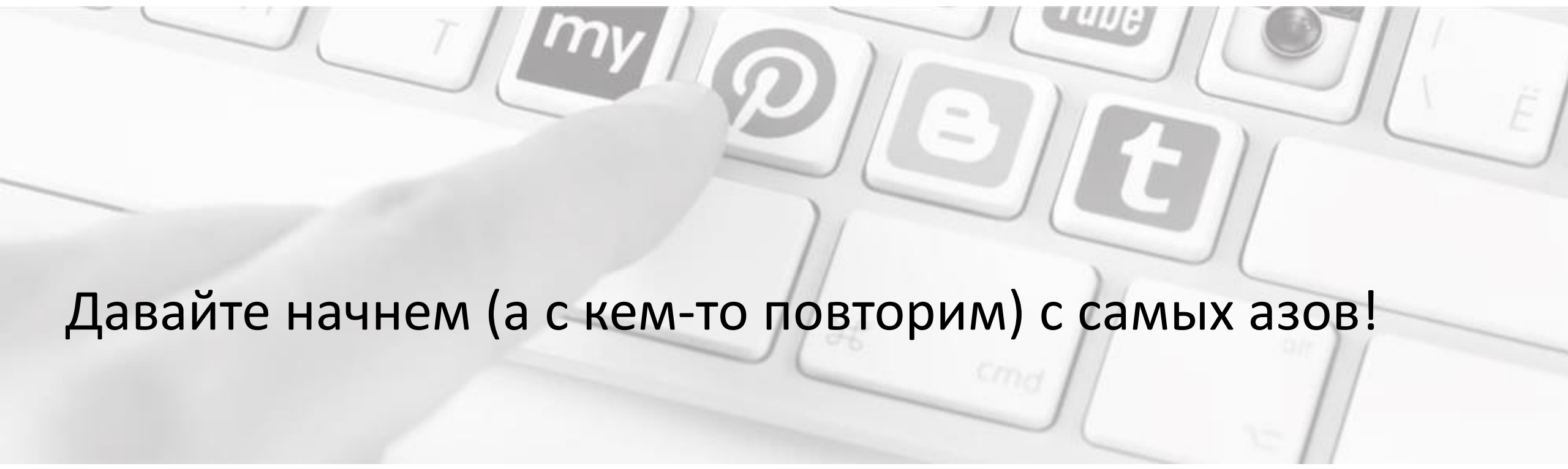




Социальные сети – это уже не просто развлекательная площадка. Это обширный плацдарм для продвижения любых проектов, в том числе, бизнеса. Что нужно делать, чтобы начать работать в соцсетях?



Давайте начнем (а с кем-то повторим) с самых азов!

Первое, что необходимо сделать – определиться, в каких соцсетях вы будете работать. Лучше, если это будут 2-3 соцсети.

Рекомендуем, на основании опыта успешных лидеров продвижения бизнеса через соцсети, рассмотреть **Фейсбук, Инстаграм, Вконтакте.**

Нужно зарегистрироваться в нескольких, а в дальнейшем выбрать ту, в которой больше всего сконцентрирована ваша целевая аудитория (подробнее о целевой аудитории <https://cba.coral-club.com> (STEP 2)).

Далее зарегистрируйтесь в соцсетях и создайте деловой профиль, направленный на продвижение вашего бизнеса.

Зарегистрироваться во всех соцсетях очень просто. Обычно интуитивно понятно, что нужно заполнять и какие кнопки нажимать. Имейте в виду: вам потребуются номер телефона, на который ещё не зарегистрированы страницы в данной соцсети.

Итак:

1. Определитесь с соцсетями, с которыми будете работать (2-3 соцсети).
2. Зарегистрируйтесь в соцсетях и создайте деловой профиль.



**КАК НАЧАТЬ РАБОТУ В СОЦСЕТЯХ?**

A grayscale photograph of a woman with dark, wavy hair, smiling and looking towards the left. She is holding a laptop, which is partially visible in the foreground. The background is blurred, suggesting an office or indoor setting.

