

**KAIP NAUJOKUI NAUDOTI  
SOCIALINIUS TINKLUS VERSLO  
VYSTYMUUI?**



Socialiniai tinklai – jau ne tiesiog pramogų aikštelė. Tai platus placdarmas bet kokių projektų, įskaitant verslą, vykdymui. Ką daryti, norint pradėti darbą socialiniuose tinkluose?



Pradėkime(o su kažkuo pakartokime) nuo pat pradžių!

Pirma, ką būtina padaryti, – apsispręsti, kokiuose socialiniuose tinkluose tu dirbsi. Geriau, jeigu tai bus 2-3 socialiniai tinklai.

Remdamiesi sėkmingų verslo vykdymo per socialinius tinklus lyderių patirtimi, rekomenduojame pagalvoti apie **Facebook, Instagram, VKontakte**.

Reikia užsiregistruoti keliuose tinkluose, o paskui išsirinkti tą, kuriame daugiausiai sukoncentruota tavo tikslinė auditorija.

Užsiregistruok socialiniuose tinkluose ir susikurk **dalykinį** profilį, nukreiptą į tavo verslo plėtrą.

Užsiregistruoti visuose socialiniuose tinkluose labai paprasta. Paprastai intuityviai suprantama, ką reikia užpildyti ir kokius mygtukus paspausti. Turėk omenyje: tau prireiks telefono numerio, su kuriuo dar neužregistruoti puslapiai šiame socialiniame tinkle.

Taigi:

1. Apsispręsk, kokiuose socialiniuose tinkluose dirbsi (2-3 socialiniai tinklai).
2. Užsiregistruok socialiniuose tinkluose ir susikurk dalykinį profilį.



**KAIP PRADĖTI DARBĄ SOCIALINIUIOSE TINKLUOSE?**

## **3 darbo socialiniuose tinkluose blokai:**

1. Puslapio apiforminimas, pozicionavimas.

2. Kontaktas su klientu.

3. Susitikimo paskyrimas.

**3 DARBO SOCIALINIUIOSE TINKLUOSE BLOKAI**

Apiformink (arba atnaujink) socialinio tinklo puslapį, skirtą būtent verslo vystymui.

Atkreipk dėmesį į vizualinį apiforminimą ir informaciją, kurią tu planuoji perduoti savo draugams.

# Apiformink verslo puslapį:

Įdėk kokybišką dalykinio stiliaus nuotrauką.

POZICIONAVIMAS





Jeigu tu planuoji socialiniuose tinkluose vykdyti savo verslą ir teikti paslaugas, tau reikalinga kokybiška dalykinio stiliaus nuotrauka su malonia šypsena veide.

