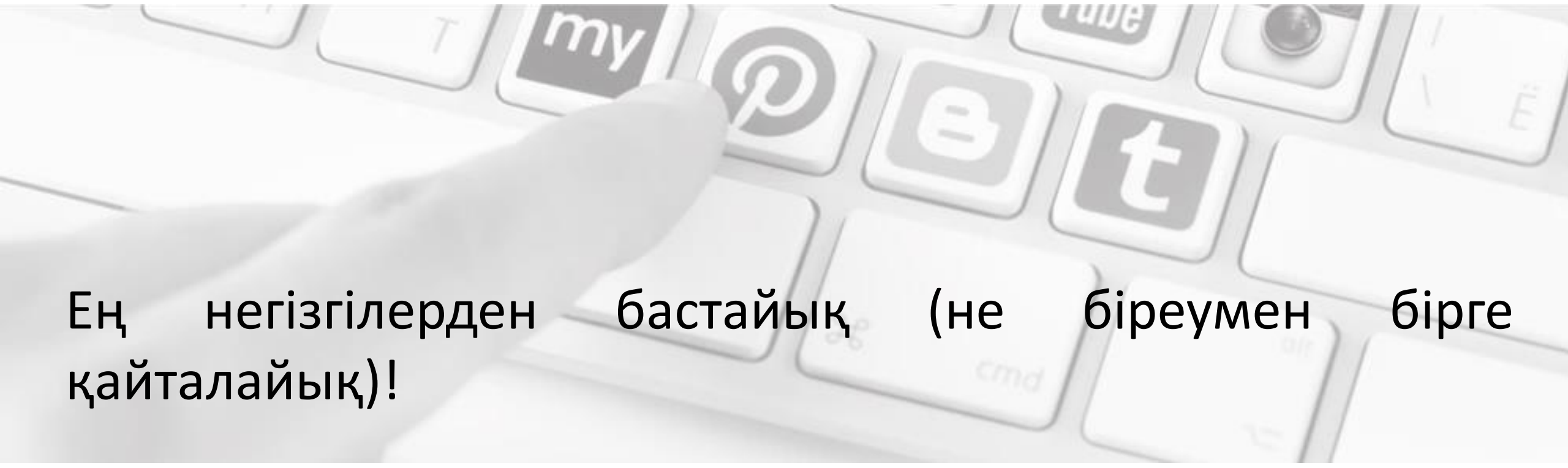


**ЖАҢАДАН БАСТАУШЫ
БИЗНЕСТІ ДАМУҒА ҮШІН
ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДІ
ҚАЛАЙ ПАЙДАЛАНАДЫ?**



Әлеуметтік желілер енді ойын-сауық алаңы ғана емес. Бұл кез-келген жобаларды, соның ішінде бизнесті алға жылжыту үшін керемет мүмкіндік. Әлеуметтік желілерде жұмыс істеуді бастау үшін не істеу керек?



Ең негізгілерден бастайық (не біреумен бірге қайталайық)!

Біріншіден, сен қандай әлеуметтік желілерде жұмыс істейтініңді анықтап алуың керек. 2-3 әлеуметтік желі болса, тіптен жақсы.

Әлеуметтік желілер арқылы бизнесті жылжытудың табысты көшбасшыларының тәжірибесі негізінде **Фейсбук, Instagram, Вконтакте-ді** қарастыруды ұсынамыз.

Бірнешеуіне тіркелу керек, содан кейін сіздің нысаналы аудиторияң көп жиналған біреуін таңдайсың.

Әлеуметтік желілерде тіркел және өзің туралы және Coral Club-тағы серіктестігің туралы баяндайтын **бизнес-**профиль құр.

Барлық әлеуметтік желілерде тіркелу өте оңай. Әдетте не толтыру керектігі және қандай батырмаларды басу керектігі әр адамға түсінікті.

Сонымен :

1. Өзің жұмыс істейтін әлеуметтік желілерді анықта (2-3 әлеуметтік желі).
2. Тіркел де, өз профиліңді жаса.



**ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДЕ ЖҰМЫСТЫ ҚАЛАЙ БАСТАУ
КЕРЕК?**

Әлеуметтік желілердегі жұмыстың 3 блогы :

1.Парақшаны рәсімдеу, орналастыру.

2.Әлеуетті клиентпен байланыс.

3.Кездесу тағайындау.

ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДЕГІ ЖҰМЫСТЫҢ 3 БЛОГЫ

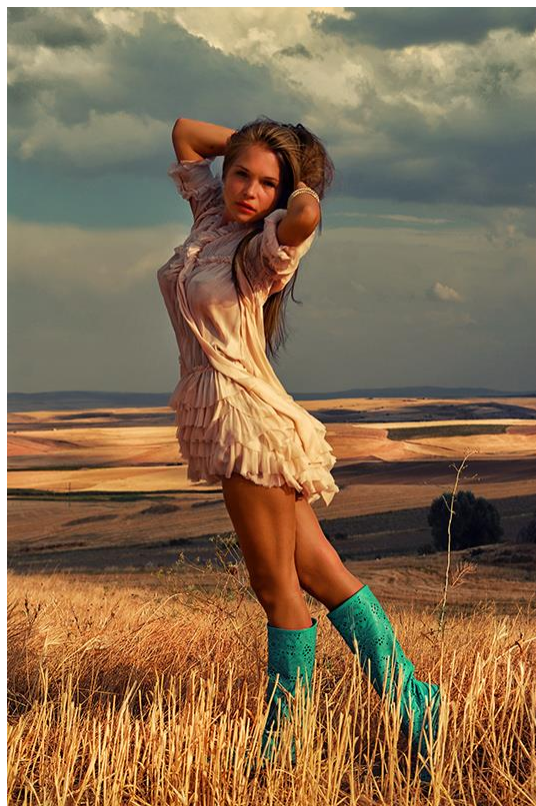
Әлеуметтік желідегі бизнесті дамытуға арналған парақшаны ресімде (немесе жаңарт).