**Далее вас ждет 3 блока работы в соцсетях:**

**1. Оформление страницы, позиционирование.**

**2. Контакт с клиентом.**

**3. Назначение встречи.**

**3 БЛОКА РАБОТЫ В СОЦСЕТЯХ**

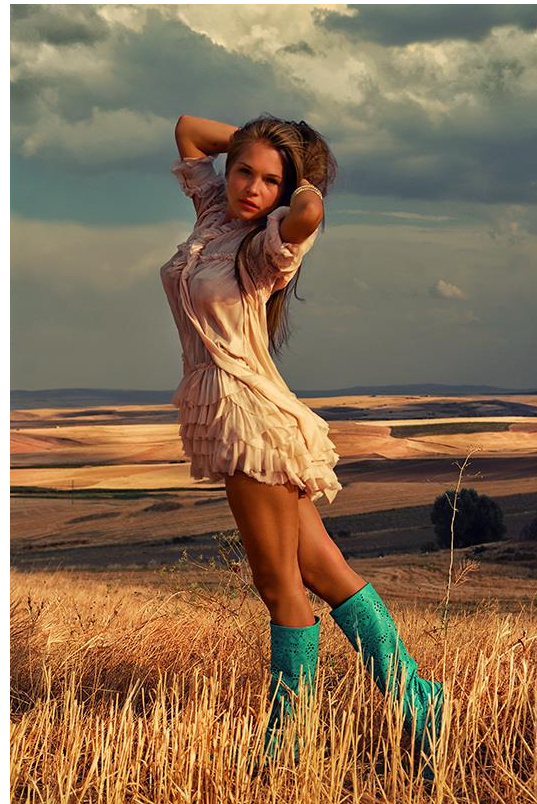
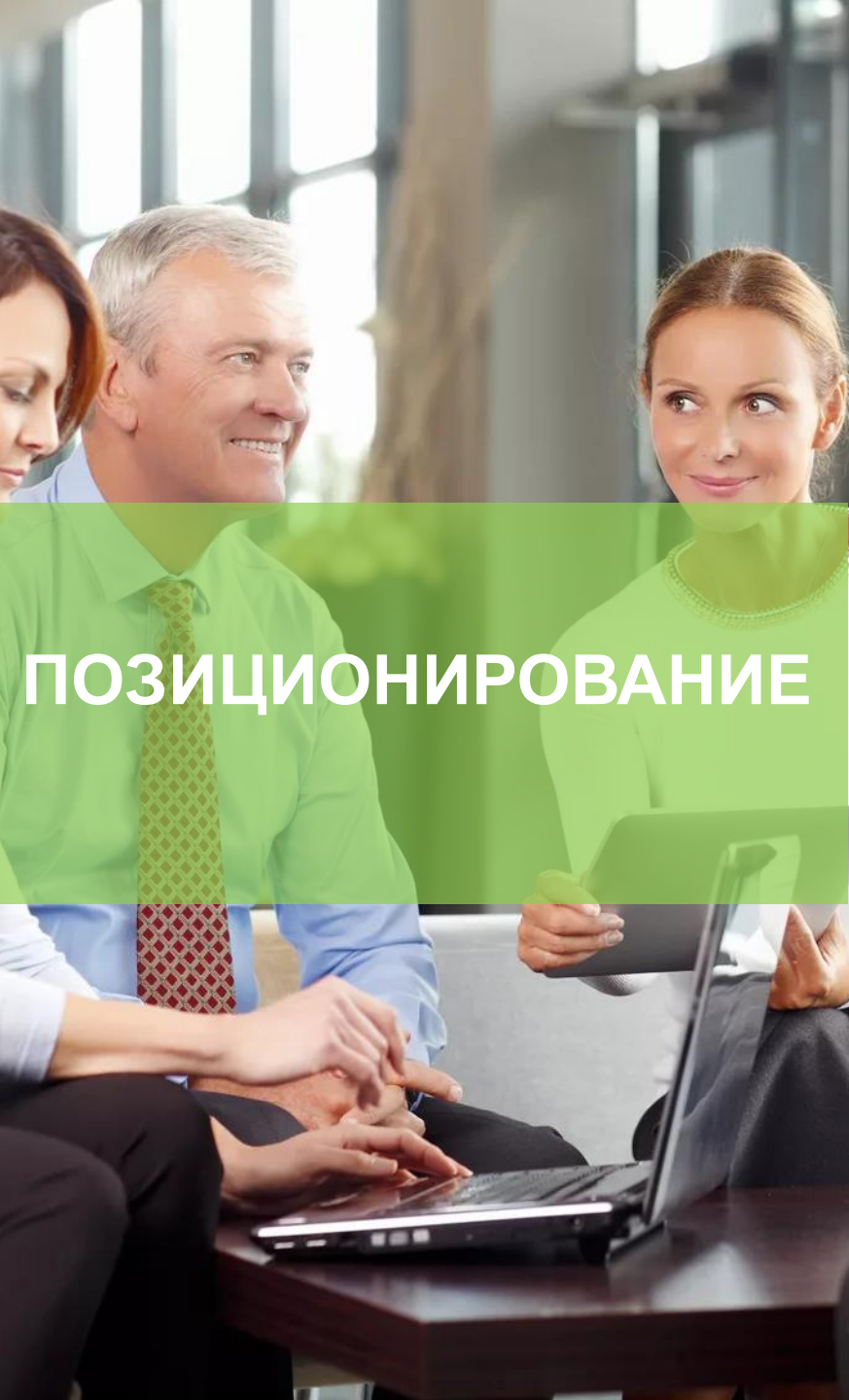
Оформите (или обновите) страницу в соцсети, предназначенную именно для развития бизнеса.

Обратите внимание на визуальное оформление и информацию, которую вы хотите донести до ваших друзей.

