

COME UTILIZZARE I SOCIAL A VANTAGGIO DEL TUO BUSINESS



I social network non sono più soltanto un'area di intrattenimento. Si tratta di un ampio trampolino di lancio per promuovere qualsiasi progetto, persino un'impresa. Cosa occorre fare per iniziare a lavorare sui social?



Cominciamo (e con qualcun'altro ripetiamo) con le basi!

La prima cosa da fare è decidere su quali social network lavorerai. È meglio se si scelgono due o tre social network.

Consigliamo, sulla base dell'esperienza di leader di successo nella promozione di questo business attraverso i social, di prendere in considerazione **Facebook, Instagram, Vkontakte**. È necessario registrarsi in diversi social, per poi scegliere quello in cui il tuo target di riferimento è più concentrato.

Registrati nei social network e crea un **profilo professionale** per promuovere il tuo business.

Iscriversi ai siti di social network è comunemente facile. Di solito capire cosa compilare e quali pulsanti premere è estremamente intuitivo. Tieni presente che avrai bisogno di un numero di telefono sul quale non è ancora stata registrata nessuna pagina nel social in cui stai creando la nuova pagina.

Riassumendo:

1. Determina su quali social network opererai (2-3 diversi).
2. Registrati nei social network scelti e crea un profilo professionale.



COME POSSO INIZIARE A LAVORARE SUI SOCIAL?

3 blocchi di lavoro nei social:

1. Creazione della pagina, posizionamento.
2. Contatto con il cliente.
3. Definizione di un appuntamento.

3 BLOCCHI DI LAVORO NEI SOCIAL

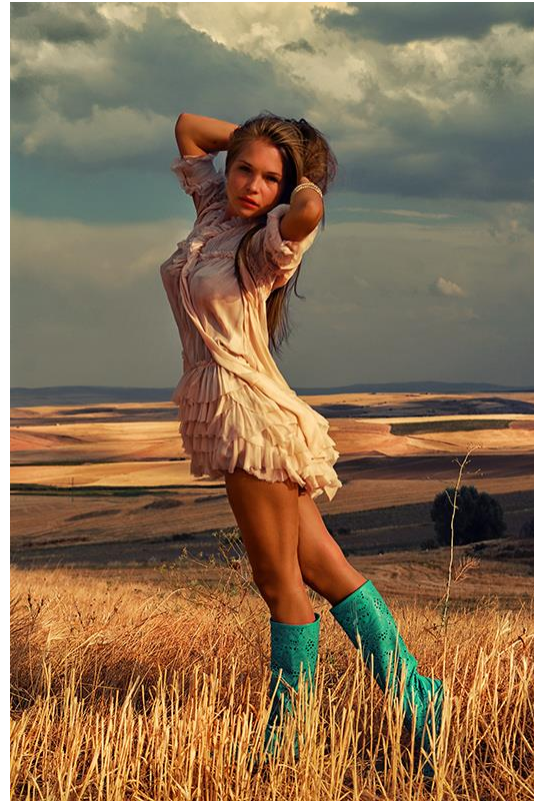
Crea (o aggiorna) nei social network una pagina che sia progettata specificamente per sviluppare il tuo business.

Presta attenzione al design visivo e alle informazioni che intendi trasmettere ai tuoi amici.

Forma una pagina professionale:

Inserisci un'immagine di buona qualità
in stile professionale

POSIZIONAMENTO



Se hai intenzione di promuovere la tua attività e i tuoi servizi sui social network, avrai bisogno di una tua foto professionale di alta qualità con un sorriso amichevole sul viso.

I visitatori della tua pagina decidono in base alla tua foto se vale la pena o meno avere a che fare con te!