Парақшаның шолып қарағандағы рәсімделуіне және достарыңа жеткізгің келген ақпаратқа назар аудар.



Іскерлік бетті рәсімде:

Іскерлік стильдегі сапалы фотосуретті орналастыр



Егер сен әлеуметтік желілерде өз бизнесіңді және өз қызметтеріңді дамытуды жоспарласаң, саған жайдарлы күлімсіреген, іскерлік стильдегі сапалы фотосурет қажет.

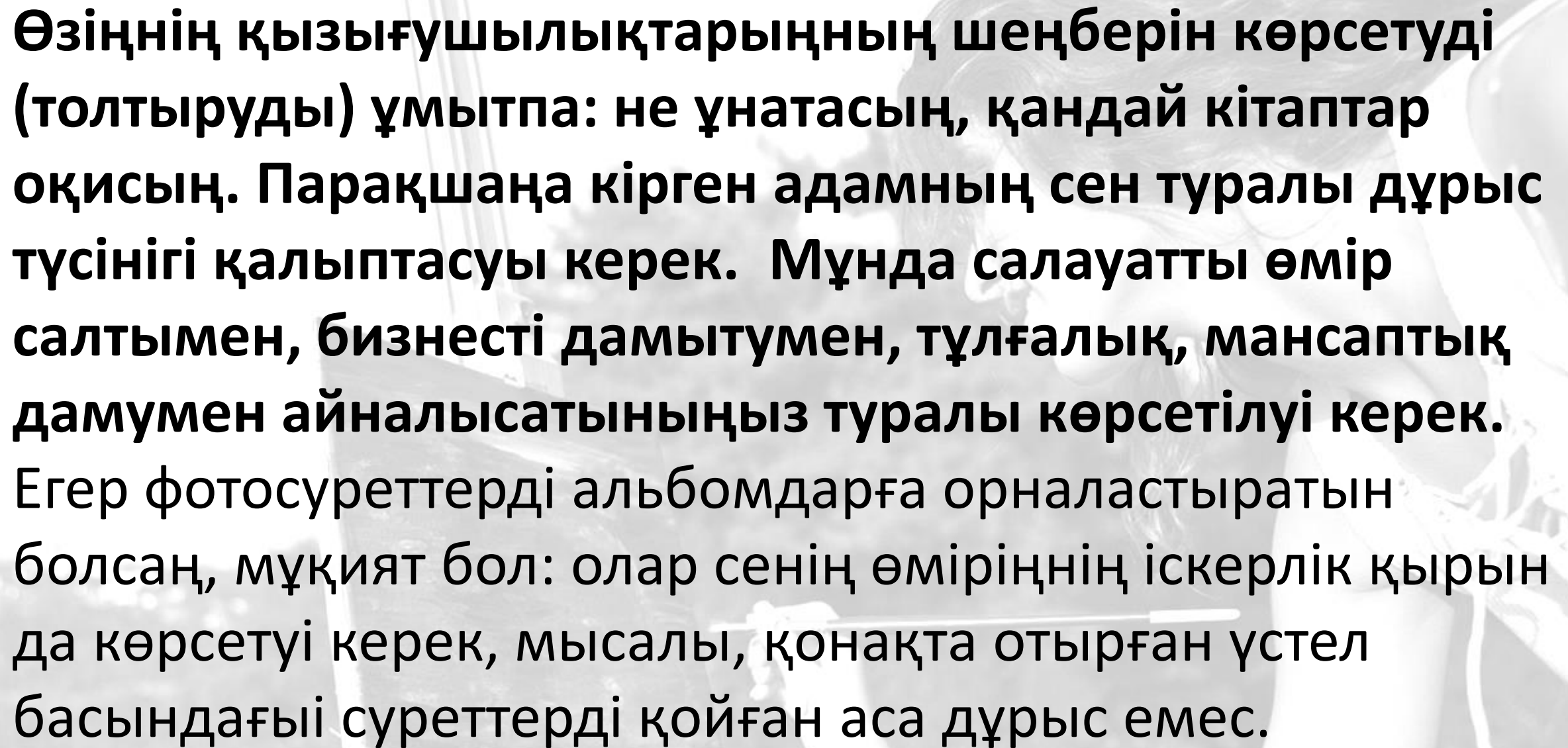
Парақшаңа кірген адам суретіңе қарап сенімен іскерлік әріптес болудың қажеттілігі немесе қажетсіздігі туралы шешім қабылдайды!



ОРНАЛАСТЫРУ

**Іскерлік бетті рәсімде :
өз қызығушылықтарыңды және
құндылықтарыңды, өз
сарапшылығыңды және
кәсібилігіңді көрсет**



A grayscale photograph of a woman with dark hair, wearing a light-colored top, sitting at a table and reading a book. The background is slightly blurred, showing what appears to be a cafe or library environment with other people and tables.

Өзіңнің қызығушылықтарыңның шеңберін көрсетуді (толтыруды) ұмытпа: не ұнатасың, қандай кітаптар оқисың. Парақшаңа кірген адамның сен туралы дұрыс түсінігі қалыптасуы керек. Мұнда салауатты өмір салтымен, бизнесті дамытумен, тұлғалық, мансаптық дамуды айналысатыныңыз туралы көрсетілуі керек. Егер фотосуреттерді альбомдарға орналастыратын болсаң, мұқият бол: олар сенің өміріңнің іскерлік қырында көрсетуі керек, мысалы, қонақта отырған үстел басындағы суреттерді қойған аса дұрыс емес.

Бірақ сенің балалармен немесе жайдары жүзді достарыңмен әдемі қаланы аралап жүрген фотосуреттерің өте орынды болады. Парақшаңа кірген адам сенің жетістікке жеткеніңді немесе осы бағытта белсенді жұмыс жасап жүргеніңді түсінуі керек. Фотосуреттерден сенің қызығушылықтарың мен құндылықтарың, ұнататын нәрселерің көрінуі тиіс.