# Оформите деловую страницу:

## Разместите качественную фотографию в деловом стиле

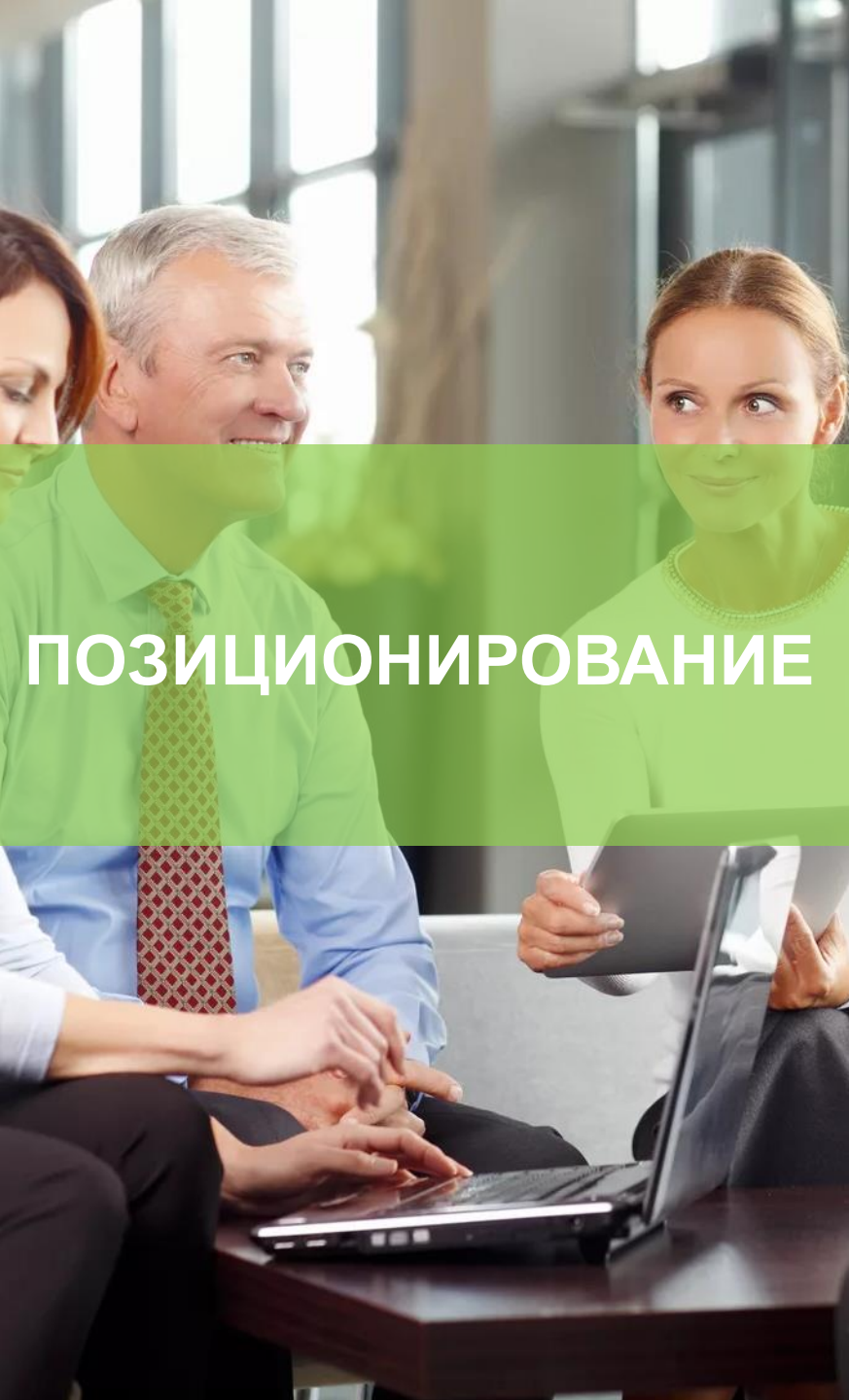
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ





Если вы планируете в социальных сетях продвигать свой бизнес и свои услуги, вам нужна качественная фотография в деловом стиле с приветливой улыбкой на лице.

