

COMMENT UTILISER LES RESEAUX SOCIAUX POUR LE DÉVELOPPEMENT DE SON BUSINESS



Les réseaux sociaux ne sont pas une place pour s'amuser. C'est une vaste plateforme pour promouvoir tout projet, y compris les idées commerciales. Qu'est-ce qu'il faut faire pour commencer à travailler sur les réseaux sociaux?



Commençons (ou répetons pour quelques uns) par les bases!

La première chose à faire est de déterminer sur quels réseaux sociaux tu veux travailler. C'est mieux si c'est sur deux ou trois réseaux sociaux.

On conseille, selon l'expérience des dirigeants à succès de l'entreprise dans les réseaux sociaux, à utiliser Facebook et Instagram.

Il faut s'inscrire sur quelques réseaux sociaux et après il faut choisir le réseau social où tu vas trouver ton groupe cible.

Inscris-toi sur les réseaux sociaux et crée un compte professionnel qui parle de toi et de ton partenariat avec Coral Club.

Il est généralement intuitif de remplir et d'appuyer sur les boutons.

Alors:

1. Choisis les réseaux sociaux où tu vas travailler (2-3 réseaux sociaux).
2. Inscris-toi et crée un compte.



**COMMENT COMMENCER À TRAVAILLER SUR LES
RÉSEAUX SOCIAUX?**

3 étapes afin d'organiser le travail sur les réseaux sociaux:

1. Forme une page, positionne-toi, ton expertise, sois intéressants pour des utilisateurs actifs.
2. Communique avec des clients potentiels.
3. Fixe une rencontre.

**3 ÉTAPES POUR TRAVAILLER SUR LES RÉSEAUX
SOCIAUX**

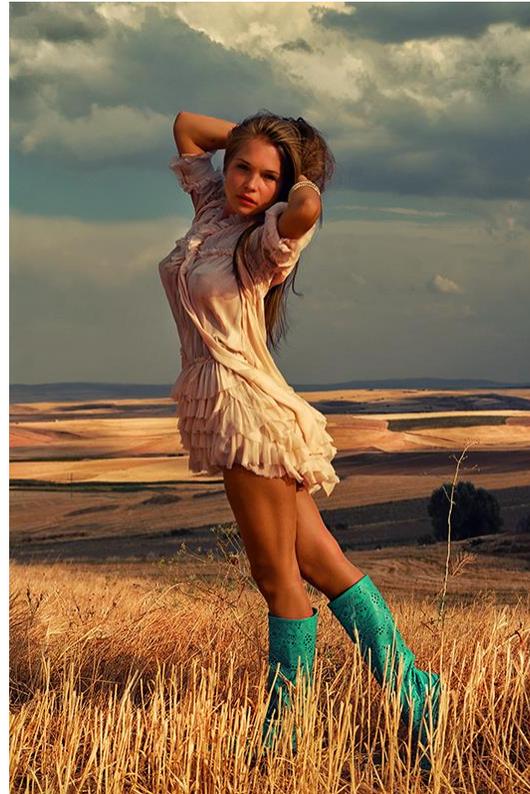
Présente (ou actualise) une page aux réseaux sociaux, elle est conçu spécifiquement pour le développement des entreprises.

Fais attention à la conception visuelle et aux informations que tu prévois de transmettre à tes amis.

Crée une page professionnelle:

Place des photos de bonne qualité en costume d'affaires

POSITIONNEMENT



Si tu as l'intention de promouvoir ton entreprise et tes services sur les réseaux sociaux, tu as besoin d'une photographie de bonne qualité avec un sourire amical.

Un visiteur décide par tes photos sur la page s'il doit travailler avec toi en tant que partenaire d'affaires ou non!