Мына қағиданы есте сақта: іскерлік парақшаңда сен үшін маңызды нәрсе емес (туған күнгі отбасылық үстел, достарыңмен отырыстар), керісінше басқаларды қызықтыратын нәрселер көрсетілуі тиіс.

Назар аудар: әлеуметтік желідегі жеке парақшаларда
«саясат» және «дін» деген жолдар жиі кездеседі.
Ондай ештеңе жазба. Парақшаңа келгендерді
алаламау үшін бейтарап бол.

Coral Club-ты қызмет, қызығушылық саласы ретінде көрсетпеуге кеңес береміз.

Желілік бизнеспен сырттай таныс, басқа МЛМ компаниялармен бұрында жағымсыз тәжірибесі болған адам шешімді сенің пайдаңа жасамайды.

Әлеуетті серіктестерді біздің керемет компаниямен таныстырудың өз уақыты болады! Сен мұны жеке қарым-қатынас барысында жасайсың.



ОРНАЛАСТЫРУ

Іскерлік бетті рәсімде:

3. Фотосуретке және алғашқы бірнеше жарияланымдарға назар аудар

- Ұмытпа: әлеуметтік желідегі парақшаң – бұл сенің визиткаң.
- Сіздің парақшаңа кірген адам алдымен фотосуреттеріңді, қаланы, алғашқы бірнеше жарияланымдарды көреді.
- Егер қызықпаса, ол парақшадан шығып кетеді. Сондықтан осы «нүктелерге» аса назар аудар.

- Интернетте сауатты орналасудың сәтті мысалын тауып ал, бірақ көшірме, тек үйрен! Тәлімгеріңнен кеңес сұра.

- **Күніне 1-2 посттан артық емес орналастыр**
Бұл фотосурет + сенің сарапшылығыңа қатысты қызықты мәтін, сториз (қысқа бейне) болуы мүмкін. Сауалнама-посттар, байқаулар, сұрақтар сенің парақшаңдағы белсенділікті арттырып, әлеуетті Клиенттер мен Серіктестерді көбірек тартады.

Басқалардың жазбаларына көп пост жазба. Өзіңнің посттарыңа көбірек көңіл бөл. Басқаларға пост жаза отырып, сен өзіңнің парақшаңды тарата алмайсың!

Сапалы және қызықты етіп бірнеше күнде 1 пост орналастырған дұрыс!

Есіңде болсын: әр пост сен туралы пікір қалыптастырады. Интернет парақшаларында өзіңді мәдениетті, сауатты, салауатты өмір салтын ұстанатын, заманауи бизнес-технологиялар трендінде жүрген адам ретінде көрсетуге мүдделісің.

2020 жылғы 7 қаңтар . Ауа-райы да, көңіл-күйім де, бүгінгі күннің керемет сиқыры да ҚУАТ пен ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ үшін шабыт беріп, алға ұмтылуға мүмкіндік беріп тұрғандай!



Өз парақшаңда тек сапалы посттарды жарияла!

Посттарға арналған тақырыптар:

HAND - MADE қайырымдылық жәрмеңкесіне дайынбыз!
Науқас балаларға бірге көмектесеміз.
Алғашқы сатып алушылар менің бизнес-серіктестерім және олардың отбасы мүшелері болды!



**Әлеуметтік
белсенділік туралы
хабарламалар.**

Сатира театрында «Собака на сене» спектаклінде керемет кеш өткіздік. Барлық әртістер тамаша ойнады. Спектакльдің аяқталғанын қаламадым. Барсаңыз - өкінбейсіз , тамаша әсер аласыз!



**Оқылған кітаптар,
концерттер,
қойылымдар туралы
посттар.
Пайдалы іскерлік
әдебиеттерге сілтемелер
беруді ұмытпа!**

"— Айналамызда не болып жатыр?- Аа, қыс келген екен ғой...»

Адамдарда бір тыным жоқ, шапқылайды да жүреді: жұмыс -үй, үй-жұмыс...



**Өмірден алынған
қызықты және
жағымды көріністер.
Парақшаңда
пессимизм мен
көңілсіздікке жол
берме!**

Күн сайын Рим маған жаңа келбетімен ашылады! Саяхатты жақсы көремін - жаңа қалалар – жаңа достар, жаңа тәжірибе және шабыт ағыны! Келесі ел қандай болады???