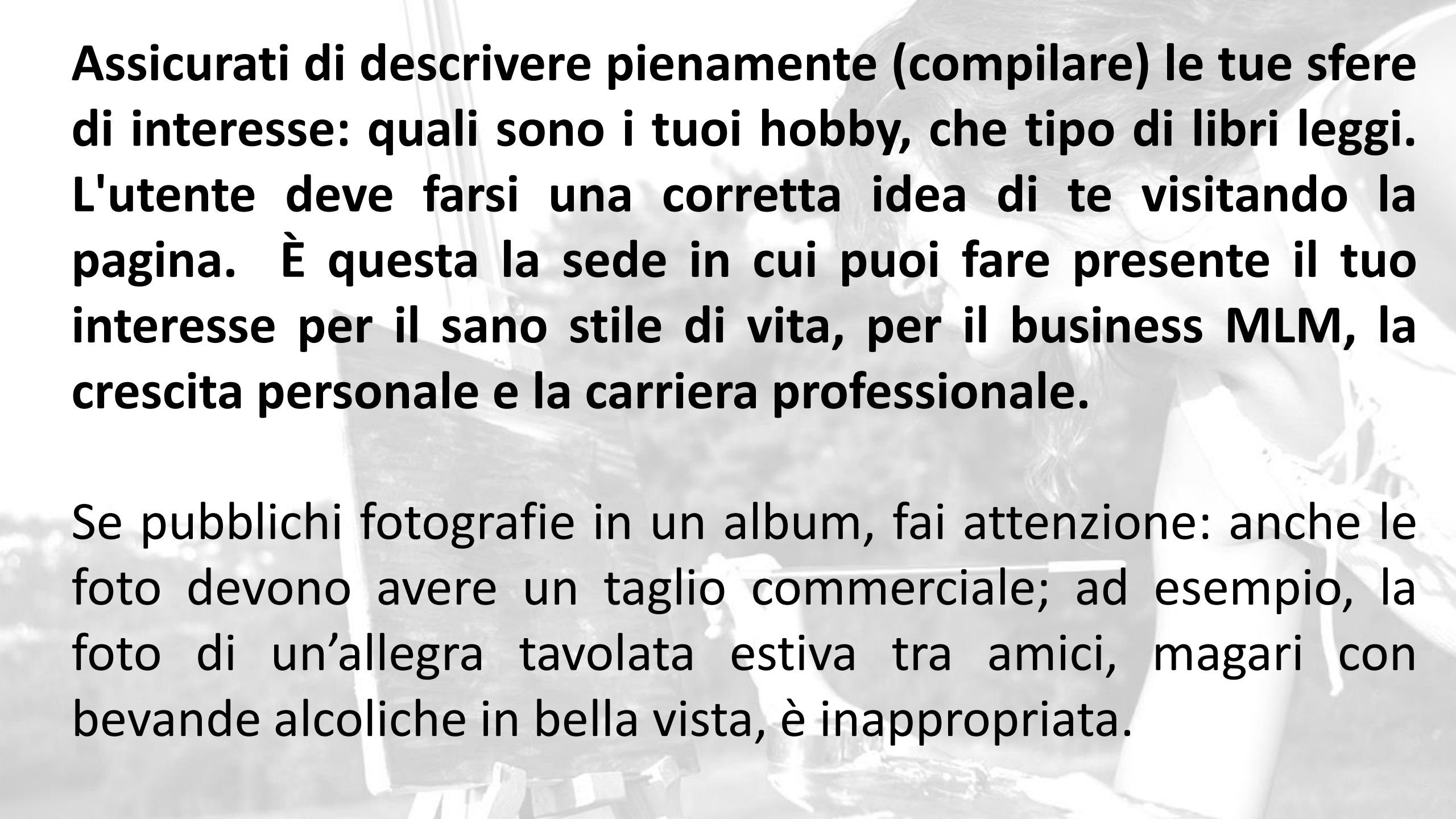


POSIZIONAMENTO

Forma una pagina professionale:

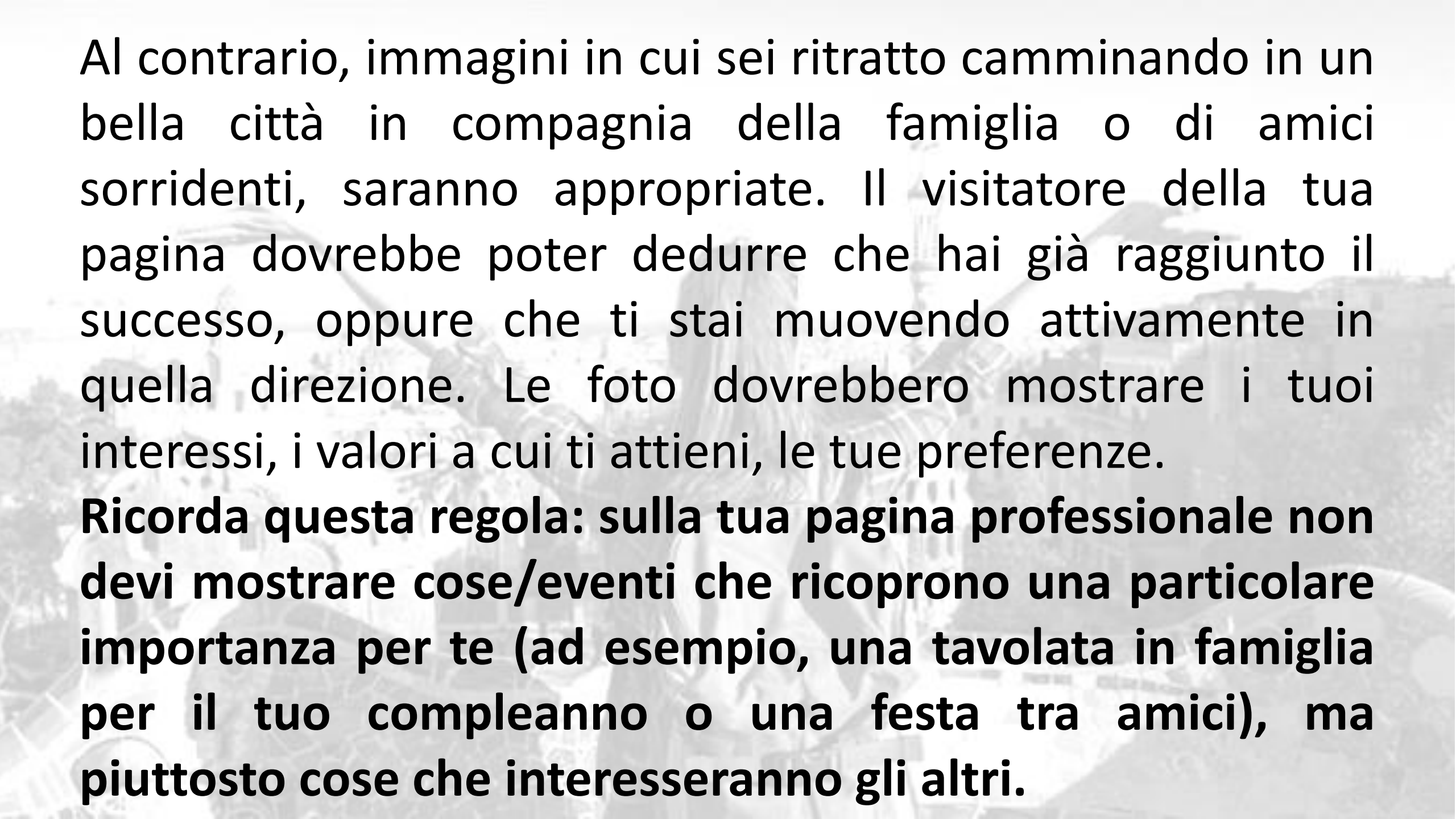
metti in luce i tuoi interessi e i tuoi valori, la tua esperienza e la tua professionalità





