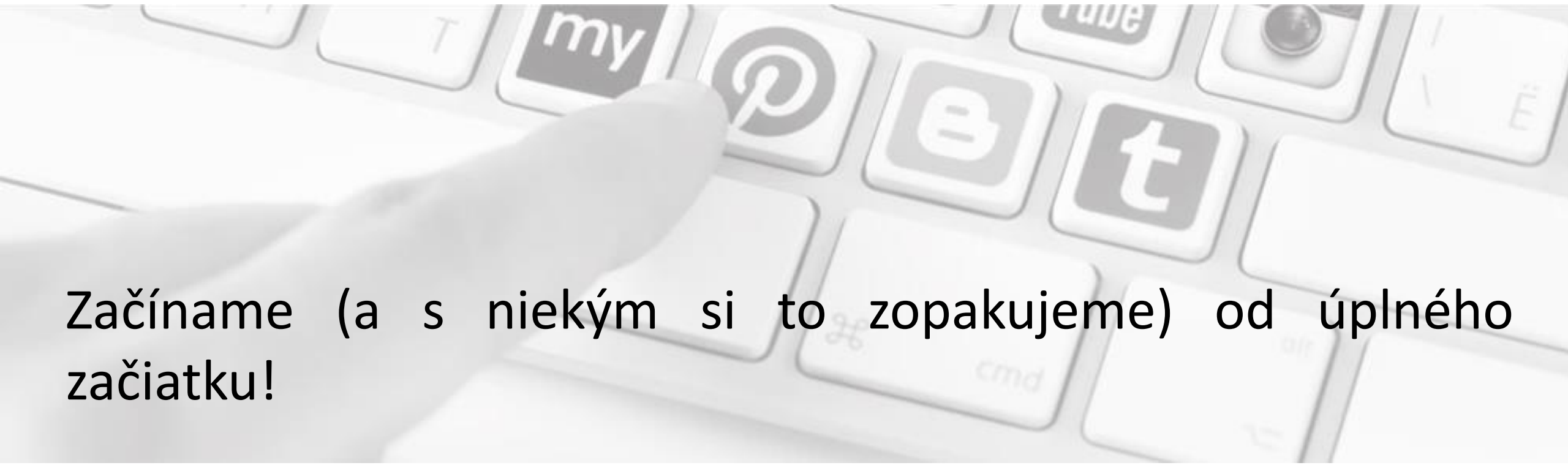


AKO POUŽÍVAŤ SOCIÁLNE SIETE NA ROZVOJ PODNIKANIA PRE ZAČIATOČNÍKA?



Sociálne siete - tie už dávno nie sú iba miestom zábavy. Je to obrovská opora pre podporu akýchkoľvek projektov vrátane podnikania.

Čo musíte urobiť, aby ste mohli začať pracovať na sociálnych sieťach?



Začíname (a s niekým si to zopakujeme) od úplného začiatku!

Prvá vec, ktorú musíte urobiť, je rozhodnúť sa, na ktorých sociálnych sieťach budete pracovať. Lepšie, ak to budú 2 - 3 sociálne siete.

Na základe skúseností úspešných lídrov v podpore podnikania prostredníctvom sociálnych sietí odporúčame zvážiť **Facebook, Instagram, TikTok**.

Musíte sa zaregistrovať vo viacerých a v budúcnosti si vyberte tú, v ktorej je vaše cieľové publikum najviac koncentrované.

Zaregistrujte sa na sociálnych sieťach a vytvorte **biznis**-profil, ktorý rozpovie o vás o vašom partnerstve s Coral Club.

Je veľmi ľahké sa zaregistrovať na všetkých sociálnych sieťach. Zvyčajne je intuitívne, čo je potrebné vyplniť a ktoré tlačidlá stlačiť.

1. Rozhodnite sa pre sociálne siete, s ktorými budete pracovať (2-3 soc. siete).
2. Zaregistrujte sa a založte si svoj profil.

AKO ZAČAŤ PRACOVAŤ NA SOCIÁLNYCH SIEŤACH?

3 bloky práce na sociálních sítích:

1. Dizajn stránky, umiestnenie.
2. Kontakt s potenciálnym klientom.
3. Ponúknuť stretnutie.

3 BLOKY PRÁCE NA SOCIÁLNÝCH SIEŤACH

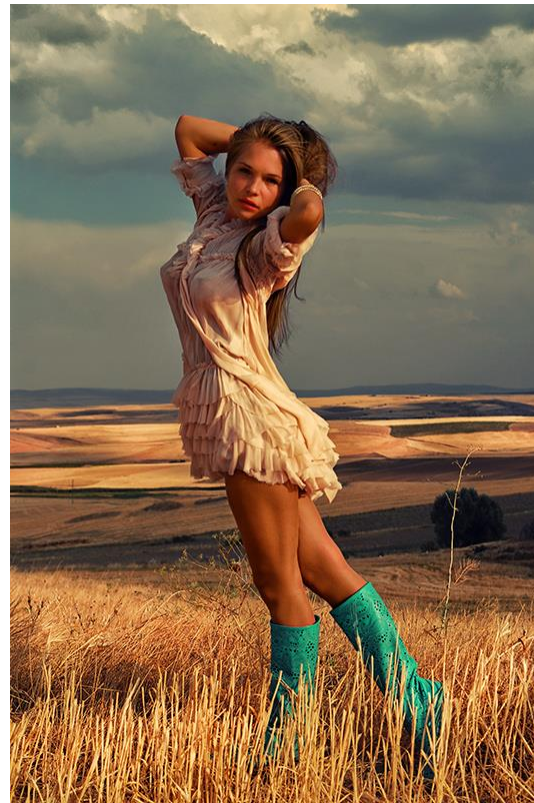
Navrhňte (alebo aktualizujte) stránku na sociálnej sieti určenú špeciálne pre rozvoj podnikania.

Venujte pozornosť vizuálnemu dizajnu a informáciám, ktoré plánujete sprostredkovať svojim priateľom.

Navrhňte obchodnú stránku:

Uverejnite vysokokvalitnú fotografiu
v obchodnom štýle

UMIESTNENIE



Ak plánujete propagovať vaše podnikanie a vaše služby na sociálnych sieťach, potrebujete kvalitnú fotografiu v obchodnom štýle s priateľským úsmevom na tvári.

Návštevník vašej stránky sa z fotografie rozhodne, či s vami má jednať ako s obchodným partnerom alebo nie!



UMIESTNENIE

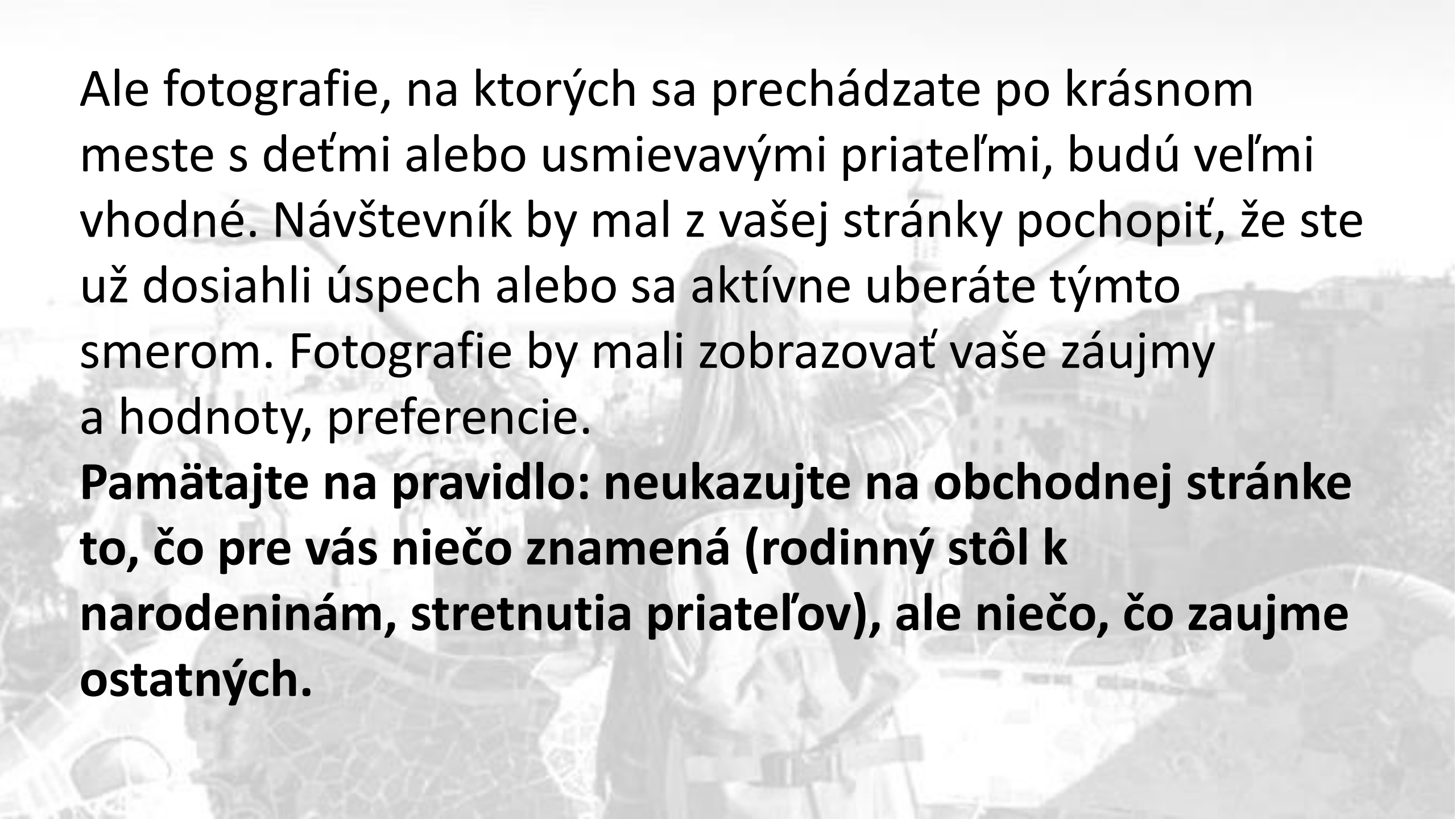
Navrhňte obchodnú stránku:

urobte demonštráciu svojich
záujmov a hodnôt, svoju odbornosť
a profesionalitu



Určite vyplňte oblasť vašich záujmov: aké sú vaše záľuby, aké knihy čítate. Používateľ, ktorý navštívil stránku, si musí o vás vytvoriť správny obraz. Tu môžete spomenúť, že sa zaujímate o zdravý životný štýl, rozvoj podnikania, osobný rast, budovanie kariéry.

Ak zverejňujete fotografie v albumoch, buďte opatrní: mali by odrážať aj vašu obchodnú stránku života a napríklad fotografie pri slávnostnom stole s nápojmi nebudú vhodné.



Ale fotografie, na ktorých sa prechádzate po krásnom meste s deťmi alebo usmievavými priateľmi, budú veľmi vhodné. Návštevník by mal z vašej stránky pochopiť, že ste už dosiahli úspech alebo sa aktívne uberáte týmto smerom. Fotografie by mali zobrazovať vaše záujmy a hodnoty, preferencie.

Pamätajte na pravidlo: neukazujte na obchodnej stránke to, čo pre vás niečo znamená (rodinný stôl k narodeninám, stretnutia priateľov), ale niečo, čo zaujme ostatných.

Poznámka: na osobnej stránke sociálnej siete sa často nachádzajú polia „**politika**“ a „**náboženstvo**“. Nič nepíšte. **Zostaňte neutrálni, aby ste neurazili svojich návštevníkov svojou kategorickou povahou.**

Odporúčame nehovoriť o Coral Club ako oblasti činnosti, záujmov.

Človek, ktorý je len povrchne oboznámený so sieťovým podnikaním a ktorý mal negatívne skúsenosti s partnerstvom s inými spoločnosťami MLM, si urobí závery, ktoré nie sú vo váš prospech.

Určite budete mať čas predstaviť potenciálnym partnerom našu úžasnú spoločnosť! Toto urobíte osobne.



UMIESTNENIE

Navrhnite obchodnú stránku:

3. Urobte dôraz na fotografiu a niekoľko prvých príspevkov

- Nezabudnite: stránka na sociálnej sieti je vaša vizitka.
- Človek, ktorý sa dostane na vašu stránku, zoznačiatku vidí vašu fotografiu, mesto, niekoľko prvých príspevkov.
- Keď to preňho nebude zaujímavé, oddíde zo stránky. Preto urobte dôraz hlavne na tieto „body“.

*Nájdite úspešný príklad kompetentného prispievania na internete, nekopírujte, ale učte sa! Požiadajte o radu aj svojho mentora.

***Pridávajte nie viac ako 1 - 2 príspevky za deň**
Môže to byť fotografia + zaujímavý text v rámci vašich odborných znalostí, príbeh (krátke video). Príspevky ako ankety, súťaže, otázky zvýšia aktivitu na vašej stránke a prilákajú viac potenciálnych Klientov a Partnerov.

Neuverejňujte veľa príspevkov iných ľudí, sústreďte sa na svoje vlastné. Preposielaním (umiestňovaním príspevkov iných ľudí) nevyjadrujete sami seba!

Lepšie uverejniť 1 príspevok za pár dní, ale kvalitný a zaujímavý!

Pamätajte: každý príspevok o vás vytvára názor. Určite máte záujem prezentovať sa na internete ako kultivovaný a sčítaný človek, ktorý vedie zdravý životný štýl v trende moderných obchodných technológií.

7. januára 2020. Aj počasie, nálada a samotné čaro dňa vytvorili niečo, bez čoho je pohyb vpred nemožný -
ENERGIA A TVORIVOSŤ!



**Na svojej stránke
zverejňujte iba
kvalitné príspevky!**

Témy na príspevky:

Charitatívny veľtrh RUČNE – VYROBENÉ, pripravenosť číslo jeden! Pomáhame spolu chorým deťom.
Prvými zákazníkmi boli moji obchodní partneri a ich rodinní príslušníci!