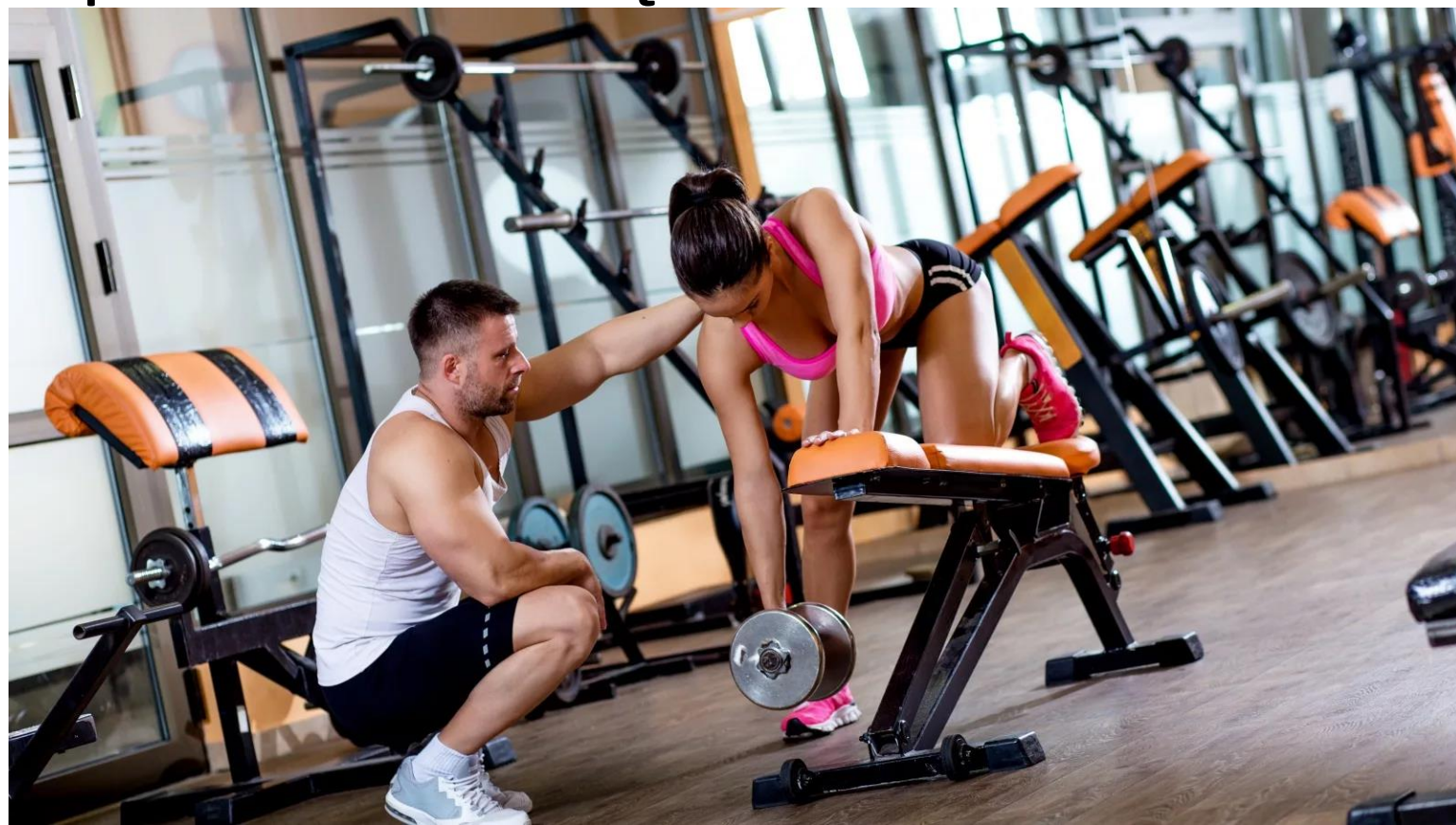
**Tavo puslapio lankytojas pagal nuotrauką nusprendžia, ar jam verta turėti reikalų su tavimi kaip verslo partneriu, ar ne!**