Assicurati di descrivere pienamente (compilare) le tue sfere di interesse: quali sono i tuoi hobby, che tipo di libri leggi. L'utente deve farsi una corretta idea di te visitando la pagina. È questa la sede in cui puoi fare presente il tuo interesse per il sano stile di vita, per il business MLM, la crescita personale e la carriera professionale.

Se pubblichi fotografie in un album, fai attenzione: anche le foto devono avere un taglio commerciale; ad esempio, la foto di un'allegria tavolata estiva tra amici, magari con bevande alcoliche in bella vista, è inappropriata.



Al contrario, immagini in cui sei ritratto camminando in un bella città in compagnia della famiglia o di amici sorridenti, saranno appropriate. Il visitatore della tua pagina dovrebbe poter dedurre che hai già raggiunto il successo, oppure che ti stai muovendo attivamente in quella direzione. Le foto dovrebbero mostrare i tuoi interessi, i valori a cui ti attieni, le tue preferenze.

Ricorda questa regola: sulla tua pagina professionale non devi mostrare cose/eventi che ricoprono una particolare importanza per te (ad esempio, una tavolata in famiglia per il tuo compleanno o una festa tra amici), ma piuttosto cose che interesseranno gli altri.

Nota bene: la pagina personale sui social ha spesso campi denominati "**politica**" e "**religione**". Non scrivere nulla in questi campi. Rimani neutrale in modo da non offendere la sensibilità dei visitatori con un atteggiamento categorico.

Si consiglia di non nominare Coral Club tra le aree di interesse.

Una persona che conosce superficialmente il network marketing, o che ha avuto esperienze negative di partnership con altre aziende MLM, trarrà conclusioni affrettate e non a tuo favore.

Avrai sicuramente il tempo di far conoscere i tuoi potenziali partner alla nostra meravigliosa azienda!
Lo farai in privato.



POSIZIONAMENTO

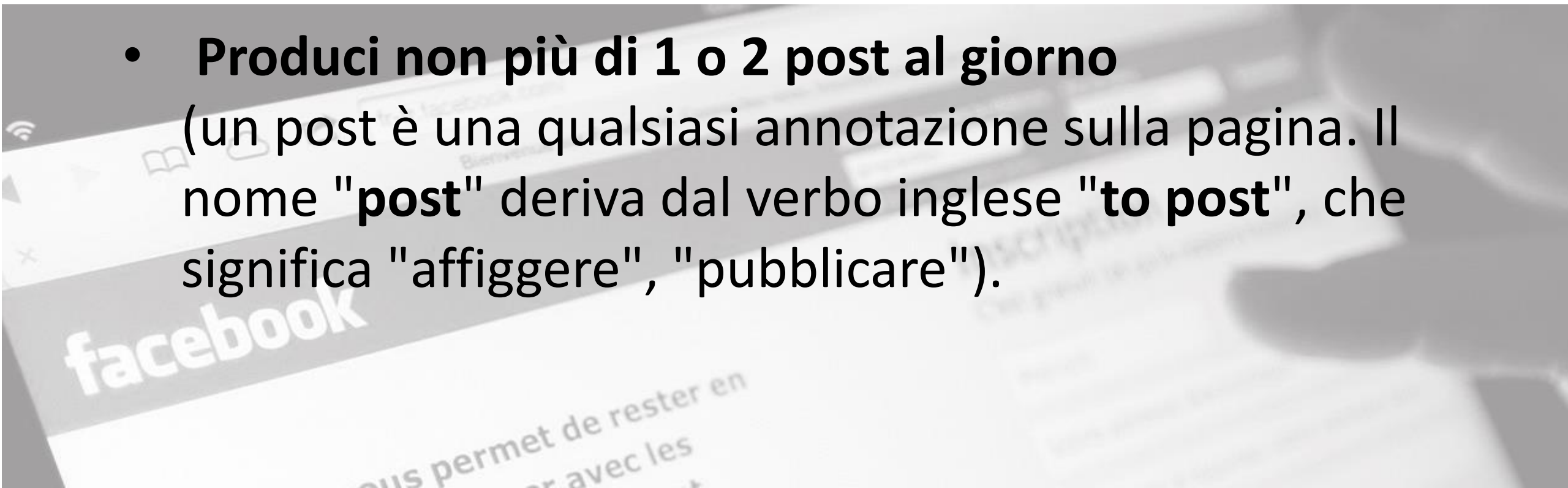
Forma una pagina professionale:

Dedica particolare cura alla foto e alle prime pubblicazioni

- Non dimenticare che le tue pagine nei social sono il tuo biglietto da visita.
- Una persona che visita la tua pagina guarda per prima cosa la foto, la città e le prime pubblicazioni.
- Se non vede nulla di interessante lascia immediatamente la pagina. Quindi presta la giusta attenzione a questi aspetti.

- Trova un ottimo esempio di posizionamento su Internet da cui imparare (non copiare)! Chiedi consiglio anche al tuo tutor.

- **Produci non più di 1 o 2 post al giorno**
(un post è una qualsiasi annotazione sulla pagina. Il nome "**post**" deriva dal verbo inglese "**to post**", che significa "affiggere", "pubblicare").



Non postare molti post di altri, concentrati sui tuoi. Il *reposting* (inserimento di post di altre persone) non trasmette un'idea autentica della tua persona!

È preferibile allora creare solo un post ogni due o tre giorni, ma che sia di qualità e interessante!

Ricorda: ogni post concorre a formare un'opinione su di te. Sicuramente sei interessato a presentarti sulle pagine di Internet come una persona educata, colta, che conduce uno stile di vita sano e che è in linea con le moderne tecniche di conduzione del business.

7 gennaio 2018 Il bel tempo, il buon umore e la magia di questa splendida giornata hanno fatto la differenza, regalandomi ciò di cui mi nutro regolarmente: ENERGIA E CREATIVITÀ!



**Pubblica solo
messaggi di alta
qualità sulla tua
pagina!**

Argomenti per i post:

Mercatino di beneficenza HANDMADE, ci siamo! Così si aiutano i bambini e i malati allo stesso tempo. I primi clienti sono stati i miei partner e i loro familiari!



**Post sull'attività
sociale**

Serata speciale al teatro con “Sogno di una notte di mezza estate”. Tutti gli attori hanno recitato in modo ineccepibile. Avrei voluto che lo spettacolo non finisse mai. Consigliato, ne vale la pena e vi lascerà un bellissimo ricordo!



**Post sui libri letti, concerti
a cui hai partecipato,
spettacoli.**

**Non dimenticare di offrire
riferimenti alla letteratura
commerciale utile!**

"Cosa succede là fuori? Ah... È solo inverno..."

E le persone continuano con il solito tran-tran: casa-auto-lavoro-auto-casa... un circolo vizioso



**Scene interessanti
dalla vita e ricche di
positività.**

**Nessuna nota di
pessimismo!**

Ogni giorno Roma si mostra con nuovi colori! Amo viaggiare - nuove città, nuovi amici, nuove esperienze e ispirazioni! Qual è la prossima destinazione???



Post sui viaggi

Questi sono solo alcuni esempi.

Non dimenticare di scrivere e dare consigli tratti dalla tua esperienza personale di stile di vita sano, sport e crescita interiore (senza assumere accenti esoterici). Un po' di umorismo non fa male, **ma è importante non esagerare e mantenere una certa etica.**

Inoltre, non dimenticare di fare gli auguri agli amici che ti seguono in occasione delle principali festività, come Il Natale, il Capodanno, la Pasqua, etc.



**IL CONTATTO CON
IL CLIENTE**

Dove trovare potenziali Clienti e Partner?

Gruppi di profili:

- sano stile di vita
- sport
- bellezza
- sana alimentazione
- auto-aiuto/crescita personale
- gruppi di giovani mamme
- imprenditorialità
- MLM
- altri

Quando la pagina è pronta, passa alla ricerca delle persone giuste per te.

