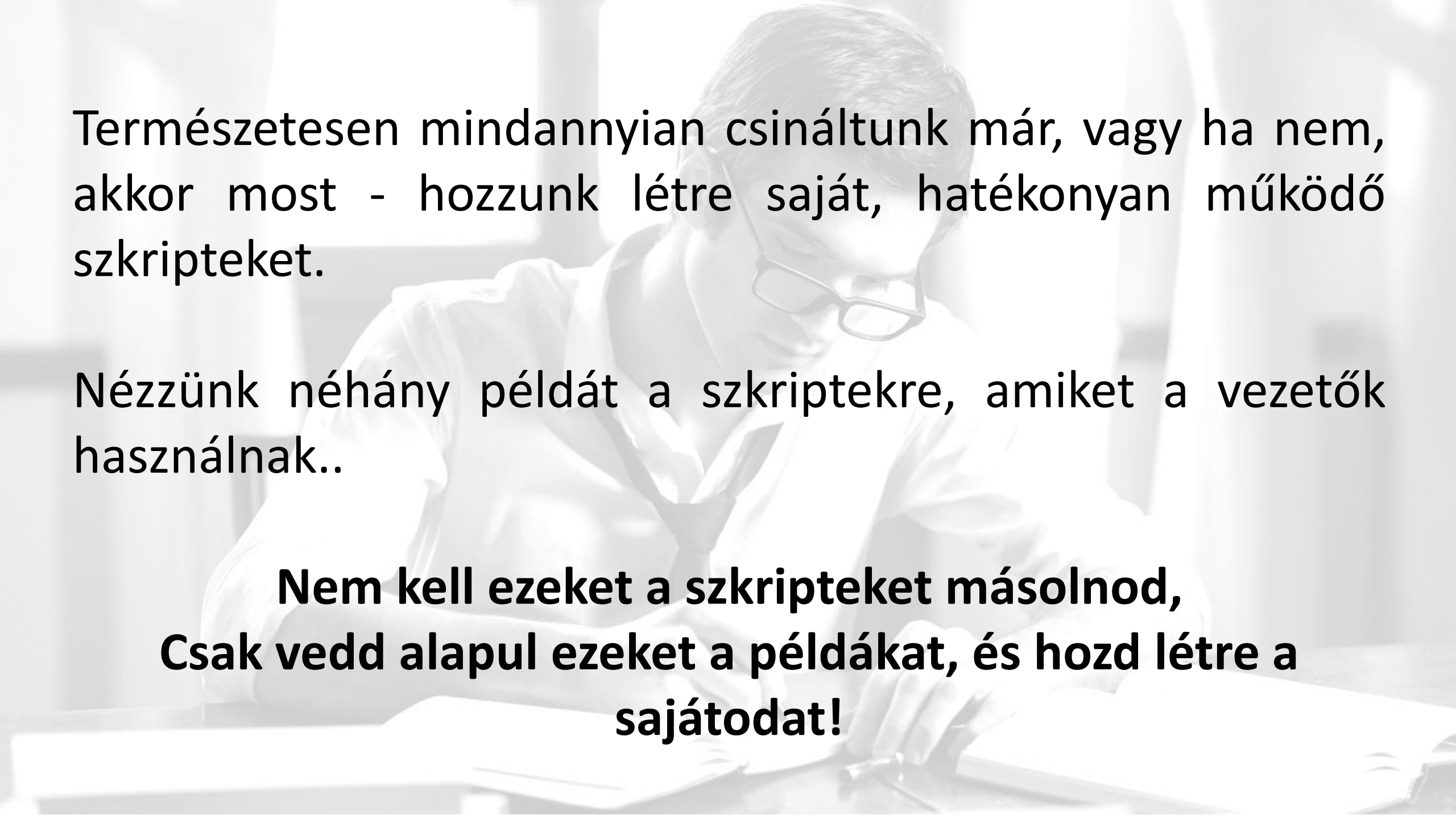
A gyakori, "elcsépelte" kifejezések, igénytelenek – érdektelenséget vált ki. Mindegyik durván, otrombán hangzik. Egy ilyen javaslat is vezethet eredményre, de a valószínűsége igen alacsony.



Jó napot!

Mondja érdekli Önt, hogyan állíthatja vissza és tarthatja fenn a saját és szeretteinek egészségét, meghosszabbítva fiatalságát és növelve szépségét, aktívan maradva hosszú évekig?

ÜZLETI JAVASLAT MINTA



Természetesen mindannyian csináltunk már, vagy ha nem, akkor most - hozzunk létre saját, hatékonyan működő szkripteket.

Nézzünk néhány példát a szkriptekre, amiket a vezetők használnak..

**Nem kell ezeket a szkripteket másolnod,
Csak vedd alapul ezeket a példákat, és hozd létre a
sajátodat!**



Üdvözlöm!

Vízzel kapcsolatos vállalkozást fejleszték. Az azonos érdeklődésünk alapján üzleti javaslat céljából szeretnék kapcsolatot ápolni Önnel. Ambiciózus embereket keresünk csapatunkba!

ÜZLETI JAVASLAT MINTA

Jelenleg értékesítési rendszert szervezek vízhez kapcsolódó üzleti vállalkozás számára Olyan ambiciózus partnereket keresek, akiket érdekelhet ez a téma akár kiegészítő jövedelemként, akár komoly vállalkozásként. Ha érdekli Önt, egy személyes találkozó keretében részletesebb információt tudok adni.



ÜZLETI JAVASLAT MINTA

Franchise üzlet fejlesztésével foglalkozom, a funkcionális élelmiszerek területén online és offline.