**Príspevky o sociálnej
aktivite.**

Strávili sme nádherný večer pri predstavení „Pes na sene“ v divadle Satiry. Všetci umelci hrali skvele. Nechcel som, aby sa šou skončila. Choďte, nebudete ľutovať a dlho to bude na vás robiť dojem!



Príspevky o prečítaných knihách, navštívených koncertoch, predstaveniach.

Nezabudnite uviesť odkazy na užitočnú obchodnú literatúru!

"— Čo sa deje vo svete? - Je len zima ... "

A ľudia sú ako veveričky v kolese, v začarovanom kruhu: domov-cesta-práca-cesta-domov...



**Zaujímavé a pozitívne
náčrty zo života.**

**Nedopustite aby na
stránkach bola
pochmúrnosť
a pesimizmus!**

Každý deň sa mi Rím otvára s novými a novými farbami!
Milujem cestovanie - nové mestá, noví priatelia, nové zážitky,
nové skúsenosti a prílev inšpirácie! Ktorá krajina bude
ďalšia???



Cestovné príspevky

Je to iba niekoľko príkladov.

Nezabudnite napísať a dávať rady zo svojej osobnej praxe zdravého životného štýlu, športu, sebarozvoja (nepúšťajte sa do ezoteriky). Trochu humoru nezaškodí, **ale je dôležité nepreháňať to a dodržiavať etiku.**

Nezabudnite tiež zablahoželať na stránkach vašim sledovateľom k hlavným sviatkom, ako je napríklad Nový rok.



KONTAKT S KLIENTOM

Kde nájsť potenciálnych Klientov a Partnerov?

Profilové skupiny:

- zdravý životný štýl
- šport
- krása
- zdravé stravovanie
- seba-rozvoj
- skupiny mladých mamičiek
- podnikanie
- MLM
- a iné

Keď bude stránka pripravená, vyhľadajte ľudí, ktorých potrebujete.

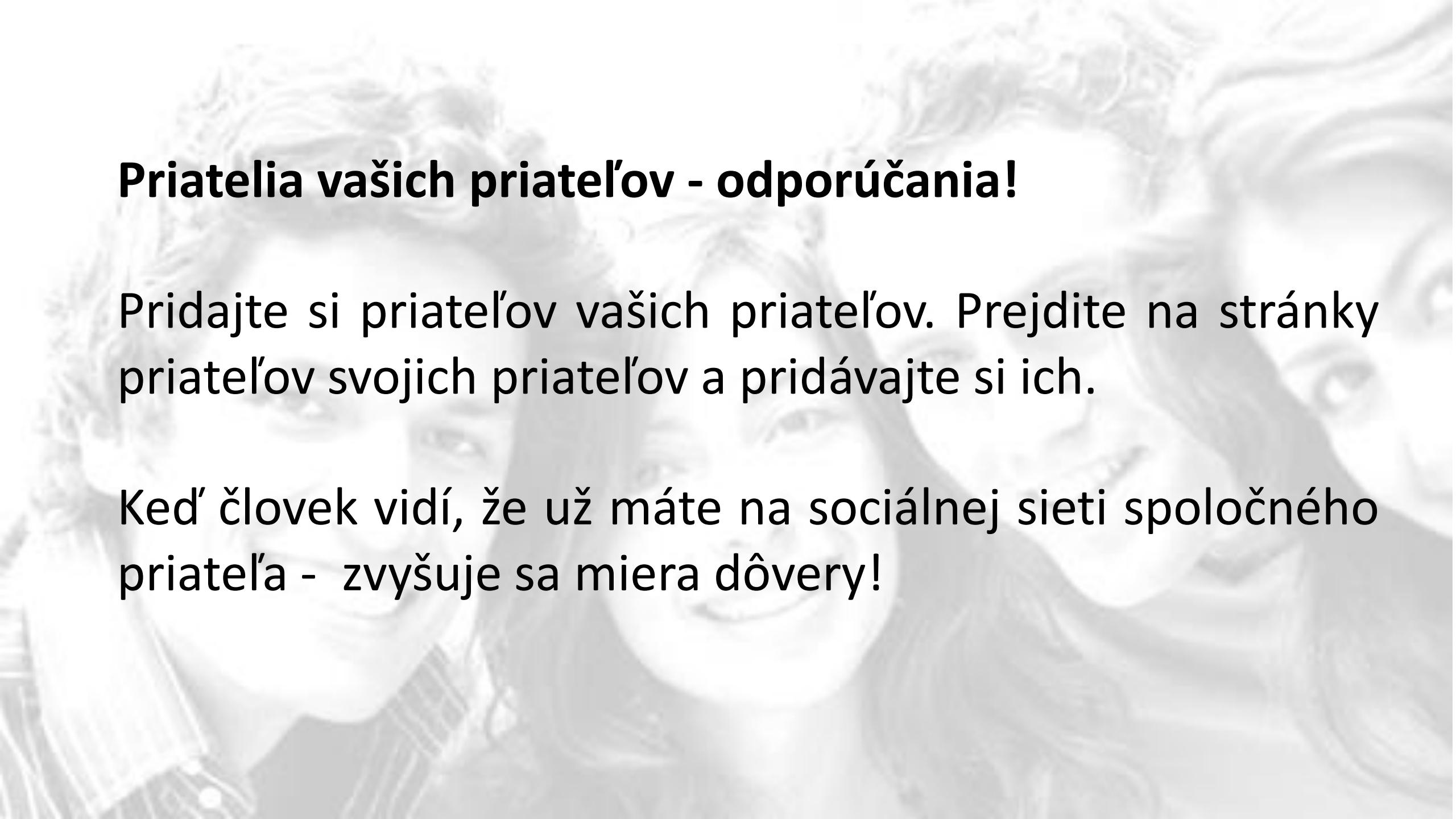
Kde nájsť potenciálnych Klientov a Partnerov? Čo napísať?