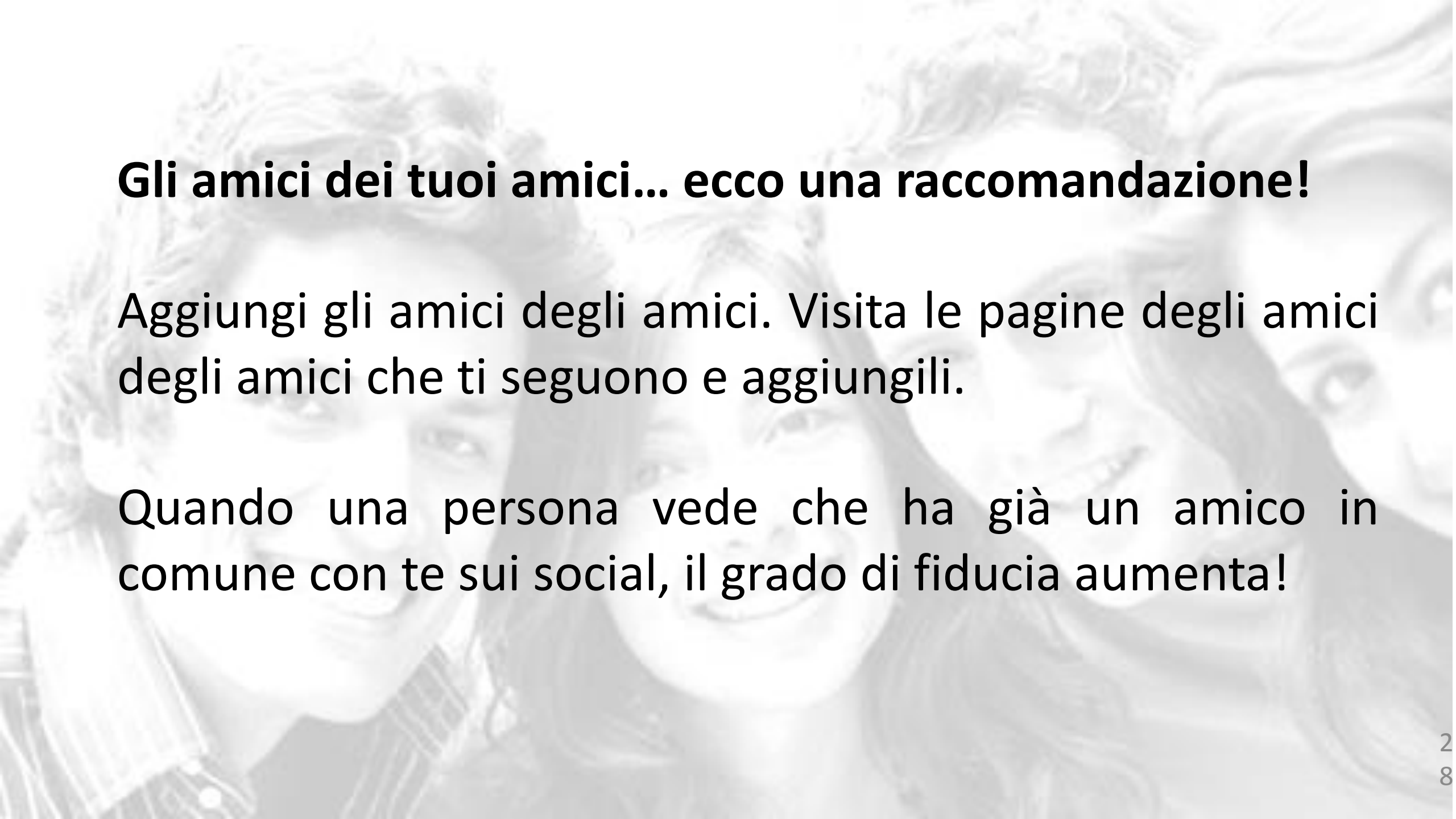
Dove posso trovare potenziali Clienti e Partner? Cosa scrivere?

Rivolgiti ai gruppi che abbiano inerenza tematica: sano stile di vita, sport, bellezza, alimentazione, crescita personale, gruppi di giovani mamme, imprenditorialità, business, MLM.

Alcuni social network offrono anche l'opportunità di classificare le persone in base ai loro interessi, di cercarle tra i partecipanti ad eventi specializzati, ecc.

Se sei alla ricerca di persone che conducono un sano stile di vita, ad esempio, è opportuno trovare questi gruppi o comunità attraverso parole chiave come "sano stile di vita". Il social network ti darà come risultato tutto quello che c'è e potrai vedere il numero di persone nel gruppo e invitare sulla tua pagina quelle di tuo interesse.

Naturalmente, non tutti devono rispondere alla tua offerta. Ma se hai progettato correttamente la tua pagina e definito bene il tuo target di riferimento, il numero di inviti accettati sarà molto alto. In futuro potrai comunicare con loro, scambiare esperienze e condividere i tuoi suggerimenti. Infine, potrai invitarli alle riunioni.



Gli amici dei tuoi amici... ecco una raccomandazione!

Aggiungi gli amici degli amici. Visita le pagine degli amici degli amici che ti seguono e aggiungili.

Quando una persona vede che ha già un amico in comune con te sui social, il grado di fiducia aumenta!



IL CONTATTO CON IL CLIENTE

Come posso iniziare a comunicare?