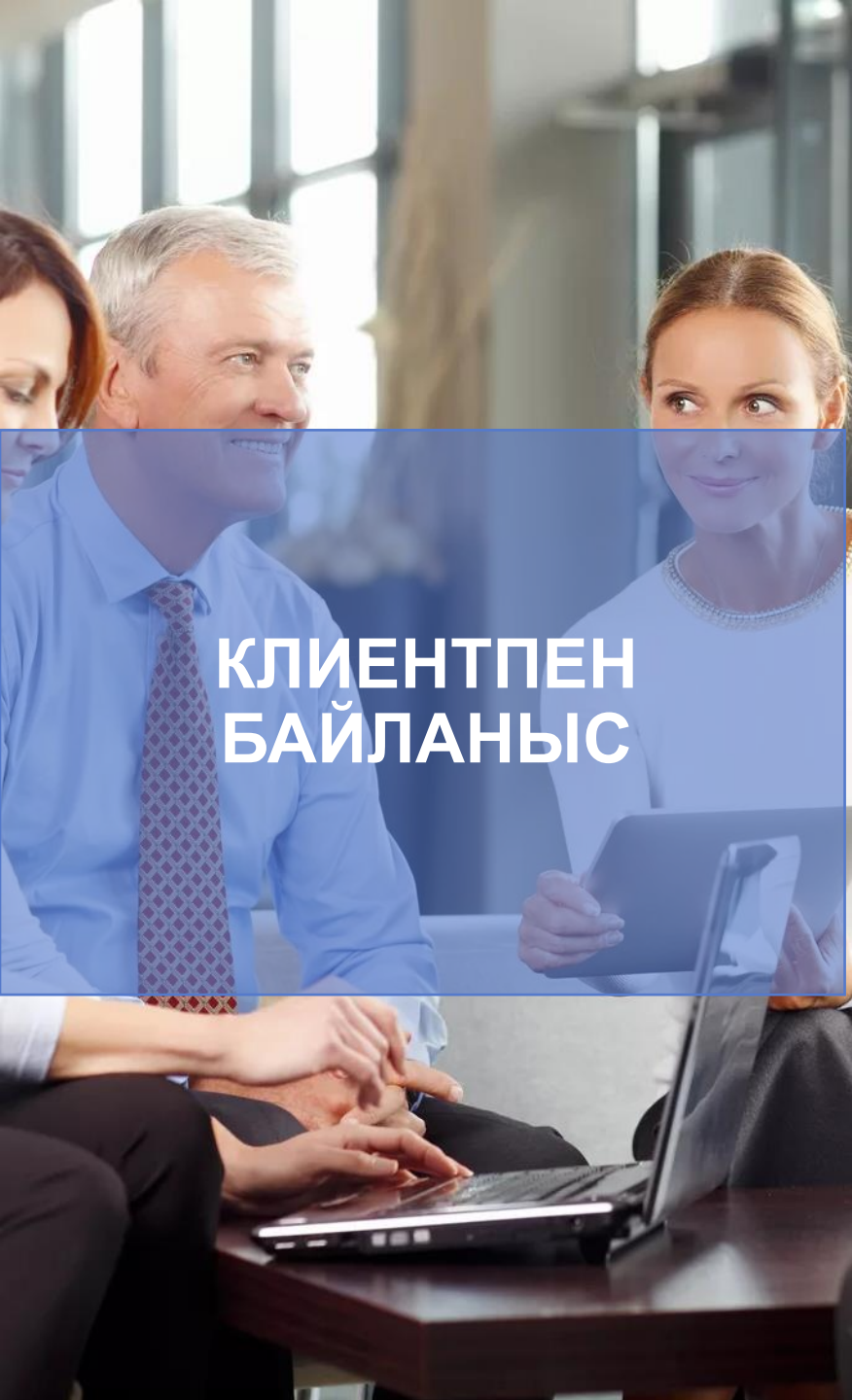


**Саяхат туралы
жазбалар**

Бұл бірнеше мысал ғана.

Салауатты өмір салтына, спортқа, өзін-өзі дамытуға қатысты жеке тәжірибеңнен жазуды және кеңес беруді ұмытпа (эзотерикаға жол берме). Аздаған әзіл де зиянын тигізбейді, бірақ оны **әсірелемеу және этиканы сақтау** маңызды.

Сондай-ақ, парақшаңдағыларды Жаңа жыл сияқты үлкен мерекелермен құттықтауды ұмытпа.



**КЛИЕНТПЕН
БАЙЛАНЫС**

Әлеуетті Клиенттер мен Серіктестерді қайдан алуға болады?

Профильдік топтар:

- салауатты өмір салты
- спорт
- сұлулық
- дұрыс тамақтану
- өзін-өзі дамыту
- жас аналар тобы
- кәсіпкерлік МЛМ
- және басқа да

Парақшаң дайын болған кезде өзіңе қажет адамдарды іздеуге көш.

Әлеуетті клиенттер мен серіктестерді қайдан табуға болады? Не жазу керек?

Салауатты өмір салты, спорт, сұлулық, дұрыс тамақтану, өзін-өзі дамыту, жас аналар топтары, кәсіпкерлік, бизнес, МЛМ сияқты профильдік топтарға сүйен.

Кейбір әлеуметтік желілер адамдарды қызығушылықтары бойынша саралауға, оларды бейінді іс-шараларға қатысушылар арасынан іздеуге және т. б. мүмкіндік береді.