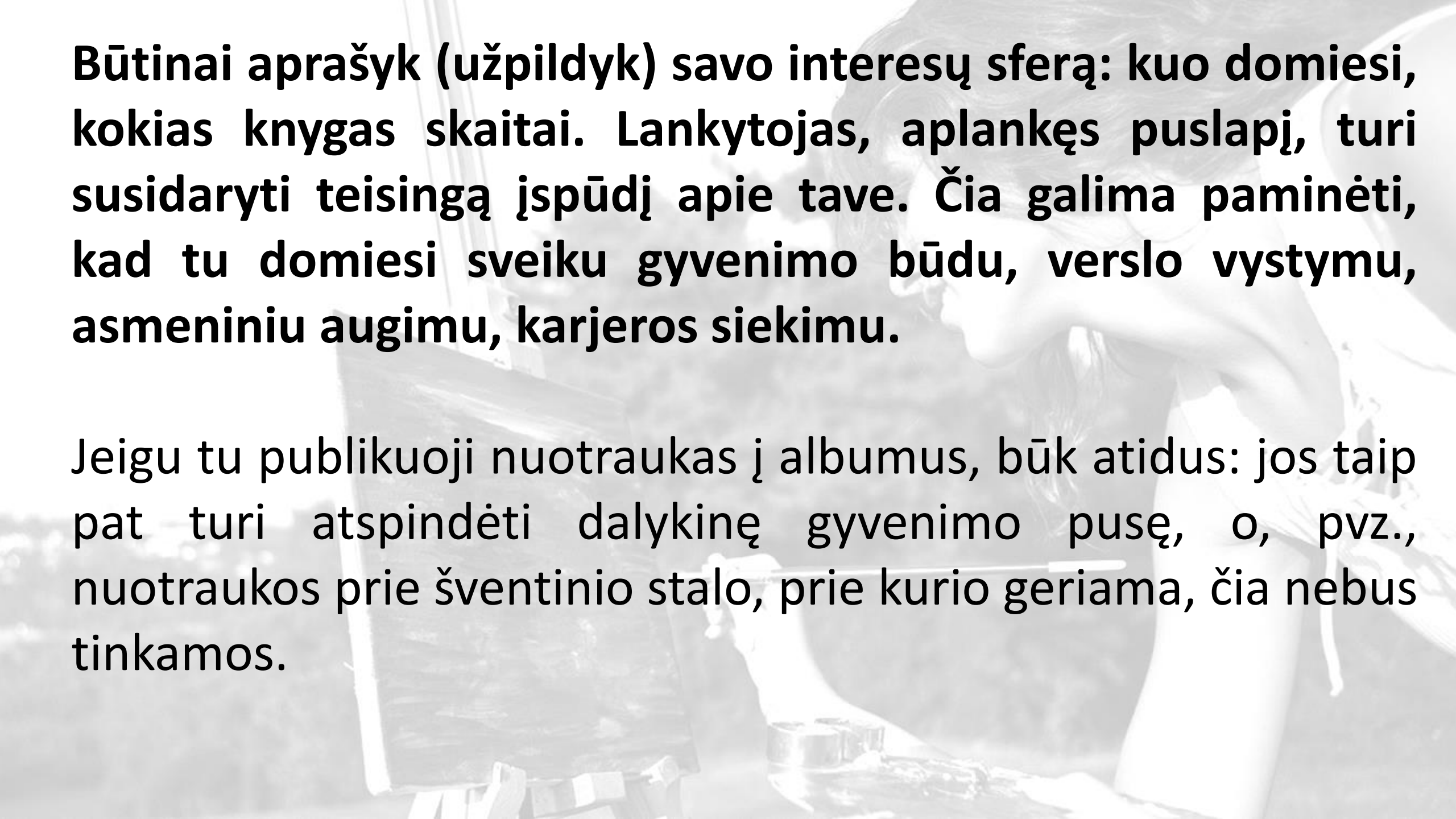


**POZICIONAVIMAS**

## **Apiformink verslo puslapį:**

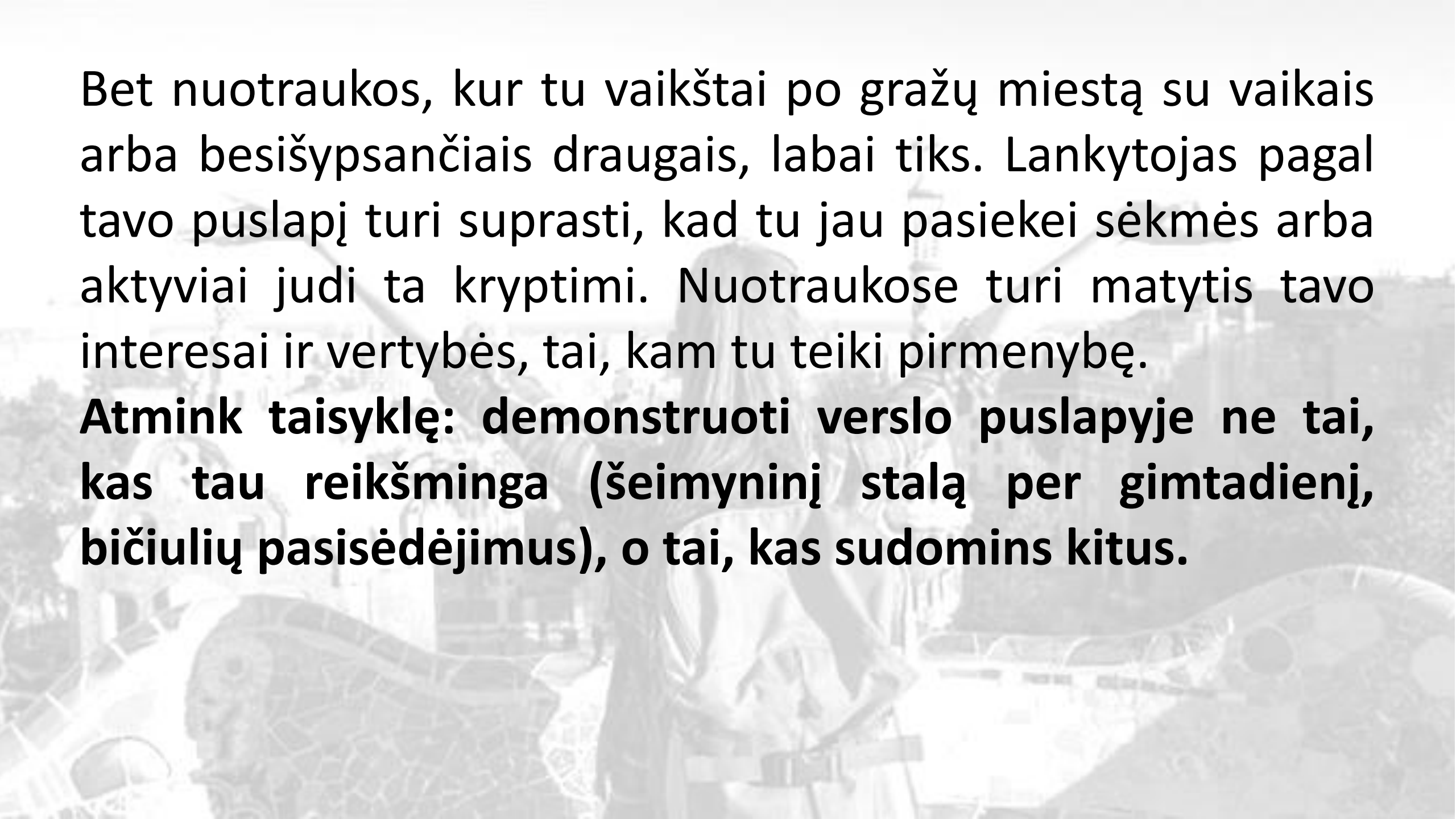
**Pademonstruok savo interesus ir vertybes, savo kaip eksperto žinias ir profesionalumą.**



A woman with long dark hair is painting on a canvas outdoors. She is wearing a dark top and is focused on her work. The background is slightly blurred, showing some outdoor elements. The text is overlaid on the image in a bold, black font.

**Būtinai aprašyk (užpildyk) savo interesų sferą: kuo domiesi, kokias knygas skaitai. Lankytojas, aplankęs puslapį, turi susidaryti teisingą įspūdį apie tave. Čia galima paminėti, kad tu domiesi sveiku gyvenimo būdu, verslo vystymu, asmeniniu augimu, karjeros siekimu.**

Jeigu tu publikuoji nuotraukas į albumus, būk atidus: jos taip pat turi atspindėti dalykinę gyvenimo pusę, o, pvz., nuotraukos prie šventinio stalo, prie kurio geriama, čia nebus tinkamos.



Bet nuotraukos, kur tu vaikštai po gražų miestą su vaikais arba besišypsančiais draugais, labai tiks. Lankytojas pagal tavo puslapį turi suprasti, kad tu jau pasiekei sėkmės arba aktyviai judi ta kryptimi. Nuotraukose turi matytis tavo interesai ir vertybės, tai, kam tu teiki pirmenybę.