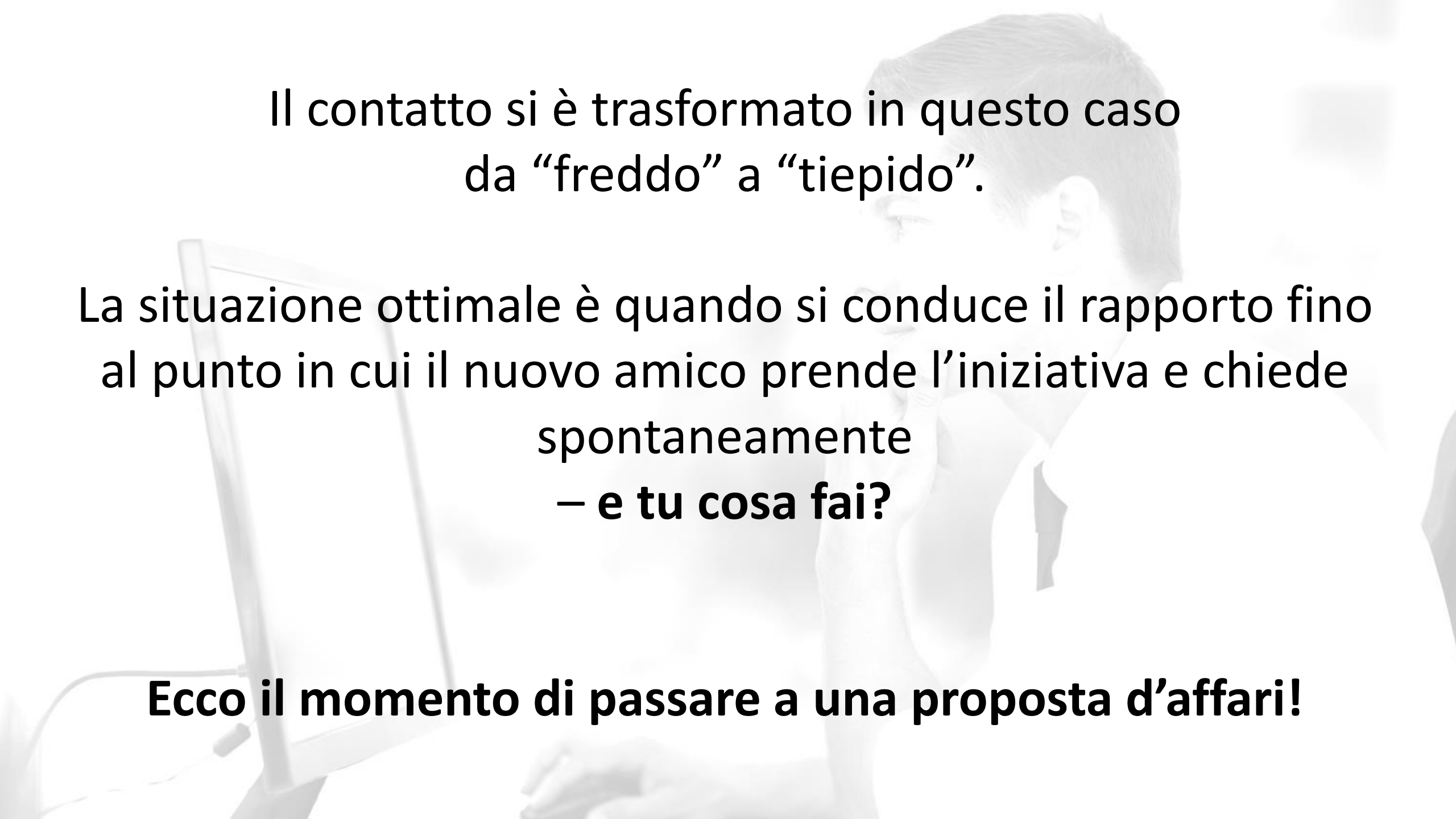
Comincia con la "frase rompighiaccio":
"Buon pomeriggio, sono lieto di vederti tra i miei amici!"
Poi ci sono due opzioni:

Stabilire subito un
contatto più solido

Passare alla proposta

"Mi sono aggiunto perché mi piaceva il tuo/Suo profilo" Vedo che abbiamo degli interessi in comune. Magari potrà tornare utile essere in contatto".

"Anch'io amo lo sport. È più coinvolgente e piacevole se puoi condividere i tuoi risultati con persone che hanno le stesse passioni! Quanto spesso ti alleni?"



Il contatto si è trasformato in questo caso
da “freddo” a “tiepido”.

La situazione ottimale è quando si conduce il rapporto fino
al punto in cui il nuovo amico prende l’iniziativa e chiede
spontaneamente
– **e tu cosa fai?**

Ecco il momento di passare a una proposta d'affari!



LA PROPOSTA D'AFFARI

Come deve essere una proposta d'affari?

- Individuale
- Semplice e sintetica
- Produrre un incontro faccia a faccia

Ogni domanda deve essere rimandata all'incontro personale. Così si risparmia tempo.

Cerca di fare in modo che la tua proposta sia sincera, adeguata alla situazione e non abbia l'aspetto di un'email spam.