**Посетитель вашей страницы по фотографии решает, стоит ему иметь дело с вами как с деловым партнером или нет!**



ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

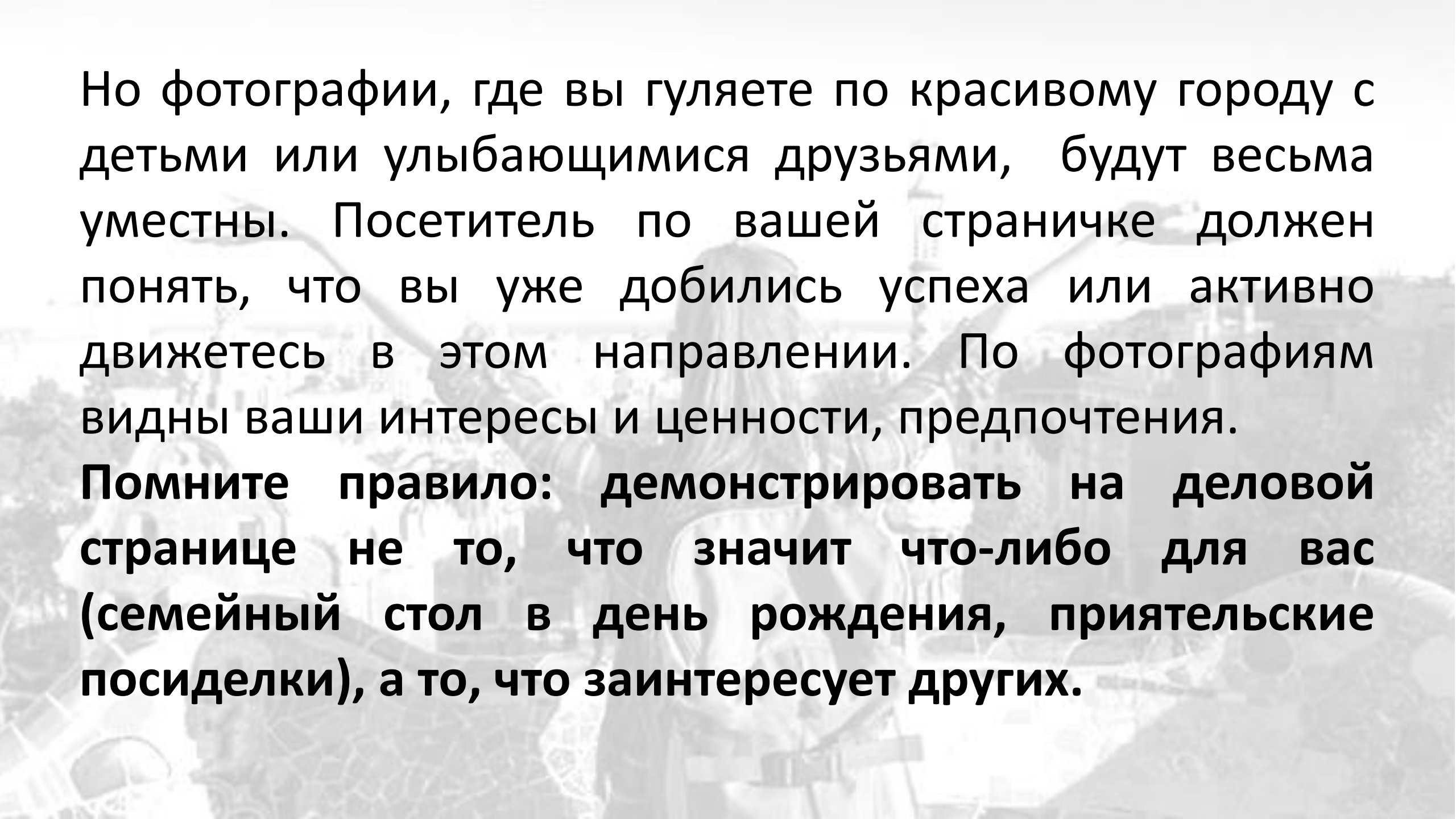
**Оформите деловую страницу:**

**продемонстрируйте свои  
интересы и ценности.**



**Обязательно пропишите (заполните) сферу своих интересов: чем вы увлекаетесь, какие книги вы читаете. Пользователь, посетив страницу, должен составить представление о вас. Здесь можно упомянуть о том, что вы интересуетесь ЗОЖ, развитием бизнеса, личностным ростом, построением карьеры.**

Если вы публикуете фотографии в альбомы, будьте внимательны. Например, фотографии, где вы сидите за праздничным столом с выпивкой, будут некстати.



Но фотографии, где вы гуляете по красивому городу с детьми или улыбающимися друзьями, будут весьма уместны. Посетитель по вашей страничке должен понять, что вы уже добились успеха или активно движетесь в этом направлении. По фотографиям видны ваши интересы и ценности, предпочтения.

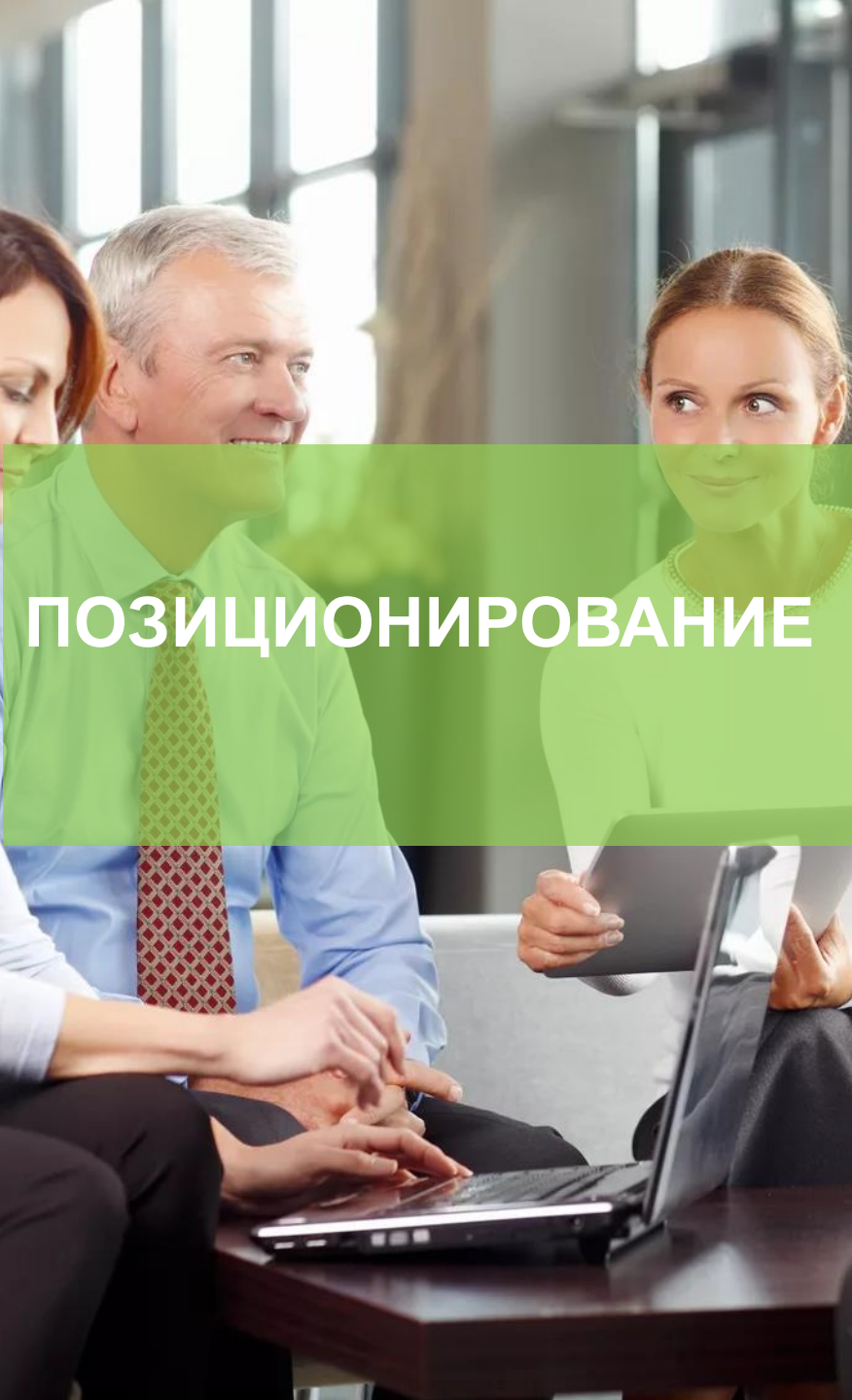
**Помните правило: демонстрировать на деловой странице не то, что значит что-либо для вас (семейный стол в день рождения, приятельские посиделки), а то, что заинтересует других.**

Обратите внимание: на личной странице в соцсети часто есть поля **«политика»** и **«религия»**. Ничего не пишите. Оставайтесь нейтральными, чтобы не обидеть посетителей своей категоричностью.

**Не озвучивайте Coral Club как сферу вашей деятельности, интересов. Не публикуйте фото продукции.**

Человек, поверхностно знакомый с сетевым бизнесом, имевший негативный опыт партнёрства с другими MLM-компаниями, сделает выводы не в вашу пользу.