POSITIONNEMENT

Crée une page d'affaires:

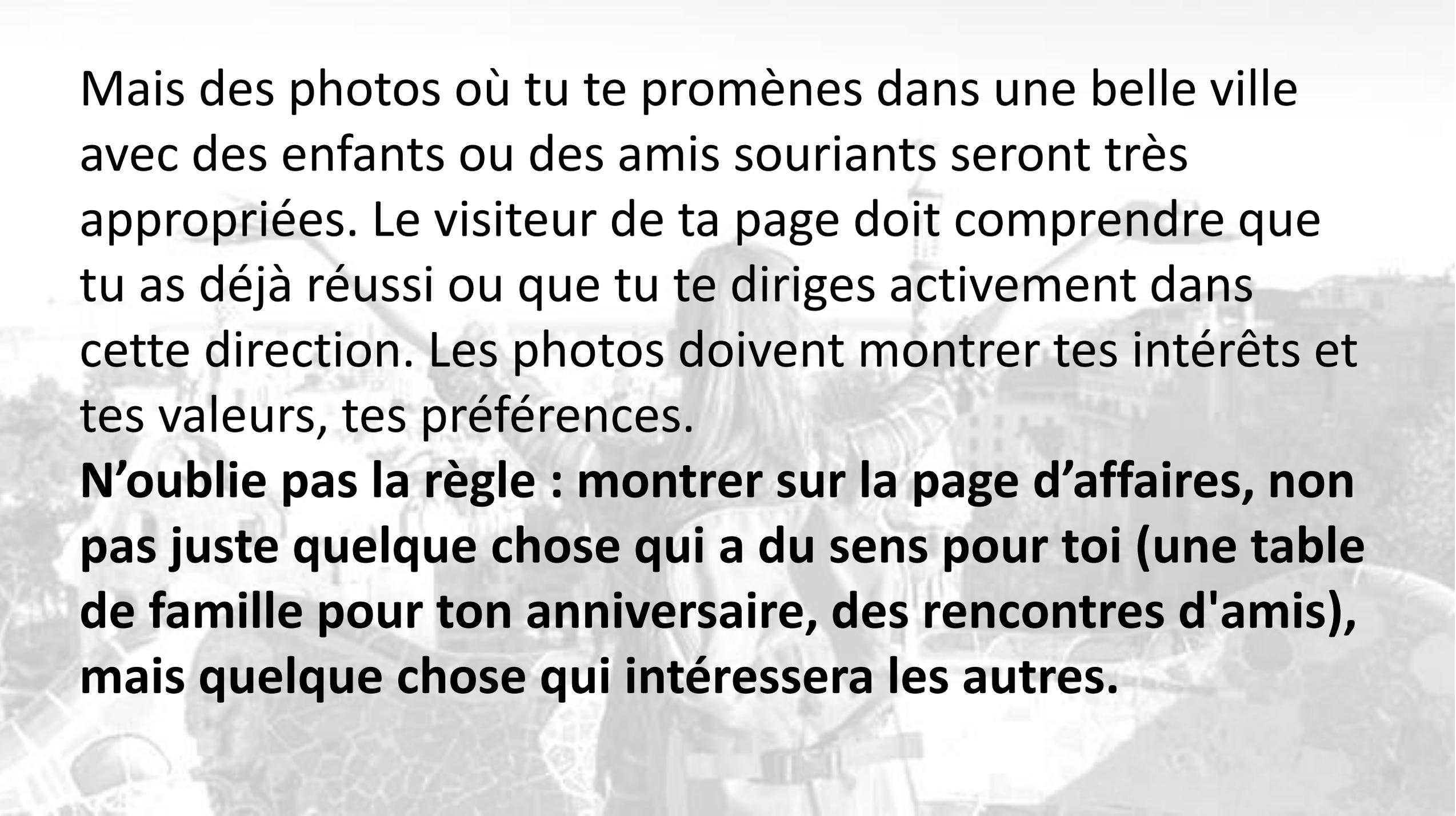
Présente tes intérêts et tes valeurs,
ton expérience et ton
professionnalisme



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, sans-serif font.

Assure-toi d'écrire (remplir) le domaine qui t'intéresse : quels sont tes loisirs, quels livres lis-tu. L'utilisateur, après avoir visité la page, doit se faire une image correcte de toi. Ici, tu peux mentionner que tu es intéressé par un mode de vie sain, le développement des affaires, la croissance personnelle, la construction de carrière.

Si tu publies des photos dans des albums, sois prudent : elles doivent aussi refléter ton côté professionnel, et, par exemple, les photos à une table de fête avec des boissons seront inappropriées.



Mais des photos où tu te promènes dans une belle ville avec des enfants ou des amis souriants seront très appropriées. Le visiteur de ta page doit comprendre que tu as déjà réussi ou que tu te diriges activement dans cette direction. Les photos doivent montrer tes intérêts et tes valeurs, tes préférences.