Obráťte sa na špecializované skupiny: zdravý životný štýl, šport, krása, zdravé stravovanie, sebarozvoj, skupiny mladých matiek, podnikanie, biznis, MLM.

Niektoré sociálne siete tiež poskytujú príležitosť zoradiť ľudí podľa záujmov, vyhládať ich medzi účastníkmi špecializovaných podujatí atď.

Ak hľadáte napríklad ľudí ktorí vedú zdravý životný štýl, musíte pomocou vyhľadávania nájsť také skupiny alebo komunity podľa slov „Zdravý životný štýl“. Sociálna sieť vydá všetko, čo má, a môžete vidieť veľa ľudí v skupine a pozvať tých, ktorý sa vám pozdávajú a pridať si ich do priateľov.

Samozrejme, nie každý musí na váš návrh reagovať. Ak, ste však správne navrhli svoju stránku a definovali Cieľové Publikum, potom bude počet prijatých pozvánok vysoký. V budúcnosti s nimi budete komunikovať, vymieňať si skúsenosti, vaše návrhy. Pozývajte ich na stretnutia.

A faded, grayscale background image of four young people (two men and two women) smiling and looking towards the camera. They are positioned in a slightly overlapping manner, with their faces filling most of the frame.

Priatelia vašich priateľov - odporúčania!

Pridajte si priateľov vašich priateľov. Prejdite na stránky priateľov svojich priateľov a pridávajte si ich.

Keď človek vidí, že už máte na sociálnej sieti spoločného priateľa - zvyšuje sa miera dôvery!



KONTAKT S KLIENTOM

Ako sa začať stretávať?

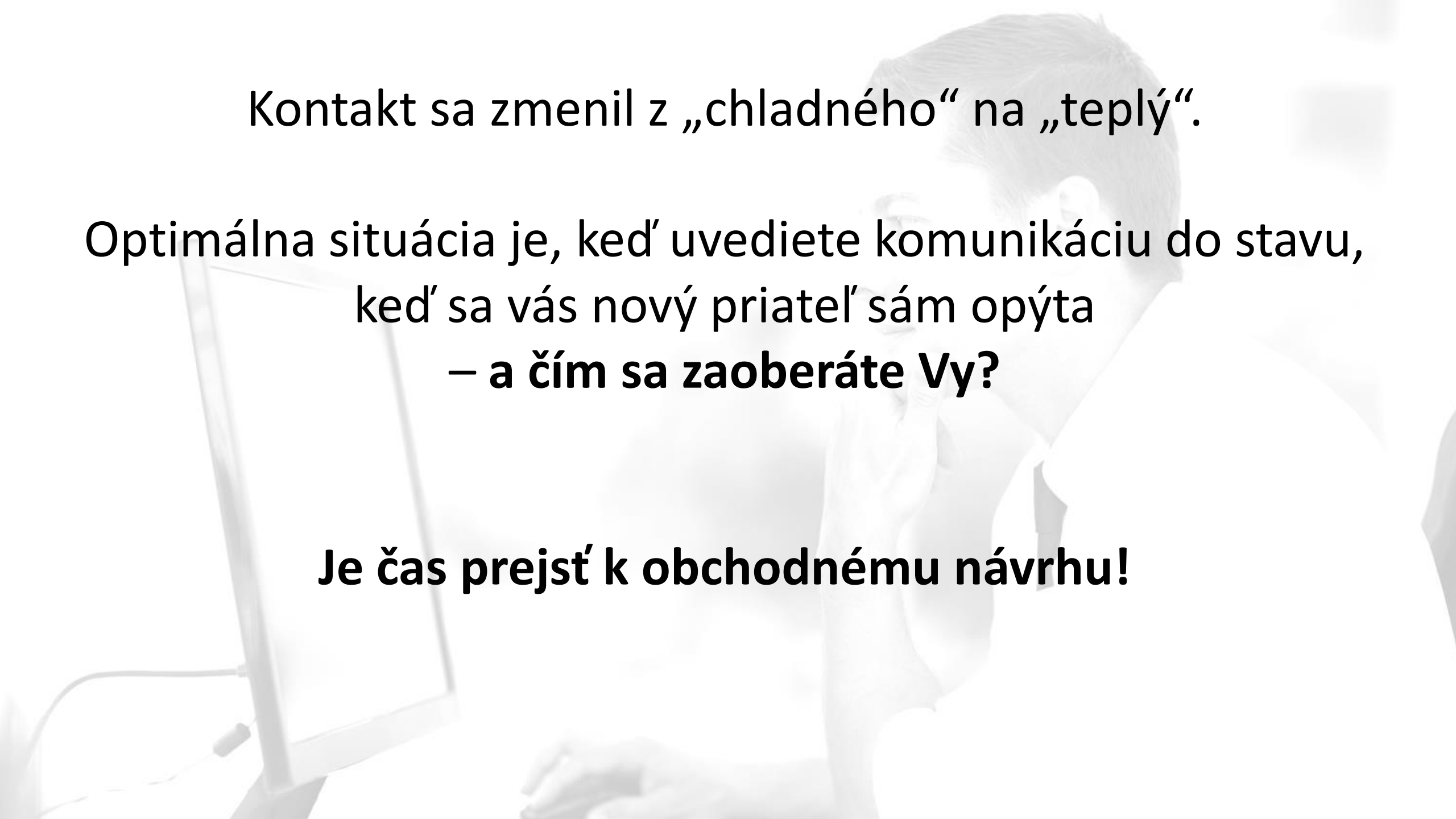
Začnite so „začiatočnými – frázami“:
„Dobrý deň, rád Vás vidím vo svojich priateľoch!“
Ďalej máte 2 možnosti:

Nadviazať užší
kontakt

Prejsť
k návrhu

„Pridal som si Vás, pretože sa mi zapáčil Váš profil. Vidím, že máme spoločné záujmy. Možno si budeme navzájom užitoční“.

„Tiež milujem šport. Je zaujímavejšie a príjemnejšie dosiahnuť výsledky s rovnako zmýšľajúcimi ľuďmi! Ako často cvičíte?“



Kontakt sa zmenil z „chladného“ na „teplý“.

Optimálna situácia je, keď uvediete komunikáciu do stavu,
keď sa vás nový priateľ sám opýta
– a čím sa zaoberáte Vy?

Je čas prejsť k obchodnému návrhu!



BIZNIS - PONUKA

Aký by mal byť obchodný návrh?

- Individuálny
- Jednoduchý a krátky
- Privádzajúci k osobnému stretnutiu

Všetky otázky nechajte na osobné stretnutie. To šetrí čas.

Snažte sa, aby bol váš návrh úprimný, primeraný situácii a nepripomínal spam.

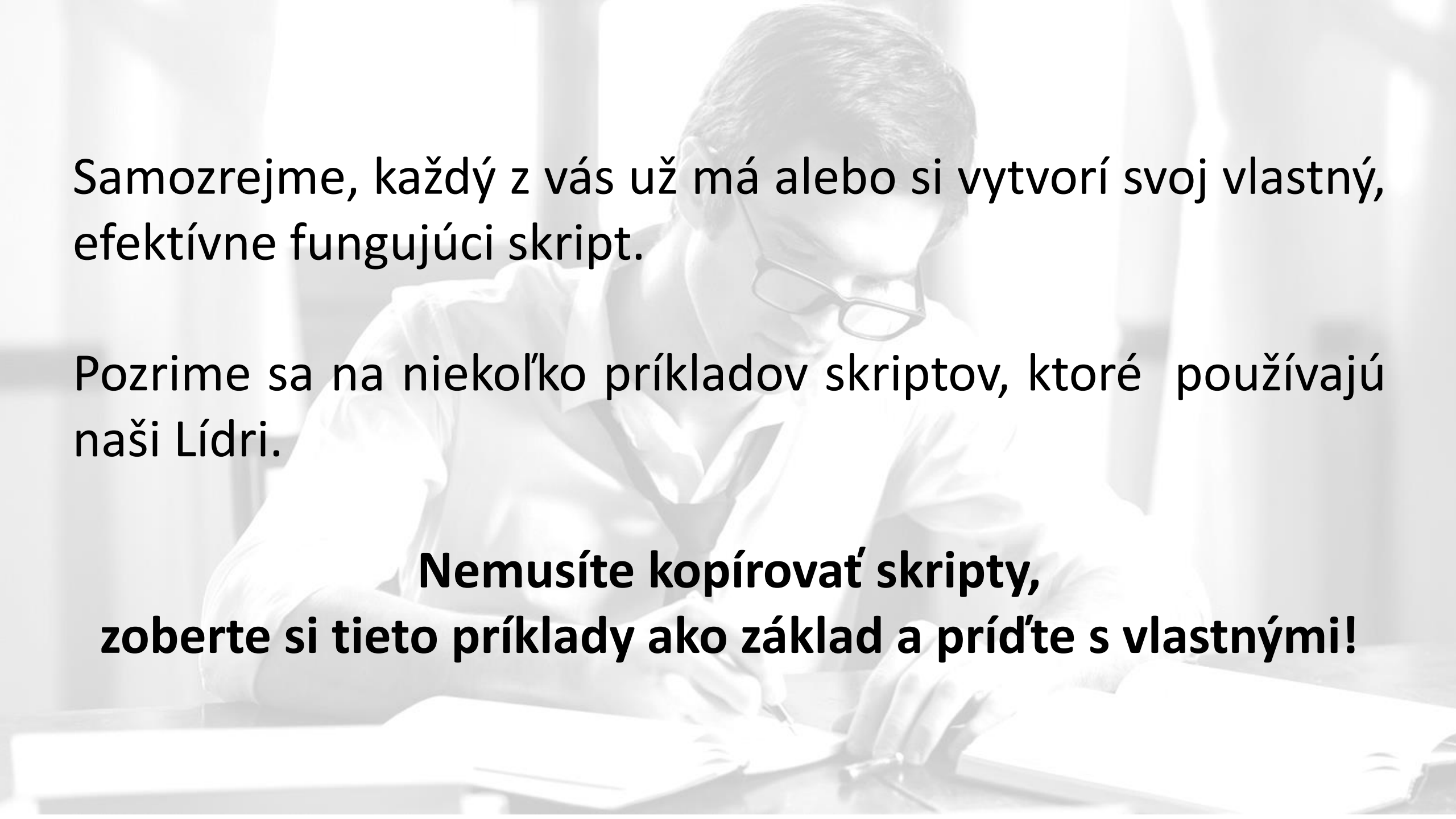
Ďalším príkladom je toto: bežné, „opotrebované“ frázy, domýšľavosť. Všetko to vyzerá veľmi neúprimne. S takýmto návrhom sa môžete dostať k veci, ale pravdepodobnosť je malá.



Dobrý deň!

Povedzte mi, zaujíma Vás, ako obnoviť
a udržať si zdravie a zdravie svojich blízkych,
predĺžiť mladosť a krásu, ako zostať aktívny
a činný po mnoho rokov?

PRÍKLAD OBCHODNÉHO NÁVRHU

A grayscale background image of a man with glasses, wearing a light-colored shirt, sitting at a desk and writing in a notebook with a pen. The image is slightly blurred and serves as a backdrop for the text.