У вас обязательно будет время познакомить потенциальных партнёров с нашей замечательной компанией! Вы это сделаете в личном общении.



## Оформите деловую страницу:

### 3. сделайте акцент на фото и несколько первых публикаций

- Не забывайте: страница в соцсети – это ваша визитка.
- Человек, попав на вашу страницу, сначала видит фото, город, первые несколько публикаций.
- Если ему не интересно, он покидает страницу. Поэтому расставьте акценты именно на этих «точках».

- Найдите успешный пример грамотного позиционирования в интернете, не копируйте, но учитесь! Попросите также совета у своего наставника.

- **Размещайте не более 2-3 постов в день** (пост – это любая запись на странице. Название "**пост**" произошло от английского "**post**", что в переводе на русский язык означает "размещать", "публиковать").



Не постите в большом количестве чужие записи, сосредоточьтесь на своих. Репостингом (размещением чужих постов) вы транслируете не себя!

**Лучше разместите 1 пост в несколько дней, но качественный и интересный!**

Помните: каждый пост формирует мнение о вас. Наверняка вы заинтересованы в том, чтобы представить себя на страницах интернет культурным, начитанным человеком, ведущим ЗОЖ, находящимся в тренде современных бизнес-технологий.

7 января 2018 года. И погода, и настроение, и волшебство самого дня создали то, без чего движение вперед невозможно – ЭНЕРГИЮ И КРЕАТИВ!



**Публикуйте только качественные посты на своей странице!**

**Темы для постов:**

Благотворительная ярмарка HAND - MADE, готовность номер один! Помогаем вместе больным детям. Первыми покупателями стали мои бизнес-партнеры и члены их семей!



**Посты о социальной активности.**

Провели шикарный вечер на спектакле «Собака на сене» в Театре Сатиры. Все артисты играли великолепно. Не хотелось чтобы спектакль заканчивался. Сходите, не пожалеете и долго будете под впечатлением!



**Посты о прочитанных  
книгах, посещенных  
концертах, спектаклях.**

**Не забывайте давать  
ссылки на полезную  
деловую литературу!**

"— Что происходит на свете?— А просто зима..."  
А люди как белки в колесе, по замкнутому кругу: дом-  
дорога-работа-дорога-дом...



**Интересные и  
позитивные  
зарисовки из жизни.**

**Не допускайте на  
страницах хандры и  
пессимизма!**

Каждый день, Рим открывается мне всё новыми и новыми красками! Обожаю путешествия – новые города, новые друзья, новый опыт и приток вдохновения! Какая же страна будет следующей???



**Посты о  
путешествиях**

Это лишь несколько примеров.

Не забывайте писать и давать советы из личной практики ЗОЖ, спорта, саморазвития (не вдавайтесь при этом в эзотерику). Не помешает и немного юмора, **но важно не переборщить и соблюсти этику.**

Также не забывайте поздравлять на страницах ваших подписчиков с крупными праздниками, такими как **Новый год.**



**КОНТАКТ С  
КЛИЕНТОМ**

# Где брать потенциальных Клиентов и Партнеров?

Профильные группы:

- здоровый образ жизни
- спорт
- красота
- здоровое питание
- саморазвитие
- группы молодых мам
- предпринимательство
- MLM
- и другие



Когда страничка будет готова, переходите к поиску нужных вам людей.

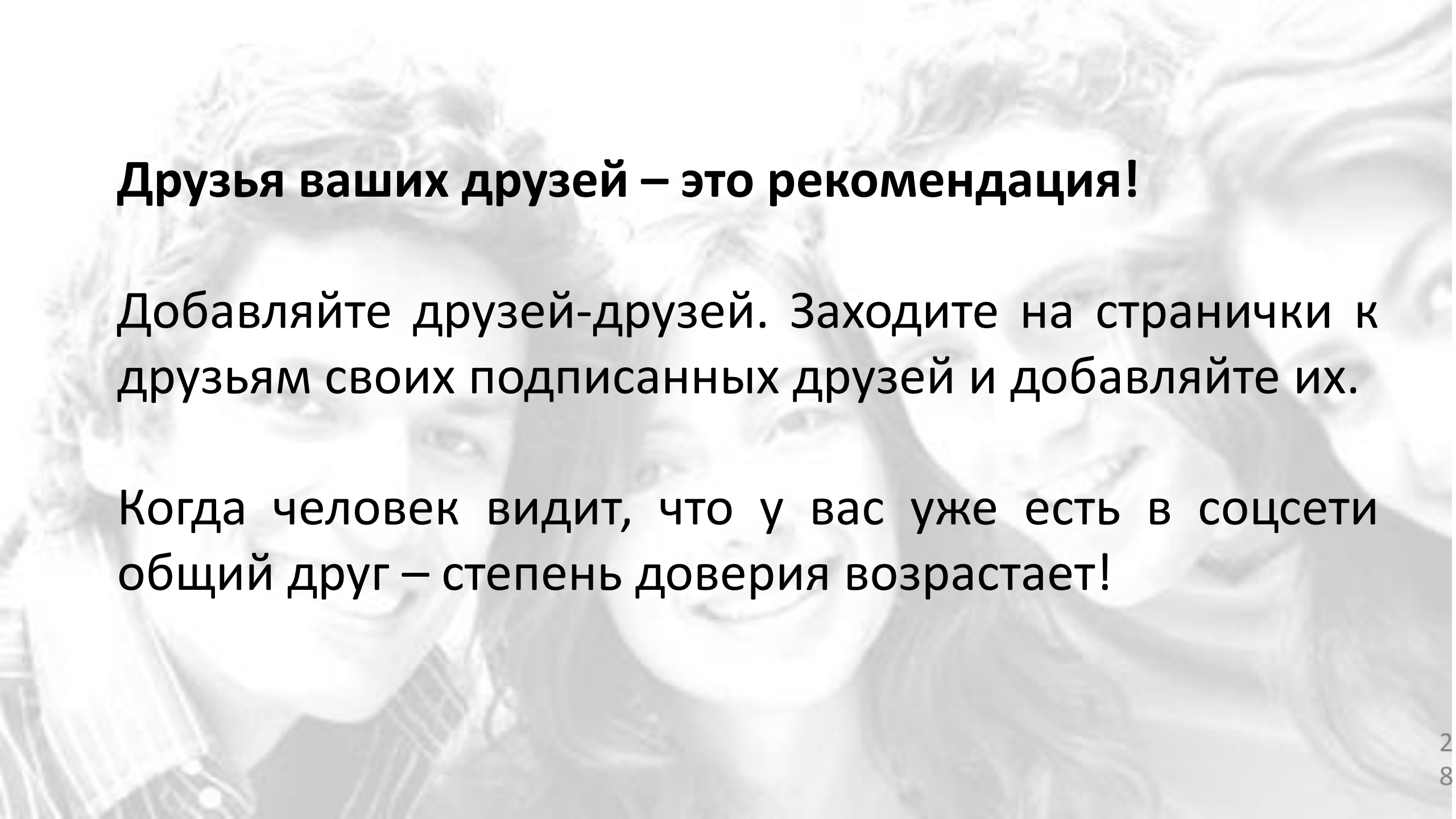
**Где находить потенциальных Клиентов и Партнёров? Что писать?**