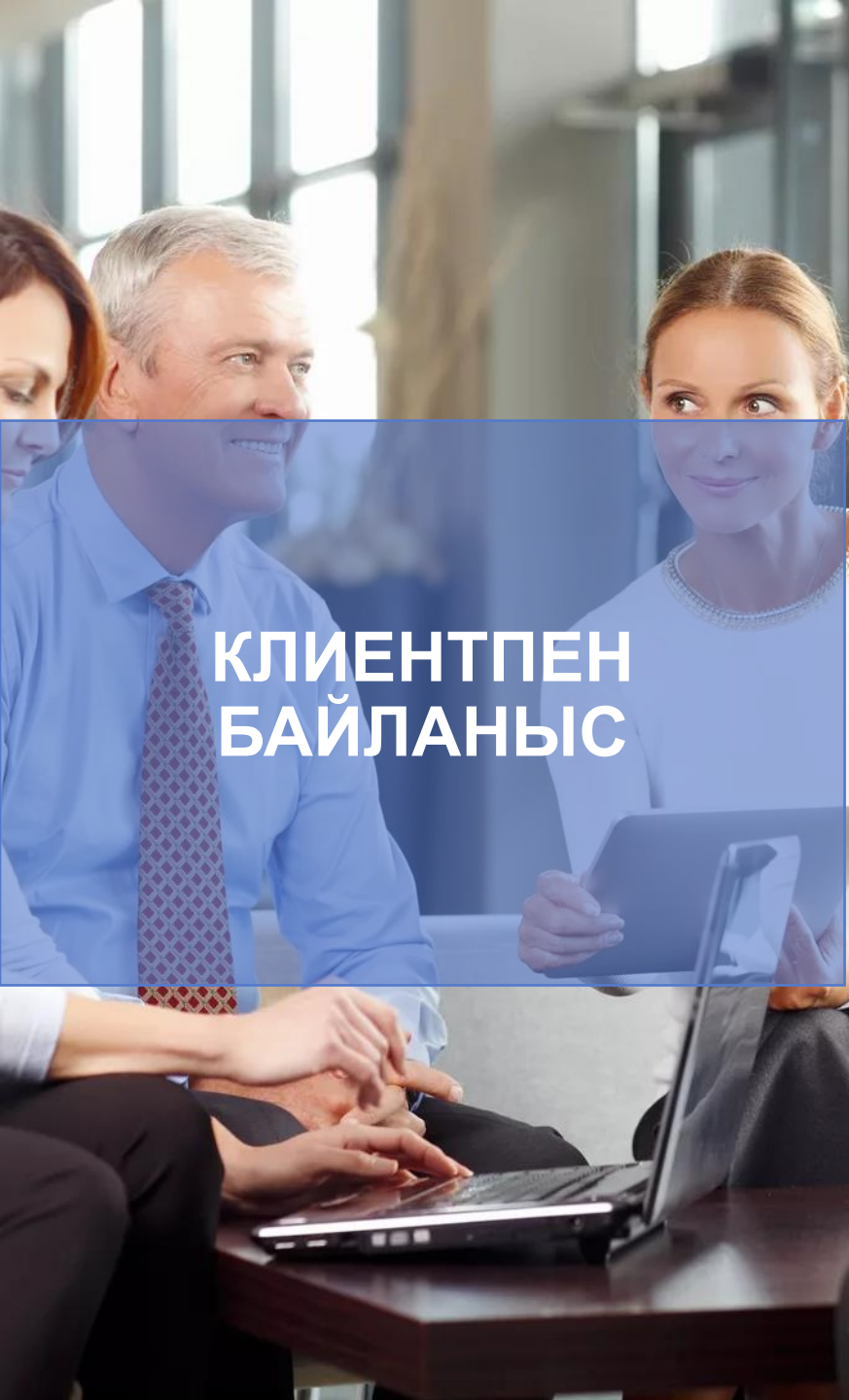
Егер сен, мысалы, салауатты өмір салтын ұстанатын адамдарды іздесең, онда «Салауатты өмір салты» деген сөздер бойынша іздеу арқылы осындай топтарды немесе қоғамдастықтарды табу қажет. Әлеуметтік желі бар нәрсенің бәрін береді, сен топтағы адамдардың санын көре аласың және ұнағандарды өзіңізге шақыра аласың.

Әрине, барлығы бірдей сенің ұсынысыңа жауап береді деу қиын. Бірақ, егер сен өз парағыңды дұрыс ресімдеп, Нысаналы аудиторияны анықтасаң, онда қабылданған шақырулардың саны өте жоғары болады. Одан әрі сен олармен қарым-қатынас жасап, тәжірибе алмасып, өз ұсыныстарыңды жасай алайсың және оларды кездесулерге де шақыруыңа болады.

Достарыңның достары - бұл ұсыныс!

Достарыңның достарын қос. Өзіңе жазылғандардың достарының парақшаларына кіріп, оларды қос.

Адам сенің әлеуметтік желіде ортақ достарыңның бар екенін көргенде, сенім деңгейі артады!



КЛИЕНТПЕН БАЙЛАНЫС

Сөйлесуді қалай бастау керек?

«Жақындасу фразалары»:

**«Қайырлы күн, сізді достарымның арасынан көргеніме
қуаныштымын!»**

Әрі қарай сенде 2 мүмкіндік бар :

Тығыз байланыс
орнату

Ұсынысқа өту

«Мен сіздің профиліңізді ұнатып қосылдым. Біздің ортақ мүдделеріміз бар екенін көремін. Мүмкін біз бір-бірімізге пайдалы боламыз».

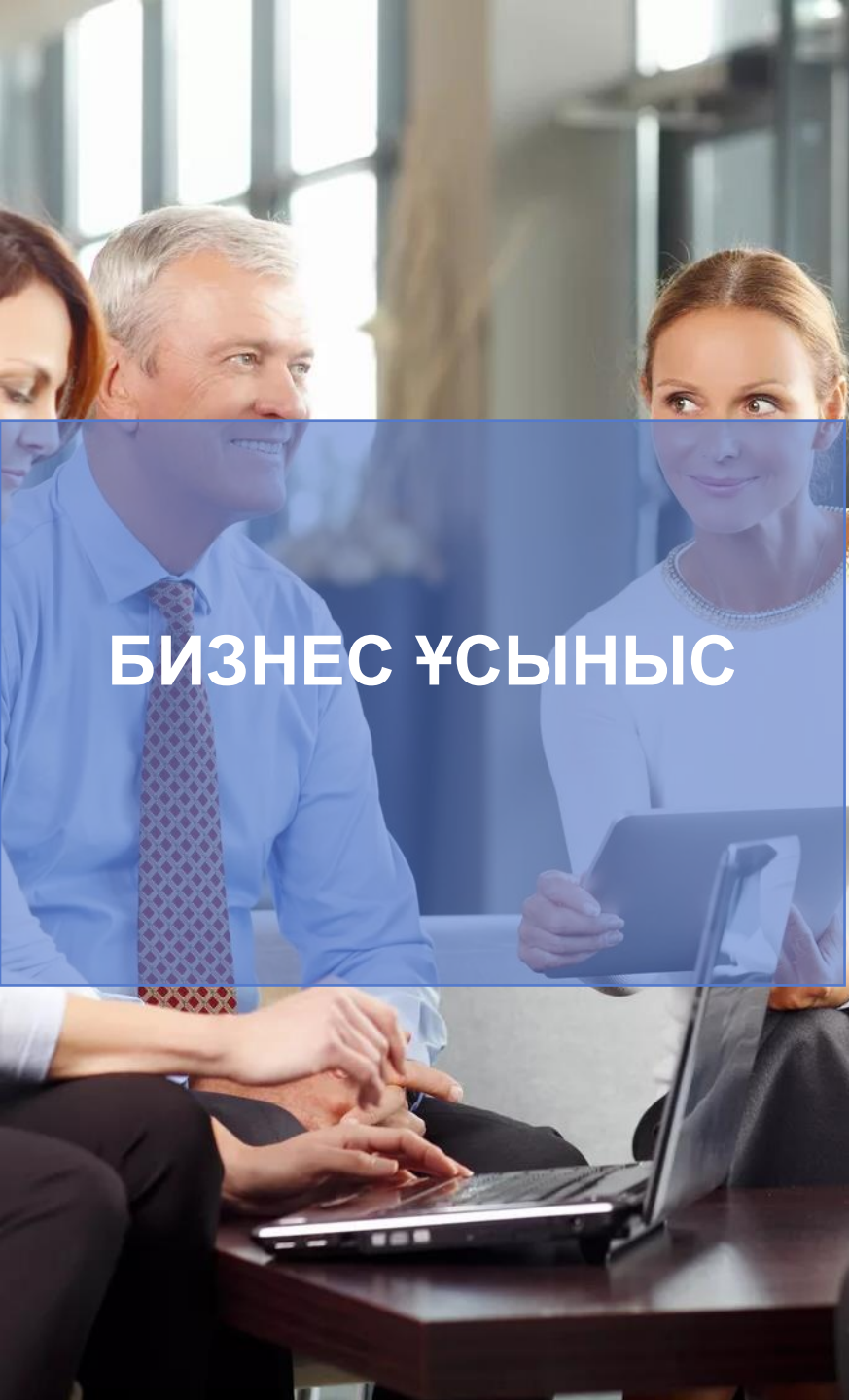
«Мен де спортты жақсы көремін. Өзіңе пікірлестермен бірге нәтижеге қол жеткізу қызықты, әрі жағымды! Сіз қаншалықты жиі жаттығасыз?»