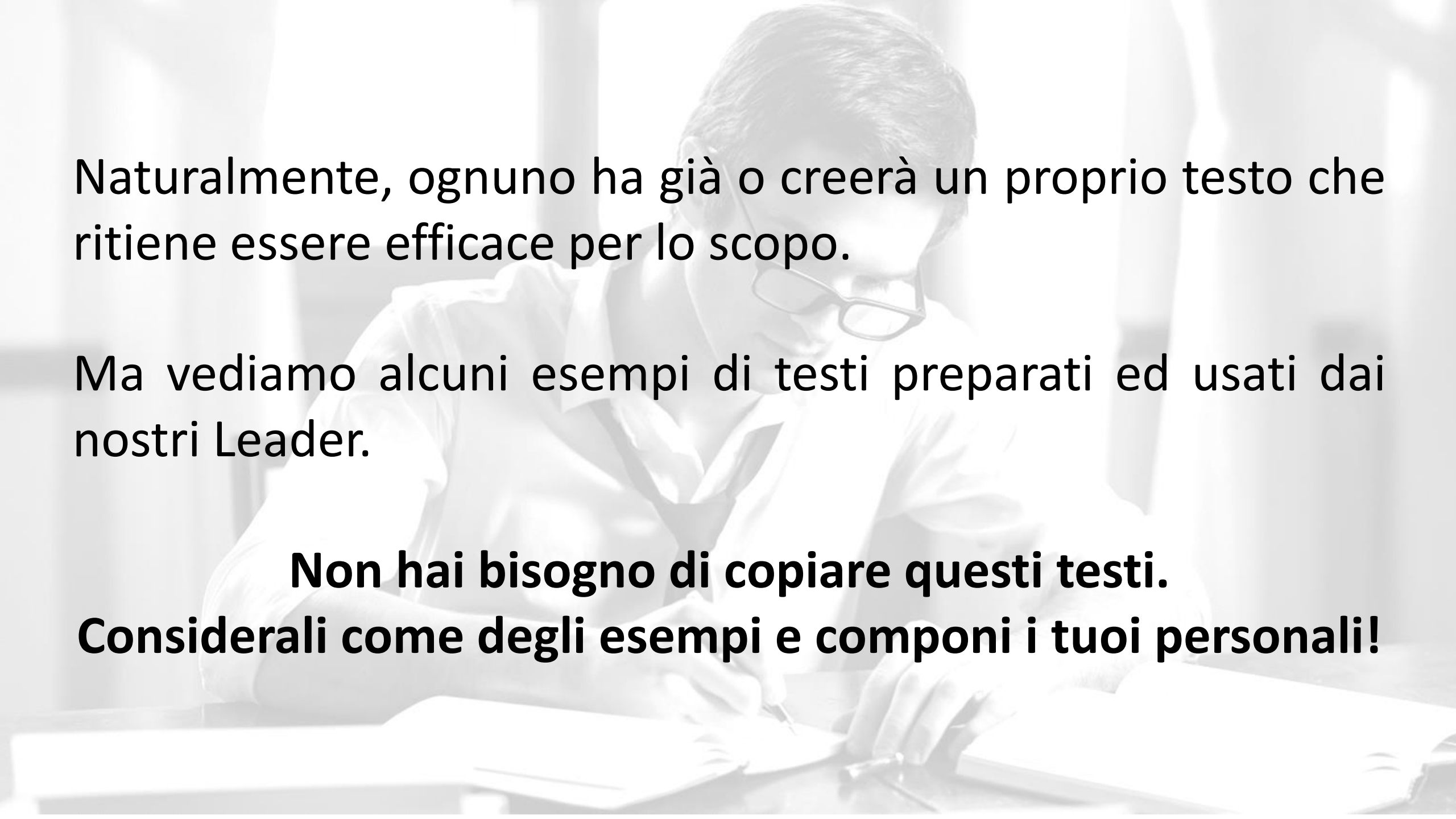
Nell'esempio che segue, la proposta è molto simile allo spam. Vengono infatti impiegate frasi troppo generali, espressioni “logore”, e si pone eccessiva enfasi, il che conferisce un tono poco sincero. È possibile fare centro anche con una proposta del genere, ma le probabilità sono basse.



Buongiorno!

Dimmi, saresti interessato ad un sistema per migliorare e conservare la tua salute e la salute dei tuoi cari, allungare la giovinezza e preservare il bell'aspetto, e rimanere attivo a lungo negli anni a venire?

ESEMPIO DI PROPOSTA D'AFFARI

A man with dark hair and glasses, wearing a white button-down shirt, is seated at a desk. He is leaning forward, focused on writing in a large, open notebook with a pen. His left hand rests on the notebook. The background is softly blurred, showing what appears to be an office or study environment with vertical elements like bookshelves or partitions. The overall lighting is bright and even.

Naturalmente, ognuno ha già o creerà un proprio testo che ritiene essere efficace per lo scopo.

Ma vediamo alcuni esempi di testi preparati ed usati dai nostri Leader.

**Non hai bisogno di copiare questi testi.
Considerali come degli esempi e componi i tuoi personali!**



Ciao!

Sto sviluppando un'attività imprenditoriale che ha a che fare con l'acqua. Mi sono aggiunto con l'obiettivo di formulare una proposta d'affari. Per il mio team mi occorrono persone ambiziose!

ESEMPIO DI PROPOSTA D'AFFARI

Al momento sono impegnato a strutturare un sistema di vendita e sto creando filiali in Russia e in Europa. La mia attività imprenditoriale ha a che fare con l'acqua. Sono alla ricerca di partner ambiziosi che siano interessati a questo tema a livello professionale, sia come attività parallela che come attività imprenditoriale principale.

Se ti affascina questo progetto, sono pronto ad incontrarti per fornirti maggiori informazioni.



ESEMPIO DI PROPOSTA D'AFFARI

Sviluppo attività in franchising in Russia, Ucraina, Bulgaria e Italia.

Si tratta di negozi di tendenza che propongono alimenti funzionali. Sia online che offline.

Il sistema di promozione consiste nel creare un fatturato utilizzando una base già preparata dall'azienda. Abbiamo un sistema di formazione e di supporto.

Se hai interesse suggerisco che ne parliamo dettagliatamente in un incontro su Skype.