Обратитесь к профильным группам: здоровый образ жизни, спорт, красота, здоровое питание, саморазвитие, группы молодых мам, предпринимательство, бизнес, MLM.

Некоторые соцсети также дают возможность ранжировать людей по интересам, искать их среди участников профильных мероприятий и т.д.

Если вы ищете, например, людей, ведущих ЗОЖ, то вам нужно найти через поиск такие группы или сообщества по словам «Здоровый Образ Жизни». Социальная сеть вам выдаст всё, что есть, и вы сможете увидеть количество человек в группе и пригласить понравившихся в друзья.

Конечно, не все должны откликнуться на ваше предложение. Но, если вы правильно оформили свою страничку и определили Целевую Аудиторию, то количество принятых приглашений будет очень высоким. В дальнейшем вы будете с ними общаться, обмениваться опытом, своими предложениями. Приглашать их на встречи.



**Друзья ваших друзей – это рекомендация!**

Добавляйте друзей-друзей. Заходите на странички к друзьям своих подписанных друзей и добавляйте их.

Когда человек видит, что у вас уже есть в соцсети общий друг – степень доверия возрастает!

# Как начать общаться?

## КОНТАКТ С КЛИЕНТОМ

Начните с «фразы-прикосновения»:  
**«Добрый день, раз Вас видеть в друзьях!»**  
Далее у вас есть 2 возможности:

Теснее установить  
контакт

Перейти  
к предложению

«Я добавил, потому что мне понравился Ваш профиль. Я вижу, что у нас есть общие интересы. Возможно, мы будем друг другу полезны».

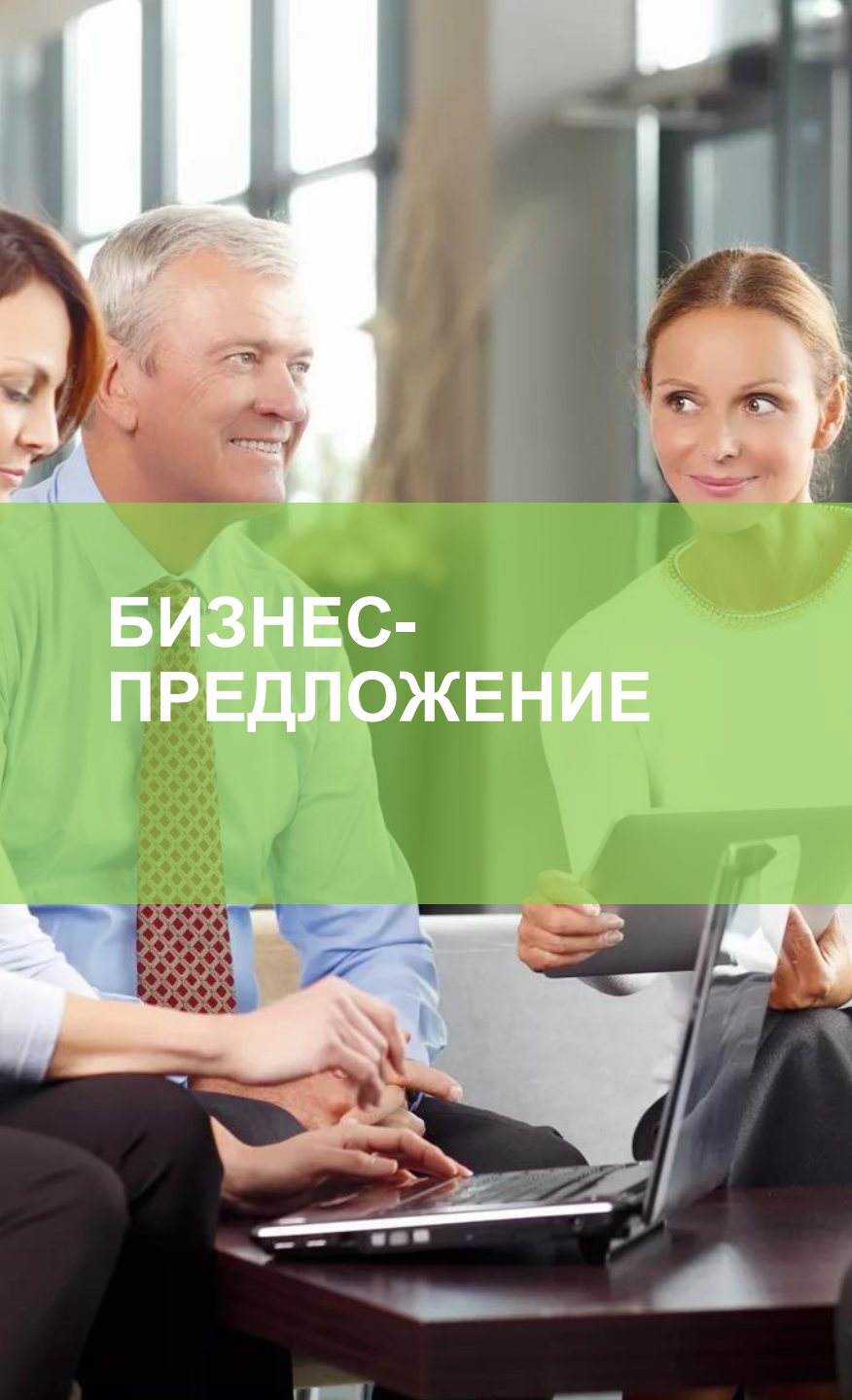
«Я также люблю спорт. С единомышленниками достигать результатов интереснее и приятнее! Как часто вы тренируетесь?»