Samozrejme, každý z vás už má alebo si vytvorí svoj vlastný, efektívne fungujúci skript.

Pozrime sa na niekoľko príkladov skriptov, ktoré používajú naši Lídri.

**Nemusíte kopírovať skripty,
zoberte si tieto príklady ako základ a prídte s vlastnými!**



Ahoj!

Rozvíjam podnikanie spojené s vodou. Pridal som si ťa sa s cieľom obchodného návrhu. Zaujímam sa o ambiciózných ľudí do tímu!

PRÍKLAD OBCHODNÉHO NÁVRHU

V súčasnosti organizujem systém predaja a rozvíjam pobočky na Slovensku. Podnikanie súvisí s vodou. Hľadám ambiciózných partnerov, ktorých by táto téma mohla zaujímať buď ako ďalší príjem, alebo ako seriózný obchod. V prípade záujmu som pripravený sa stretnúť a poskytnúť podrobnejšie informácie.



PRÍKLAD OBCHODNÉHO NÁVRHU

Rozvoj franšízového podnikania na Slovensku, Ukrajine, v Bulharsku a Taliansku či v Rusku. Trendové obchody s produktami funkčného stravovania sa. Online a offline. Propagácia spočíva vo vytvorení obratu na hotovom základe. Existuje systém školení a podpory. Ak budeš záujem, navrhujem to prediskutovať podrobnejšie cez Skype.



PRÍKLAD OBCHODNÉHO NÁVRHU



ÚPRAVA

Povedali vám „nie“. Čo ďalej?

Udržujte pravidelnú komunikáciu:
nechávajte lajky pod príspevkami, píšete
komentáre.

Budujte vzťah, netlačte.

Keď je človek pripravený, vráťte sa k
návrhu.