ESEMPIO DI PROPOSTA D'AFFARI



LAVORO FINALE

Hai ottenuto un rifiuto. Come continuare?

Lascia i tuoi like e i tuoi commenti.

Mantieni la comunicazione con cadenza periodica (una volta al mese, ogni sei mesi, ecc.).

Sforzati creare una relazione, non fare pressione.

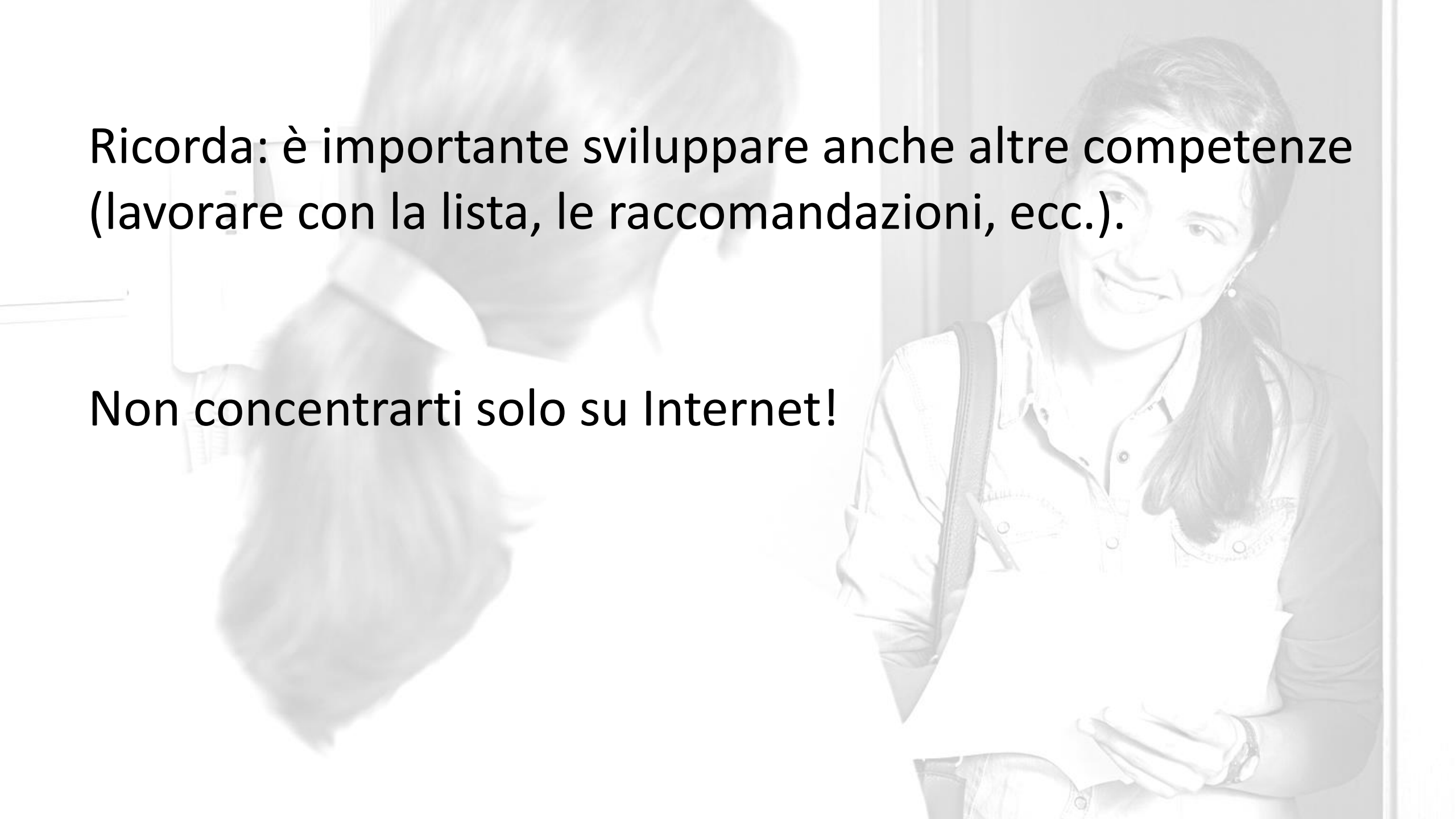
Torna a formulare l'offerta quando ritieni che la persona sia pronta.

5 errori cruciali che non dovrebbero mai essere commessi:

A background image showing three business professionals in an office setting. A man in a blue shirt and tie is looking towards the right, smiling. A woman is holding a tablet and looking at it. Another person's hands are visible typing on a laptop in the foreground. A semi-transparent blue box is overlaid on the left side of the image, containing the text 'ERRORI CRUCIALI'.

ERRORI CRUCIALI

1. Foto di scarsa qualità.
2. Assenza di cognome e nome sulla pagina.
3. Profilo chiuso alla visualizzazione.
4. Aggiungere un amico che non è nel target di riferimento.
5. Spam.



Ricorda: è importante sviluppare anche altre competenze
(lavorare con la lista, le raccomandazioni, ecc.).

Non concentrarti solo su Internet!



COMPITO

1. Studia il materiale ausiliario nel "Workbook del partner di successo".
2. Iscriviti e inizia a lavorare sui social media.