Контакт перевели из «холодного» в «теплый».

Оптимальная ситуация, когда вы подведете общение к тому, что ваш друг сам спросит вас  
– а чем ты занимаешься?

**Самое время перейти к бизнес-предложению!**



## БИЗНЕС- ПРЕДЛОЖЕНИЕ

# Каким должно быть бизнес-предложение?

- Индивидуальным
- Простым и кратким
- Приводящим к личной встрече

Все вопросы оставляйте для личной встречи. Это экономит время.

**Старайтесь, чтобы ваше предложение было искренним, соответствующим ситуации и не напоминало спам.**

В следующем примере предложение очень напоминает спам. Используются общие, «затертые» фразы, пафосность, что выглядит неискренним. Попасть «в точку» можно и с таким предложением, но вероятность мала.

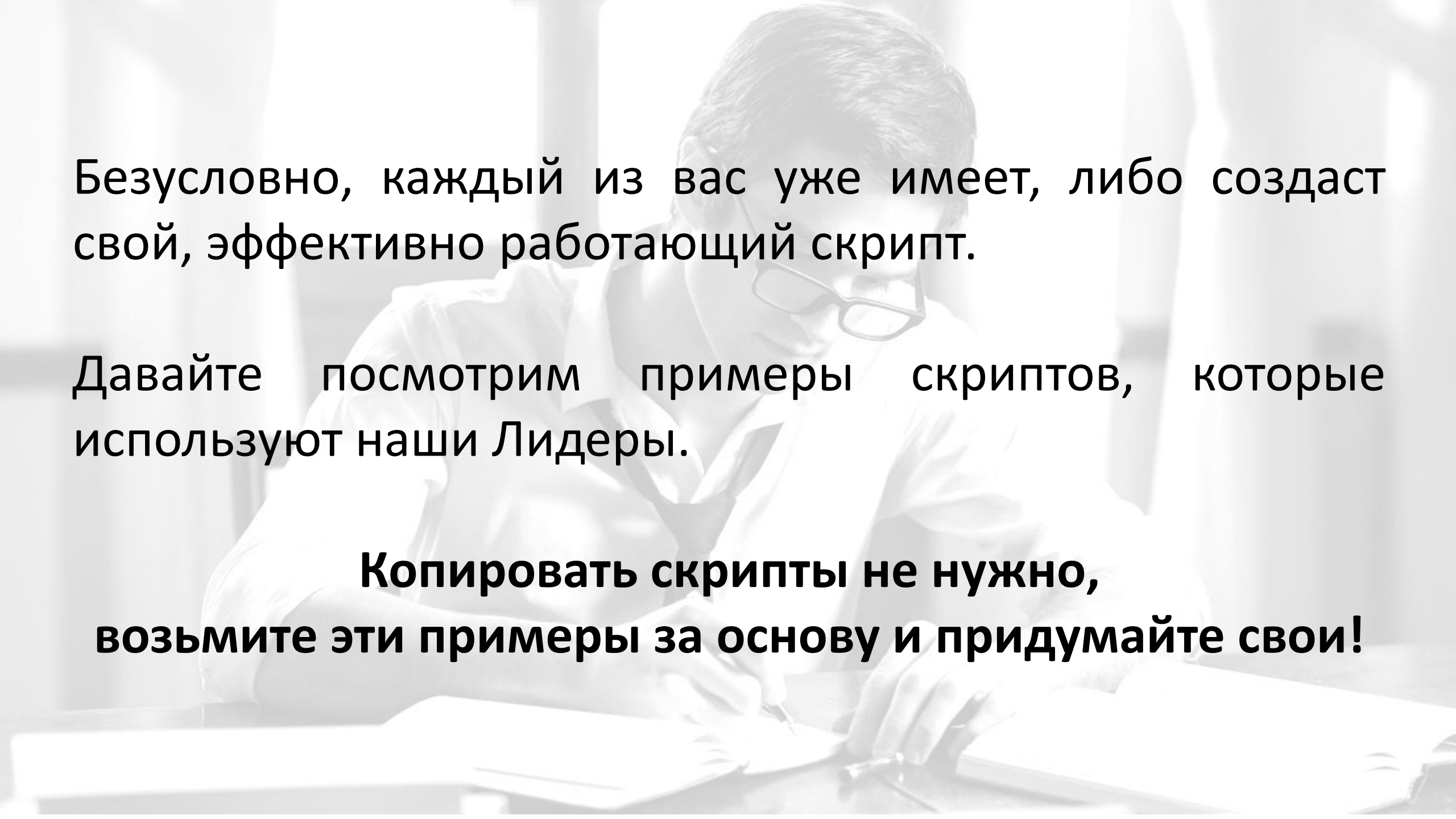




Добрый день!