**Atmink taisyklę: demonstruoti verslo puslapyje ne tai, kas tau reikšminga (šeimyninį stalą per gimtadienį, bičiulių pasisėdėjimus), o tai, kas sudomins kitus.**

Atkreipk dėmesį: socialinio tinklo asmeniniame puslapyje dažnai būna laukeliai „**politika**“ ir „**religija**“. Nieko nerašyk. Išlik neutralus, kad neįžeistum lankytojų savo kategoriškumu.

**Rekomenduojame nevaizduoti Coral Club kaip veiklos, interesų sferos.**

Žmogus, kuris yra paviršutiniškai susipažinęs su tinkliniu verslu, turėjęs neigiamos partnerystės su kitomis daugelio lygių marketingo kompanijomis patirties, padarys išvadas ne tavo naudai.

Tu būtinai turėsi laiko supažindinti potencialius partnerius su mūsų nuostabia kompanija! Tu tai padarysi bendraudamas asmeniškai.



## POZICIONAVIMAS

# Apiformink verslo puslapį:

## 3. Padaryk akcentą nuotraukoje ir keliose pirmose publikacijose

- Nepamiršk: puslapis socialiniame tinkle – tai tavo vizitinė kortelė.
- Žmogus, patekęs į tavo puslapį, pirmiausia mato nuotrauką, miestą, keletą pirmų publikacijų.
- Jeigu jam neįdomu, jis išeina iš puslapio. Todėl išdėliok akcentus būtent šiuose „taškuose“.

- Rask sėkmingą raštingo pozicionavimo pavyzdį internete, nekopijuok, bet mokykis! Paprašyk ir savo vadovo patarimo.

- **Įdėk ne daugiau kaip 1-2 postus per dieną.**  
(postas – tai bet koks įrašas puslapyje. Pavadinimas „**postas**“ kilęs iš angliško žodžio „**post**“, kas išvertus į rusų kalbą reiškia „patalpinti“, „publikuoti“).



Nedėk daug svetimų įrašų, susitelk į savus. Perpostuodamas (dėdamas svetimus postus), tu transliuoji ne save!

**Geriau įdėk 1 postą per kelias dienas, bet kokybišką ir įdomų!**

Atmink: kiekvienas postas formuoja nuomonę apie tave. Tikriausiai tu suinteresuotas tuo, kad internetiniuose puslapiuose atrodytum kultūringas, apsiskaitęs žmogus, vedantis sveiką gyvenimo būdą, besinaudojantis šiuolaikinėmis verslo technologijomis.

2018 metų sausio 7 diena. Ir oras, ir nuotaika, ir pačios dienos stebuklas sukūrė tai, be ko neįmanoma judėti pirmyn, – ENERGIJĄ IR KŪRYBIŠKUMĄ!



**Savo puslapyje  
publikuok tik  
kokybiškus postus!**

**Temos postams:**

Labdaros mugė HAND - MADE, pasirengimas numeris vienas!  
Kartu padedame sergantiems vaikams.  
Pirmaisiais pirkėjais tapo mano verslo partneriai ir jų šeimos nariai!



**Postai apie socialinę  
veiklą.**

Praleidome nuostabų vakarą spektaklyje „Šuo ant šieno“ Satyros teatre. Visi aktoriai vaidino nuostabiai. Nesinorėjo, kad spektaklis baigtųsi. Nueikite – nepasigailėsite, o jspūdis išliks ilgam!



**Postai apie perskaitytas  
knygas, aplankytus  
koncertus, spektaklius.**

**Nepamiršk įdėti nuorodos į  
naudingą dalykinę  
literatūrą!**

„— Kas vyksta pasaulyje?— Ogi tiesiog žiema...“  
O žmonės – kaip voverės rate, juda uždaru ratu: namai-kelionė-  
darbas-kelionė-namai...