Байланыс «суықтан» «жылыға» ауыстырылды.

Сенің жаңа досыңның сеннен - **Сен немен
айналысасың?**- деп сұрауы үшін әңгімеге әкелетін
оңтайлы жағдай

Бизнес-ұсынысқа көшудің уақыты келді!



БИЗНЕС ҰСЫНЫС

Бизнес ұсыныс қандай болуы керек?

- Жеке
- Қарапайым және қысқа
- Жеке кездесуге әкелетіндей

Барлық сұрақтарды жеке кездесу үшін қалдыр. Бұл уақытты үнемдейді.

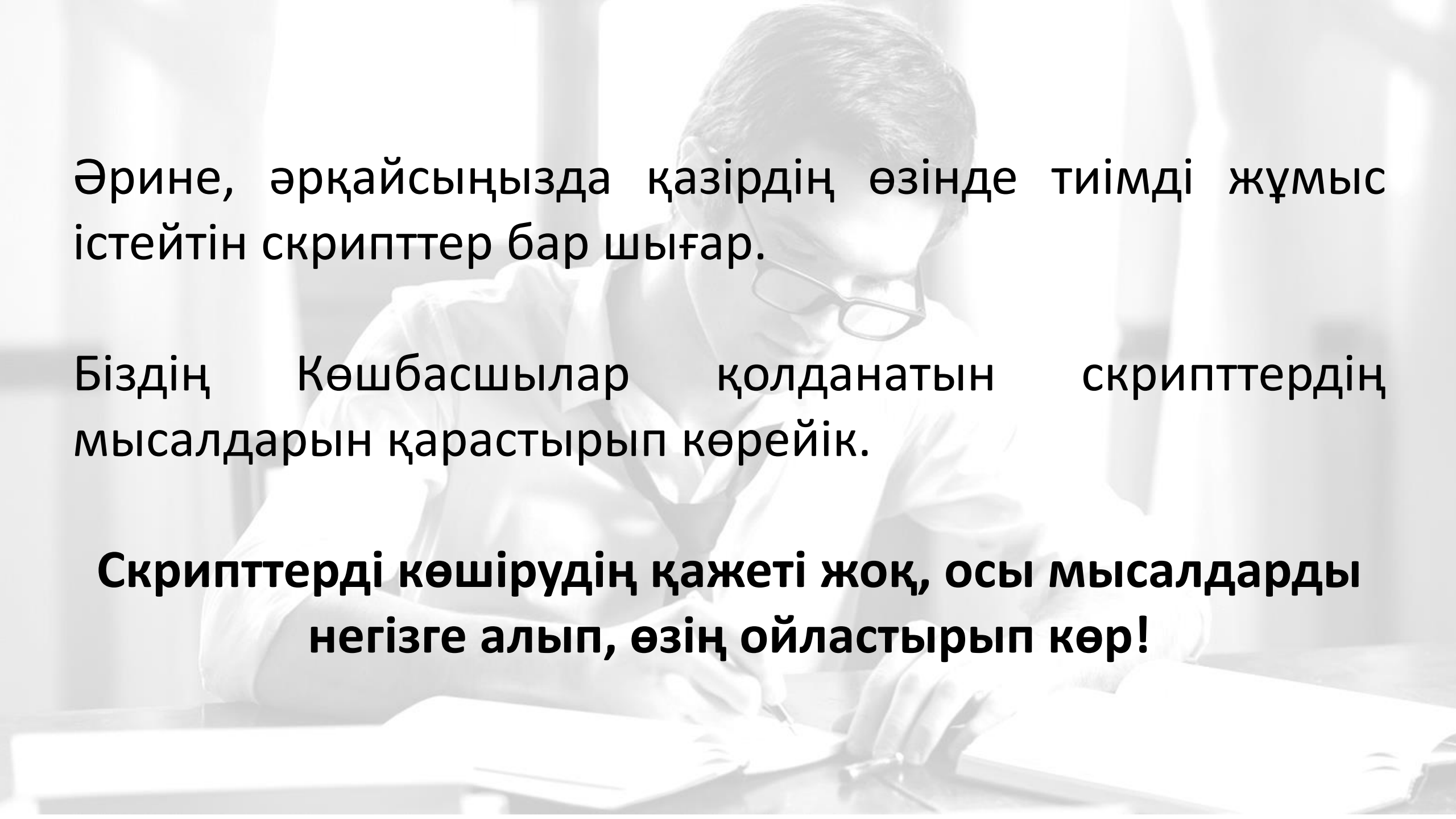
Сенің ұсынысыңның шынайылығына, жағдайға сәйкестігіне және спамға ұқсамауына тырыс.