Meglévő alapokon a forgalom növelése a célunk, megbízható képzési és támogatási rendszerrel a hátunk mögött.

Ha érdeklí részleteiben, akkor személyesen vagy skype-on beszéljünk.



ÜZLETI JAVASLAT MINTA



**AZ AJÁNLAT
FINOMÍTÁSA**

Nemet mondtak? Mi a következő lépés?

Tarts fenn a rendszeres kommunikációt:
Like-old a posztokat, kommentelj.
Teremts kapcsolatot, de ne nyomulj.

Ha a személy majd készen áll, térj vissza
a javaslathoz.

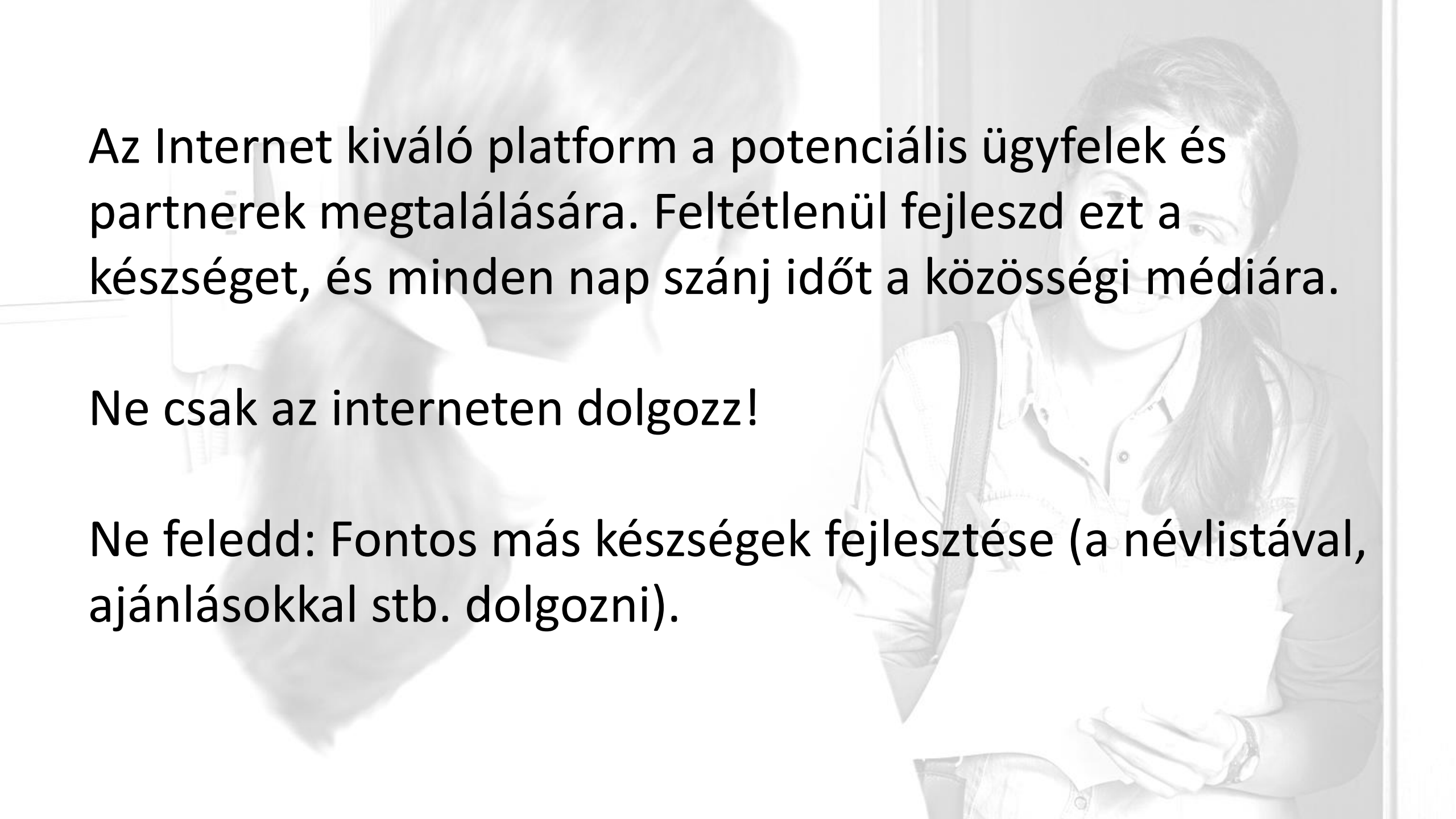
Az MLM üzletben ezt szakaszos üzletnek
hívják!

A photograph of three business professionals in an office setting. A man in a blue shirt and tie is looking at a laptop on a table. A woman next to him is holding a tablet. Another woman is partially visible on the left. The scene is brightly lit, suggesting a modern office environment.

KRITIKUS HIBÁK

5 kritikus hiba, amelyet nem szabad elkövetned:

1. Gyenge minőségű fotók.
2. A vezetéknév hiányzik az oldalon.
3. A profil nem publikusra állítása.
4. Nem a célközönségedhez tartozók barátként felvétele.
5. Spamelni



Az Internet kiváló platform a potenciális ügyfelek és partnerek megtalálására. Feltétlenül fejleszd ezt a készséget, és minden nap szánj időt a közösségi médiára.

Ne csak az interneten dolgozz!

Ne feledd: Fontos más készségek fejlesztése (a névlistával, ajánlásokkal stb. dolgozni).



FELADAT

1. Ismerd meg a Sikeres Partner Munkafüzet kiegészítő anyagát.

2. Regisztrálj, és kezdj el dolgozni a közösségi oldalakon.