**Įdomūs ir pozityvūs  
vaizdeliai iš gyvenimo.**

**Neįleisk į puslapius  
depresijos ir  
pesimizmo!**

Kiekvieną dieną Roma atsiveria prieš mane vis naujomis ir naujomis spalvomis! Dievinu keliones – naujus miestus, naujus draugus, naują patirtį ir įkvėpimo pliūpsnį! Kokia gi bus kita šalis???



**Postai apie keliones**

Tai tik keli pavyzdžiai.

Nepamiršk rašyti ir duoti patarimų iš asmeninės praktikos apie sveiką gyvenimo būdą, sportą, asmeninį tobulėjimą (tuo metu nesileisk į ezoteriką). Čia nepamaišys truputis humoro, **bet svarbu neperdėti ir laikytis etikos.**

Taip pat nepamiršk pasveikinti puslapiuose po savimi įrašytų žmonių su svarbiomis šventėmis, pvz., Naujaisiais metais.



## KONTAKTAS SU KLIENTU

# Kur rasti potencialių Klientų ir Partnerių?

Profilinės grupės:

- sveikas gyvenimo būdas
- sportas
- grožis
- sveika mityba
- asmeninis tobulėjimas
- jaunų mamų grupės
- verslumas
- daugelio lygių marketingas
- ir kt.



Kai puslapis bus baigtas, pereik prie reikalingų žmonių paieškos.

### **Kur rasti potencialių Klientų ir Partnerių? Ką rašyti?**

Remkis profilinėmis grupėmis: sveikas gyvenimo būdas, sportas, grožis, sveika mityba, asmeninis tobulėjimas, jaunų mamų grupės, verslumas, verslas, daugelio lygių marketingas.

Kai kurie socialiniai tinklai taip pat suteikia galimybę rūšiuoti žmones pagal interesus, ieškoti jų tarp profilinių renginių dalyvių ir t.t.

Jeigu tu ieškai, pvz., sveiką gyvenimo būdą vedančių žmonių, tai tau reikia susirasti per paiešką tokias grupes arba bendrijas naudojant žodžius „Sveikas gyvenimo būdas“. Socialinis tinklas išmes viską, kas yra, ir tu galėsi pamatyti žmonių skaičių grupėje bei pakviesti patikusiuosius į draugus.

Žinoma, ne visi turi atsiliepti į tavo pasiūlymą. Bet jeigu tu teisingai apiforminai savo puslapį ir nustatei Tikslinę auditoriją, priimtų kvietimų skaičius bus labai didelis. Ateityje tu su jais bendrausi, keisiesi patirtimi, savo pasiūlymais. Kviesi juos į susitikimus.



## **Tavo draugų draugai – tai rekomendacija!**

Pridėk draugų draugus. Užeišk į po savimi įrašytų draugų draugų puslapius ir įtrauk juos.

Kai žmogus mato, kad tavo socialiniame tinkle yra bendras su juo draugas, pasitikėjimo lygis išauga!



## KONTAKTAS SU KLIENTU

# Kaip pradėti bendrauti?

Pradėk nuo „prisilietimo fazės“:  
**„Laba diena, malonu Jus matyti tarp draugų.“**  
Po to tu turi 2 galimybes:

Užmegzti glaudesnį  
kontaktą

Pereiti prie pasiūlymo

„Aš pridėjau Jus, nes man patiko Jūsų profilis. Matau, kad mes turime bendrų interesų. Galbūt mes būsime vienas kitam naudingi“.

„Aš taip pat mėgstu sportą. Su bendraminčiais pasiekti rezultatų įdomiau ir maloniau. Kaip dažnai Jūs treniruojatės?“



Kontaktas perėjo iš „šalto“ į „šiltą“.