N'oublie pas la règle : montrer sur la page d'affaires, non pas juste quelque chose qui a du sens pour toi (une table de famille pour ton anniversaire, des rencontres d'amis), mais quelque chose qui intéressera les autres.

Attention : sur une page personnelle d'un réseau social, il y a souvent des champs « politique » et « religion ».
N'écrit rien. Reste neutre pour ne pas offenser tes visiteurs avec ta nature catégorique.

On te conseille de ne pas parler de Coral Club comme d'un de tes intérêts ou de ton travail.

Une personne qui ne connaît pas vraiment le marketing de réseau ou qui a eu une mauvaise expérience avec les autres entreprises peut faire des conclusions fausses à propos de toi.

Tu as le temps de présenter à des partenaires potentiels notre merveilleuse entreprise! Tu le feras en personne.



POSITIONNEMENT

Présente la page d'affaires:

3. Fais l'accent sur tes photos et quelques premières publications.

- N'oublie pas: la page sur les réseaux sociaux, c'est ta carte de visite.
- Une personne qui arrive sur ta page, voit d'abord des photos, ta ville, quelques premières publications.
- S'il n'est pas intéressé, il quitte la page. C'est pourquoi met précisément l'accent sur ces «points».

- Trouve un exemple à succès de bonne page sur Internet, ne copie pas, mais apprends! Demande également conseil à ton mentor.

- **Pas plus de 1 - 2 publications par jour**

Ça peut être une photo + un texte intéressant dans le cadre de ton expérience, de ta story (une vidéo courte). Des publications avec des questions, des concours lèvent l'activité sur ta page et attirent plus de clients et de Partenaires potentiels.

Ne publie pas beaucoup de textes étrangers d'autres personnes, concentre-toi sur tes textes. Ne republie pas (les textes d'autres personnes) tu ne te montres pas toi-même!

Tu peux ne publier qu'un texte par semaine, mais ça doit être un texte intéressant et de bonne qualité!

N'oublie pas: chaque publication permet de te découvrir et donne une impression de toi. Tu es sûrement intéressé à te présenter sur Internet comme une personne cultivée et intelligente, menant un mode de vie sain, dans la tendance des technologies commerciales modernes.

Le 7 Janvier 2020 . Rien du temps, de l'humeur et la magie de cette journée n'auraient pu être créés sans ce qui fait la différence – L'ÉNERGIE et LA CRÉATIVITÉ!



Mets seulement des publications de haute qualité sur ta page!

Les thèmes des publications:

La foire caritative HAND - MADE, la préparation numéro un ! Ensemble, nous aidons les enfants malades. Les premiers clients étaient mes partenaires commerciaux et les membres de leur famille !



Les publications de l'activité sociale.

Nous avons eu une belle soirée au spectacle « Dog in the Hay » au Théâtre Satire. Tous les artistes ont joué magnifiquement. Nous ne voulions pas que le spectacle se termine. Vous serez impressionné pendant longtemps !



**Des articles sur les livres,
les concerts, les
performances.**

**N'oublie pas de donner des
conseils à propos de livres
utiles sur les affaires.**

"— Ce qui se passe dans le monde?— C'est juste l'hiver..."
Et les gens sont comme des rats dans une roue, dans un cercle fermé : maison, route, travail, route, maison...



**Dessins intéressants
et positifs de ta vie.**

**Ne laisse pas le
pessimisme et la
vadrouille dans les
pages!**

Chaque jour, Rome s'ouvre à moi avec de nouvelles couleurs!
J'aime voyager - de nouvelles villes, de nouveaux amis, de
nouvelles expériences et de nouvelles inspirations! Quel est le
prochain pays ?



**Les publications de tes
voyages**

Ce ne sont là que quelques exemples.

N'oublie pas d'écrire et de donner des conseils de l'expérience professionnelle de la vie saine, du sport, de ton développement (ne va pas dans l'ésotérique). Un peu d'humour serait bien, mais **il est important de ne pas exagérer et d'être éthique.**

Aussi, n'oublie pas de féliciter tes abonnés pour les grandes vacances comme la veille du Nouvel An.



**OÙ PEUT-ON TROUVER
DES CLIENTS ET DES
PARTENAIRES**

Où peut-on trouver des Clients et Partenaires potentiels?