Келесі мысал: жалпылама, «ескірген» тіркестер, жалғандық. Мұның бәрі тым жасанды көрінеді. Сенің осындай ұсыныспен де «көздегеніңе» жетуің мүмкін, бірақ оның ықтималдығы аз.

Қайырлы күн!

Сіз өзіңіздің және жақындарыңыздың денсаулығын қалай қалпына келтіруге және сақтауға, жастық пен сұлулықты қалай ұзартуға болатынын, ұзақ жылдарға белсенділік пен ширақтылықты қалай сақтауға болатынын білгіңіз келеді ме?

БИЗНЕС ҰСЫНЫС МЫСАЛЫ

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 classroom setting with other people in the distance.

Әрине, әрқайсыңызда қазірдің өзінде тиімді жұмыс істейтін скрипттер бар шығар.

Біздің Көшбасшылар қолданатын скрипттердің мысалдарын қарастырып көрейік.

Скрипттерді көшірудің қажеті жоқ, осы мысалдарды негізге алып, өзің ойластырып көр!



Сәлем!

Сумен байланысты бизнесті дамытумен айналысамын. Іскерлік ұсыныс мақсатында қосылдым. Командаға батыл және еңбекқор адамдарды жинағым келеді!

БИЗНЕС ҰСЫНЫС МЫСАЛЫ

Қазіргі уақытта мен өткізу жүйесін ұйымдастырумен, Ресей мен Еуропадағы филиалдарды дамытумен айналысып жатырмын. Бизнес сумен байланысты. Мен бұл іске қосымша табыс немесе маңызды бизнес ретінде қызығатын батыл серіктестерді іздеймін. Егер қызықты болса, кездесуге және толығырақ ақпарат беруге дайынмын.



БИЗНЕС ҰСЫНЫС МЫСАЛЫ

Ресейде, Украинада, Болгарияда, Италияда франшиза бизнесін дамытамын. Функционалды тамақ өнімдерінің трендтік дүкендерімен жұмыс жасаймын. Онлайн және офлайн айналысуға болады. Жылжыту дайын базада тауар айналымын құруға негізделеді. Оқыту және қолдау жүйесі бар.

Егер қызығушылық болса, мен скайпте талқылауды ұсынамын.



БИЗНЕС ҰСЫНЫС МЫСАЛЫ



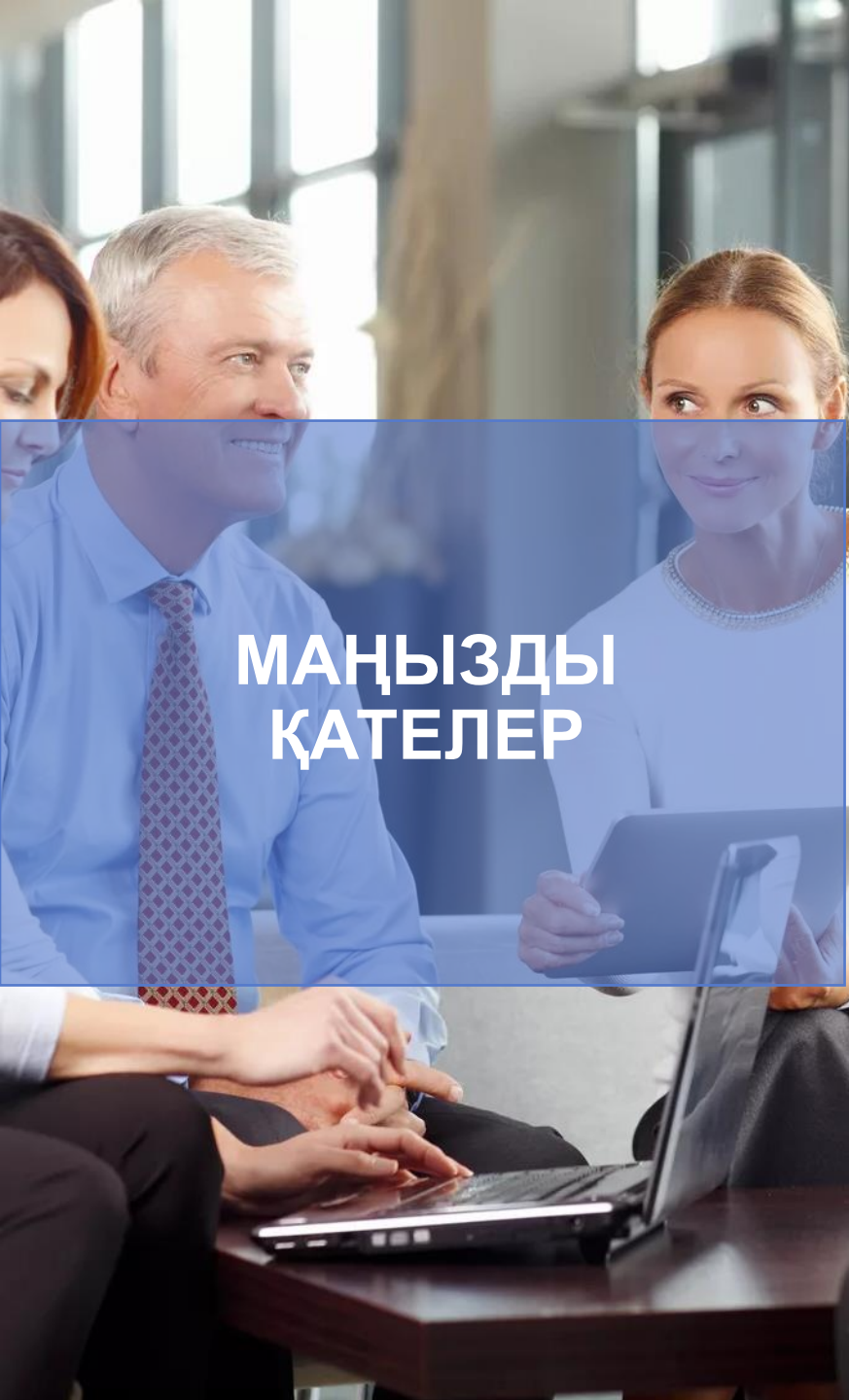
ПЫСЫҚТАУ

Саған «жоқ» десе, әрі қарай не істейсің?