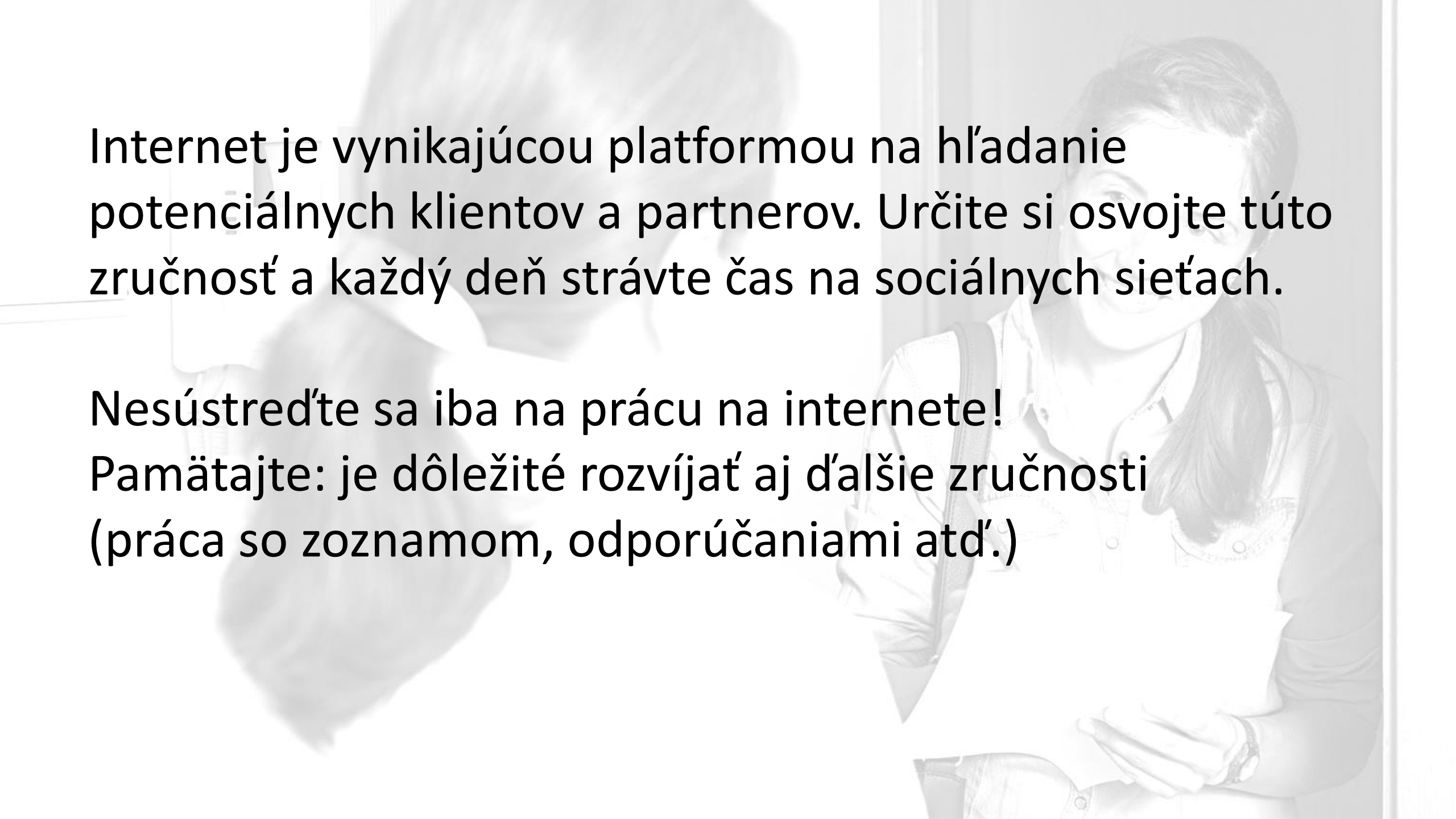
V MLM biznise sa tomu hovorí poetapná
dohoda!

A background image showing three business professionals in an office setting. A man in a blue shirt and tie is looking towards the right, a woman is holding a tablet, and another person is using a laptop. A semi-transparent blue box is overlaid on the left side of the image.

KRITYCKÉ CHYBY

5 kritických chýb, ktoré by ste nemali robiť:

1. Nekvalitná fotografia.
2. Chýba na stránke meno a priezvisko.
3. Zatvorený profil.
4. Pridanie do priateľov ľudí nie Cieľového Publika
5. Spam.



Internet je vynikajúcou platformou na hľadanie potenciálnych klientov a partnerov. Určite si osvojte túto zručnosť a každý deň strávte čas na sociálnych sieťach.

Nesústredte sa iba na prácu na internete!
Pamätajte: je dôležité rozvíjať aj ďalšie zručnosti (práca so zoznamom, odporúčaniami atď.)



ÚLOHA

1. Preštudujte si doplňujúce materiály
 2. v „Pracovnom zošite úspešného partnera“.
-
2. Zaregistrujte sa a začnite pracovať na sociálnych sieťach.