Groupes de discussion/groupes pour ton public cible :

- la vie saine
- Le sport
- La beauté
- L'alimentation saine
- Ton développement
- Des groupes de jeunes mères
- L'entrepreneuriat
- Le marketing de réseau
- D'autres

Lorsque la page est prête, va trouver les personnes dont tu as besoin.

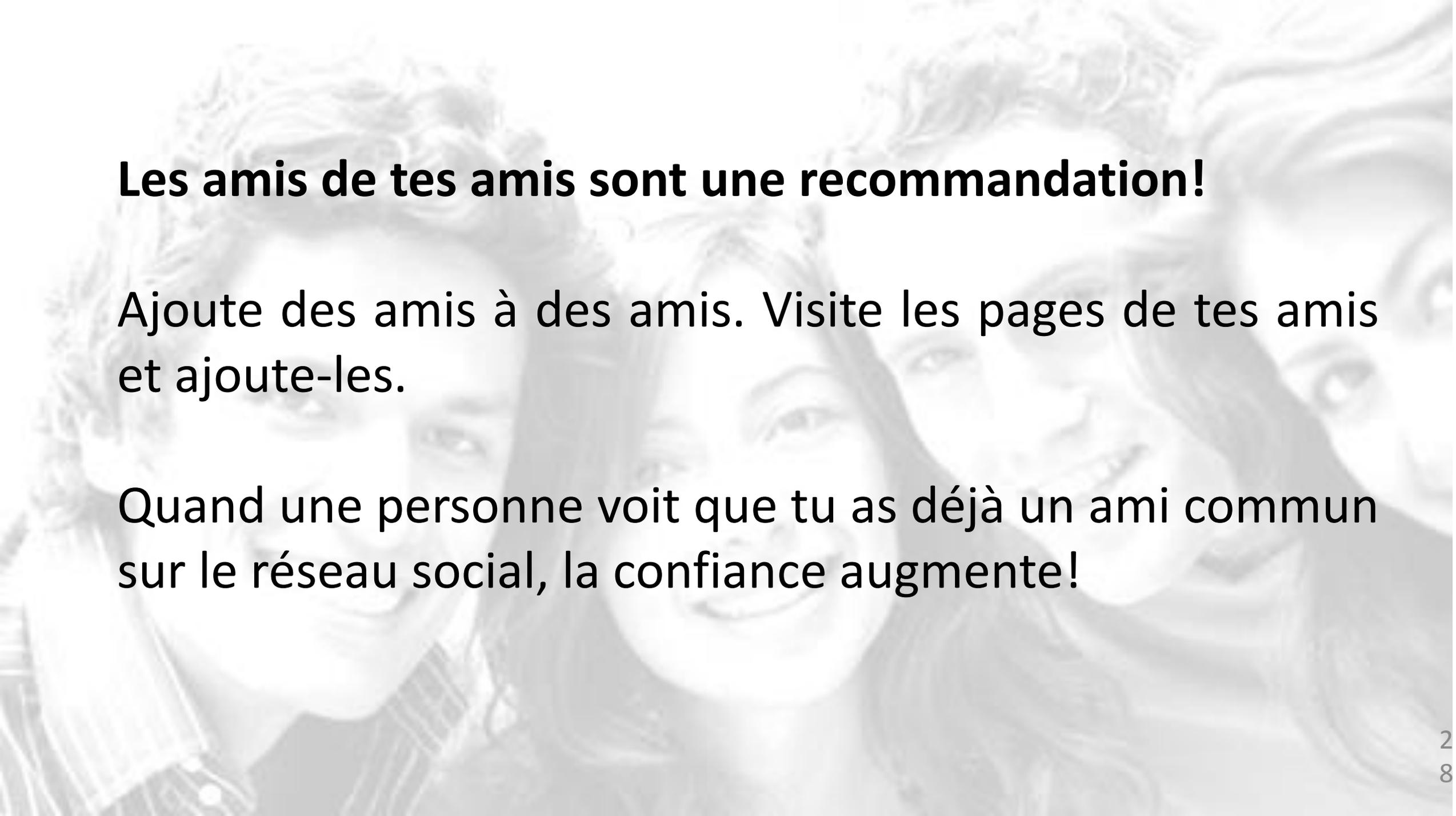
Où on peut trouver des clients et des partenaires potentiels? Quoi écrire?