Optimali situacija, jeigu tu pradėsi bendrauti taip, kad tavo naujasis draugas pats paklaus tavęs:

**– o kuo tu užsiimi?**

**Pats laikas pereiti prie verslo pasiūlymo!**



## VERSLO PASIŪLYMAS

# Koks turi būti verslo pasiūlymas?

- Individualus
- Paprastas ir trumpas
- Skatinantis asmeniškai susitikti

Visus klausimus palik asmeniniam susitikimui. Tai taupo laiką.

**Stenkis, kad tavo pasiūlymas būtų nuoširdus, atitinkantis situaciją ir neprimintų šlamšto.**

Toliau pateiktame pavyzdyje aprašytas pasiūlymas labai primena šlamštą. Vartojamos bendro pobūdžio „nudėvėtos“ frazės, pompastika, todėl jis atrodo nenuoširdus. Pataikyti „į tikslą“ galima ir su tokiu pasiūlymu, bet tikimybė maža.





Labą diena!

Sakykite, ar Jums įdomu, kaip atstatyti ir išsaugoti Jūsų ir Jūsų artimųjų sveikatą, pailginti jaunystę ir patobulinti grožį, kaip išlikti aktyviam ir darbingam daug metų?

**VERSLO PASIŪLYMO PAVYZDYS**

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.

Suprantama, kiekvienas iš jūsų jau turi arba sukurs savo efektyviai veikiantį įrašą.

Peržiūrėkime pavyzdžius įrašų, kuriuos naudoja mūsų Lyderiai.

**Kopijuoti įrašų nereikia,  
remkis šiais pavyzdžiais ir sugalvok savus!**



Sveiki!

Aš užsiimu verslu, susijusius su vandeniu.  
Pridėjau Jus, nes turiu dalykinį pasiūlymą.  
Norėčiau įtraukti į komandą ambicingų  
žmonių!

**VERSLO PASIŪLYMO PAVYZDYS**

Šiuo metu užsiimu pardavimo sistemos organizavimu, filialų plėtra Rusijoje ir Europoje. Verslas susijęs su vandeniu. Ieškau ambicingų partnerių, kuriems ši tema galėtų būti įdomi kaip papildomos pajamos arba rimtas verslas.

Jeigu Jums įdomu, aš pasiruošęs susitikti ir suteikti daugiau informacijos.



**VERSLO PASIŪLYMO PAVYZDYS**

Aš užsiimu verslu pagal frančizę Rusijoje, Ukrainoje, Bulgarijoje, Italijoje.

Vardinės funkcionalios mitybos produktų pardotuvės. Internetu ir tiesiogiai.

Verslas vykdomas kuriant prekių apyvartą baigtiniu pagrindu. Egzistuoja apmokymo ir palaikymo sistema.

Jeigu Jums įdomu, konkrečiau viską aptarti siūlau skaipu.



**VERSLO PASIŪLYMO PAVYZDYS**



**PAPILDOMAS  
DARBAS**

**Tau pasakė „ne“. Kas toliau?**

Palik „patiktukus“ ir komentarus.

Periodiškai bendrauk (kartą per mėnesį – kartą per pusmetį).

Kurk santykius, „nespausk“.

Grįžk prie pasiūlymo, kai žmogus bus pasiruošęs.

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 also looking at the laptop. Another woman is standing behind them, holding a tablet. The scene is brightly lit, suggesting a modern office environment.

## KRITINĖS KLAIDOS

# 5 kritinės klaidos, kurių nevalia padaryti:

1. Nekokybiška nuotrauka.
2. Pavardės ir vardo neįrašymas į puslapį.
3. Apžiūrai uždarytas profilis.
4. Netikslinės auditorijos įtraukimas į draugus.
5. Šlamštas.



Atmink: svarbu tobulinti ir kitus įgūdžius (darbą su sąrašu, rekomendacijomis ir kt.).

Nesusikoncentruok tik į darbą internetu!





## UŽDUOTIS

1. Išnagrinėk papildomą medžiagą „Sėkmingo partnerio darbo sąsiuvinyje“.
2. Užsiregistruok ir pradėk darbą socialiniuose tinkluose.