Қарым-қатынасты үзбе: посттардың астына лайк қалдыр, комментарийлер жаз. Қарым-қатынас қалыптастыр, байыпты бол.

Адам дайын болған кезде ұсынысқа қайта орал.

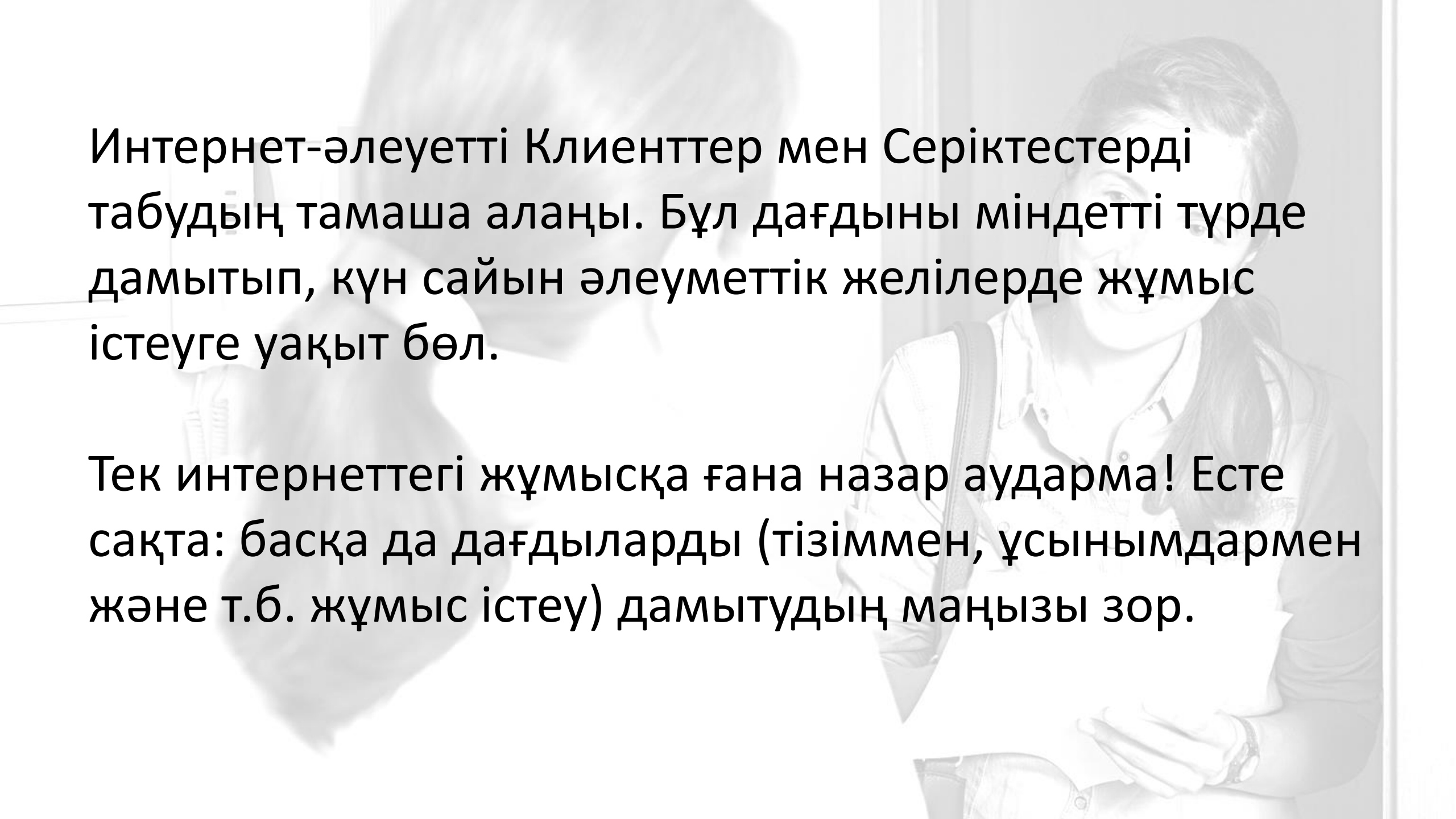
МЛМ бизнесінде бұл кезеңдік мәміле деп аталады!



МАҢЫЗДЫ ҚАТЕЛЕР

5 маңызды қателікті жібермеу керек:

1. Сапасыз фотосуреттер.
2. Парақшада адамның тегі мен есімінің болмауы.
3. Қарау үшін жабық профиль.
4. Достарға Нысаналы аудиториядан тыс адамдарды қосу.
5. Спам.



Интернет-әлеуетті Клиенттер мен Серіктестерді табудың тамаша алаңы. Бұл дағдыны міндетті түрде дамытып, күн сайын әлеуметтік желілерде жұмыс істеуге уақыт бөл.

Тек интернеттегі жұмысқа ғана назар аударма! Есте сақта: басқа да дағдыларды (тізіммен, ұсынымдармен және т.б. жұмыс істеу) дамытудың маңызы зор.



ТАПСЫРМА

- 1.«Табысты серіктестің жұмыс дәптеріндегі» қосымша материалдарды оқып шық.
2. Әлеуметтік желілерде тіркел және жұмысты баста.