Atteint les groupes cibles: la vie saine, le sport, la beauté, l'alimentation saine, ton développement, des groupes de jeunes mères, l'entrepreneuriat, le marketing de réseau, d'autres.

Certains réseaux sociaux permettent également de classer les personnes en fonction de leurs intérêts, d'être recherché parmi les participants à des événements pertinents, etc.

Tu es à la recherche, par exemple, des personnes qui suivent la vie saine, alors tu dois trouver à travers la recherche de tels groupes ou communautés selon les mots «Mode de vie sain». Un réseau social te donnera tout ce que tu as, et tu pourrais voir le nombre de personnes dans le groupe et inviter les personnes que tu aimes être amis.

Bien sûr, tout le monde ne va pas accepter ton offre. Mais si tu crée la bonne page et définis le public cible, le nombre d'invitations sera très élevé. À partir de maintenant, tu vas leur parler, tu vas partager des expériences, tu vas partager des idées, tu vas les inviter à des réunions.



Les amis de tes amis sont une recommandation!

Ajoute des amis à des amis. Visite les pages de tes amis et ajoute-les.

Quand une personne voit que tu as déjà un ami commun sur le réseau social, la confiance augmente!



CONTACT AVEC UN CLIENT

Comment peut-on commencer à contacter?

Commence par la «phrase tactile»:
«Bonjour, je suis heureux de vous voir parmi mes amis!»

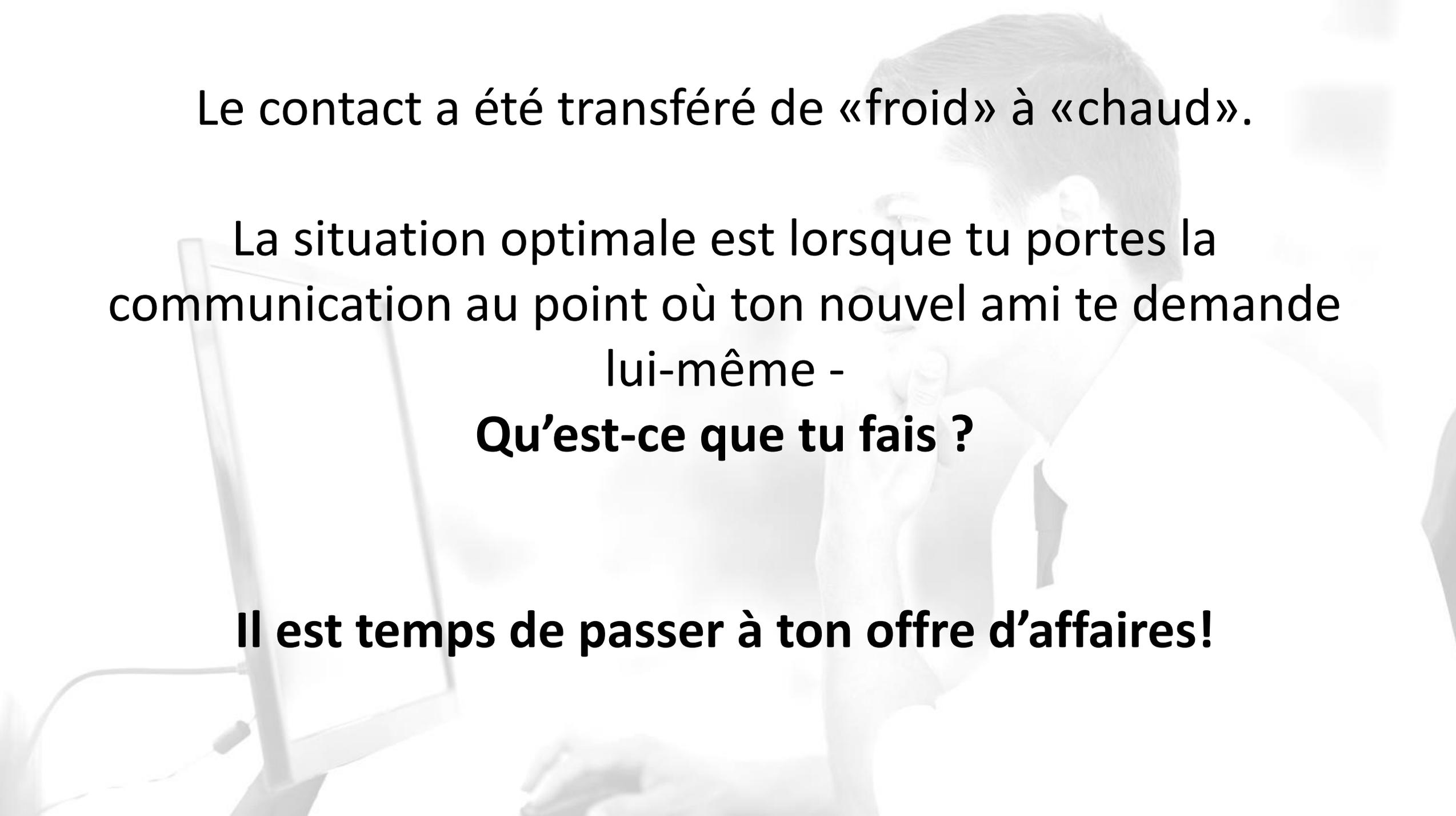
Après tu as deux options:

Établir un contact plus étroit

Passer aux offres

«Je vous ai ajouté parce que j'ai aimé votre profil. Je vois que nous avons des intérêts communs. Peut-être que nous aurions des choses à partager? »

«J'aime aussi le sport. Avec des gens qui partagent les mêmes idées pour obtenir des résultats est plus intéressant et agréable! À quelle fréquence vous entraînez-vous?»



Le contact a été transféré de «froid» à «chaud».

La situation optimale est lorsque tu portes la communication au point où ton nouvel ami te demande
lui-même -

Qu'est-ce que tu fais ?

Il est temps de passer à ton offre d'affaires!



**UNE OFFRE
D'AFFAIRES**

Ce que devrait être une offre d'affaires?

- Individuel
- Simple et court
- Qui mène à une rencontre personnelle

Gardez toutes les questions pour une rencontre en personne. Cela permet de gagner du temps.

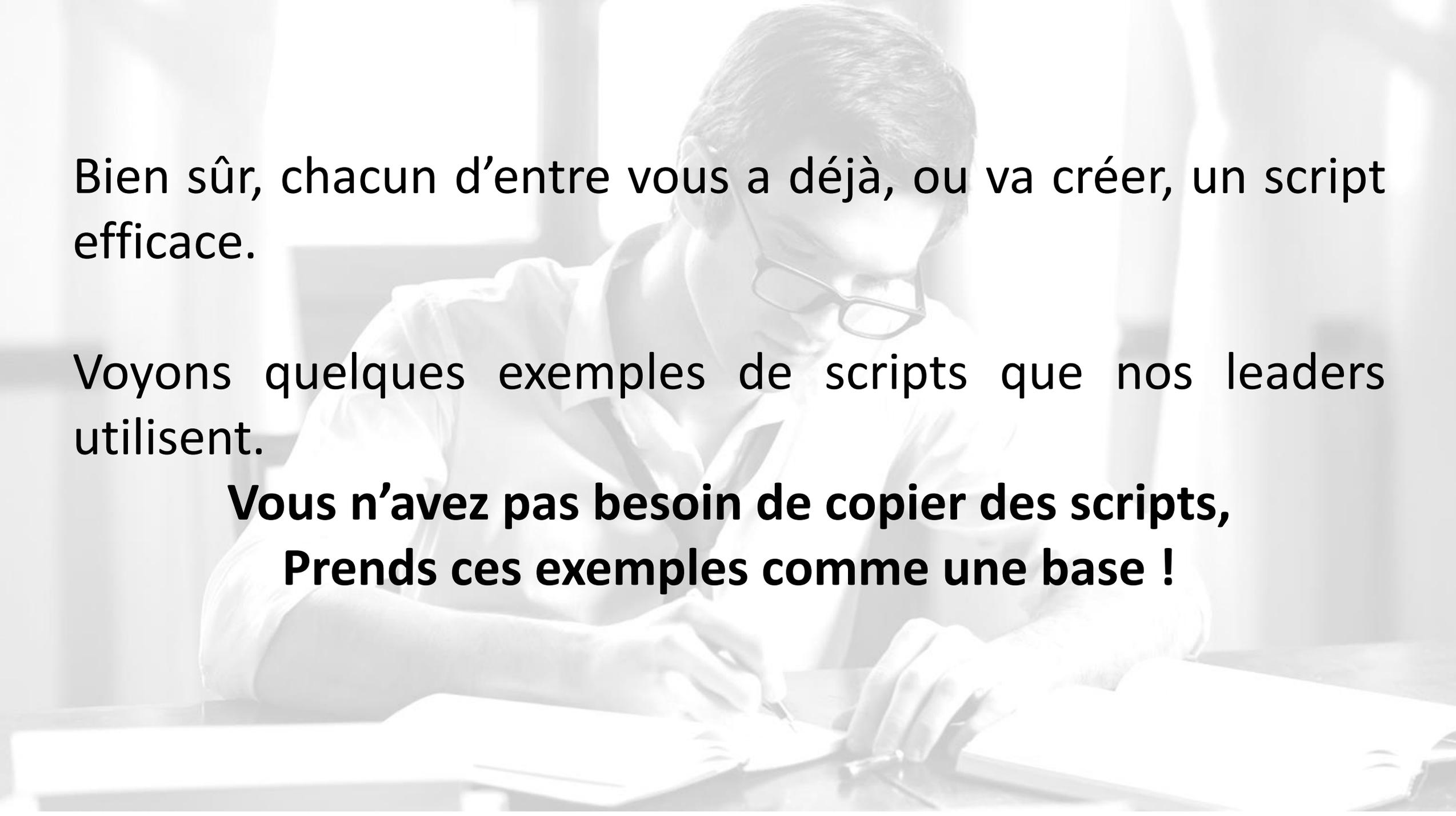
Essaye de rendre ton offre sincère, appropriée et pas comme un spam.

Следующий пример именно такой: общие, «затертые» фразы, пафосность. Все это выглядит очень неискренним. Попасть «в точку» можно и с таким предложением, но вероятность мала.

Bonjour à vous !

Dites-moi : « Comment restaurer et préserver votre santé et celle de vos proches, prolonger la jeunesse et la beauté, comment rester actif pendant de nombreuses années? »

UN EXEMPLE D'UNE OFFRE D'AFFAIRES

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 what appears to be an office or study environment.

Bien sûr, chacun d'entre vous a déjà, ou va créer, un script efficace.

Voyons quelques exemples de scripts que nos leaders utilisent.

**Vous n'avez pas besoin de copier des scripts,
Prends ces exemples comme une base !**



Bonjour!

Je développe une entreprise liée à l'eau. Je t'ai ajouté pour te proposer une offre d'affaires. On cherche des personnes ambitieuses et intéressantes dans l'équipe!

UN EXEMPLE D'UNE OFFRE D'AFFAIRES

En ce moment, j'organise un système de vente, en développant des systèmes de distribution en Russie et en Europe. L'activité est liée à l'eau. Je recherche des partenaires ambitieux qui pourraient être intéressés par ce sujet soit comme revenu complémentaire, soit en tant qu'entreprise sérieuse. Si vous êtes intéressé, je suis prêt à vous rencontrer et à donner des informations plus détaillées.



UN EXEMPLE D'UNE OFFRE D'AFFAIRES

Je développe une entreprise de franchise en Russie, Ukraine, Bulgarie, Italie. Ce sont des magasins à la mode de produits alimentaires fonctionnels en ligne et sur le web. Cela consiste à créer un chiffre d'affaires sur une base commerciale établie. Il existe un système de formation et d'accompagnement. Si intéressé, je propose d'en discuter plus spécifiquement sur Skype.



UN EXEMPLE D'UNE OFFRE D'AFFAIRES



RETRAVAIL

On te dit «non». Et ensuite?

Maintient périodiquement la communication : Laisse tes J'aime sous les messages, écris des commentaires. Créer une relation, ne pas «presser».

Reviens à l'offre quand la personne sera prête.

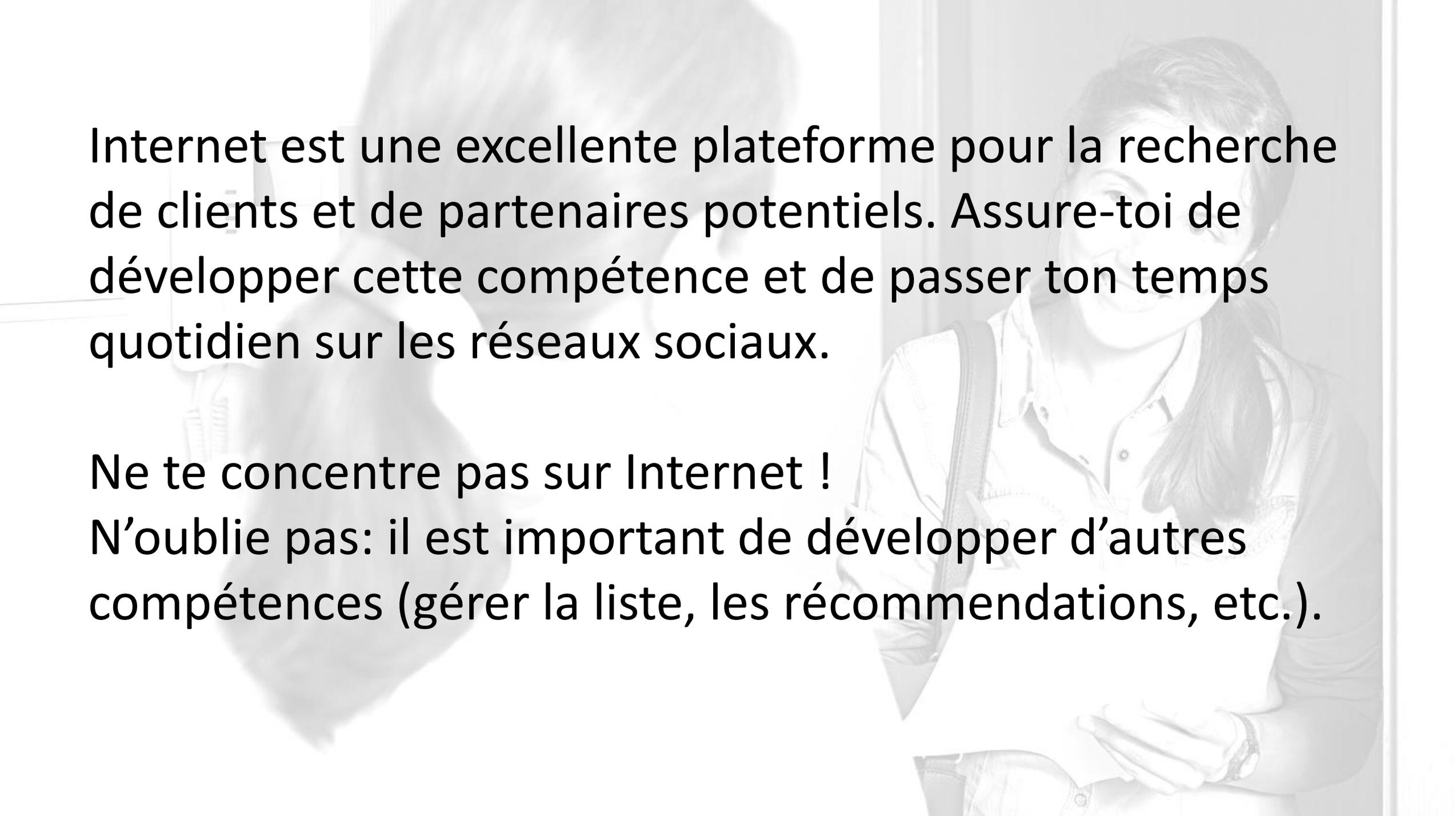
Ça s'appelle une affaire étape par étape dans le marketing de réseau!



DES ERREURS CRITIQUES

5 erreurs critiques qui ne devraient pas être autorisées :

1. Mauvaise photo.
2. Nom de famille et prénom manquants à la page.
3. Compte fermé.
4. Ajout des amis qui ne sont pas ton public cible.
5. Spam.



Internet est une excellente plateforme pour la recherche de clients et de partenaires potentiels. Assure-toi de développer cette compétence et de passer ton temps quotidien sur les réseaux sociaux.

Ne te concentre pas sur Internet !
N'oublie pas: il est important de développer d'autres compétences (gérer la liste, les recommandations, etc.).



DEVOIR

1. Étudie les outils supplémentaires dans ton « cahier d'activité de partenaire.
2. Inscris-toi et crée ton compte afin qu'il intéresse ton public cible, tes clients potentiels et tes partenaires.