Скажите, Вам интересно, как восстановить и сохранить здоровье Ваше и Ваших близких, продлить молодость и красоту, как оставаться активным и деятельным на протяжении многих лет?

**ПРИМЕР БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

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.

Безусловно, каждый из вас уже имеет, либо создаст свой, эффективно работающий скрипт.

Давайте посмотрим примеры скриптов, которые используют наши Лидеры.

**Копировать скрипты не нужно,  
возьмите эти примеры за основу и придумайте свои!**



Привет!

Развиваю бизнес, связанный с водой.  
Добавился с целью делового предложения.  
Интересны амбициозные люди в команду!

**ПРИМЕР БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

В данный момент занимаюсь организацией системы сбыта, развитием филиалов в России и Европе. Бизнес связан с водой. Ищу амбициозных партнёров, которым эта тема может быть интересна либо как дополнительных доход, либо как серьезный бизнес. Если интересно, готов встретиться и дать более подробную информацию.

**ПРИМЕР БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

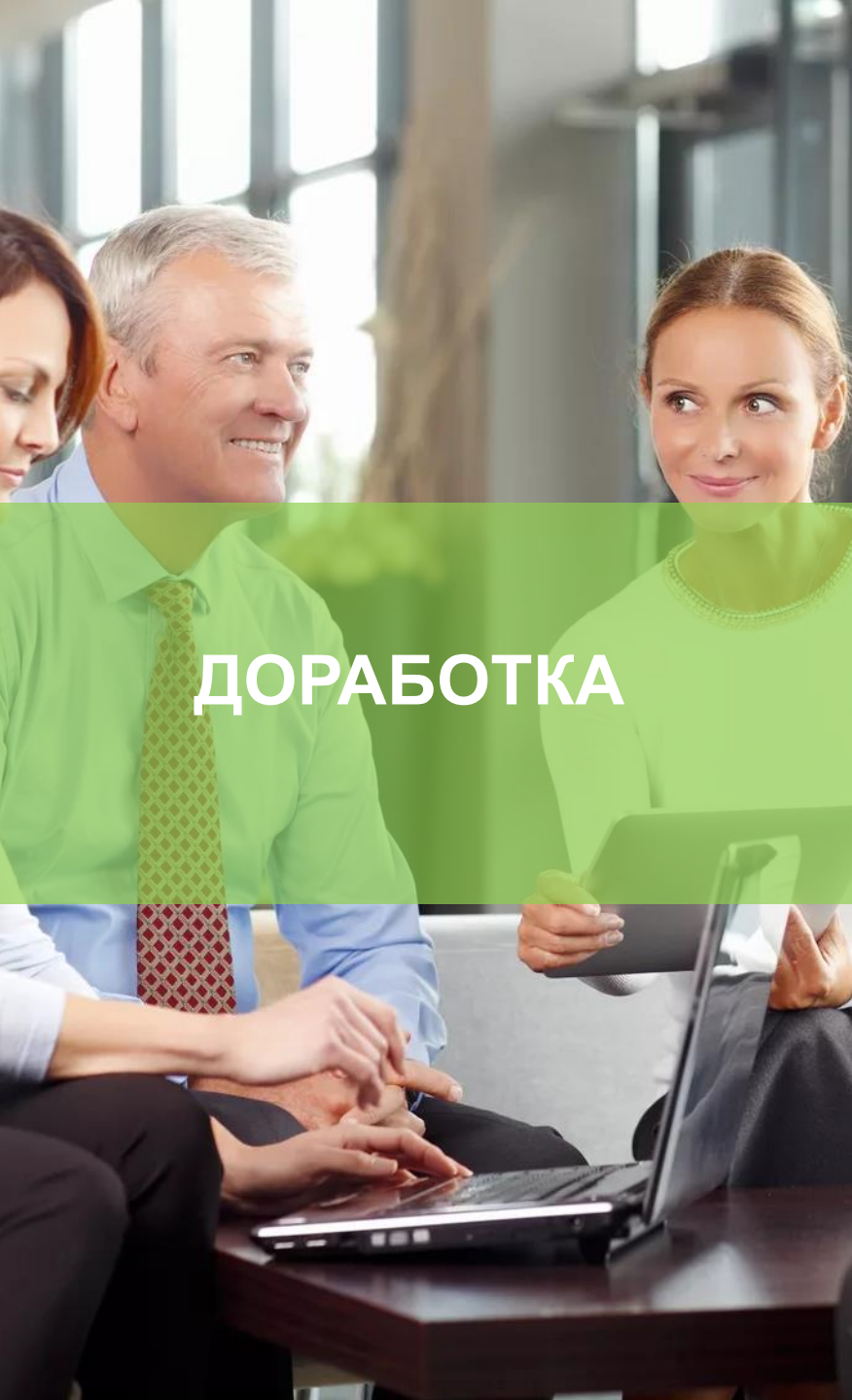
Развиваю бизнес по франшизе в России, Украине, Болгарии, Италии.

Трендовые магазины продуктов функционального питания. Онлайн и офлайн.

Продвижение заключается в создании товарооборота на готовой базе. Существует система обучения и поддержки.

Если есть интерес, более конкретно предлагаю обсудить в скайпе.

**ПРИМЕР БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЯ**



**ДОРАБОТКА**

**Вам сказали «нет». Что дальше?**

Оставляйте лайки и комментарии.

Поддерживайте периодическую коммуникацию (раз в месяц – раз в полгода).

Создавайте отношения, не «давите».

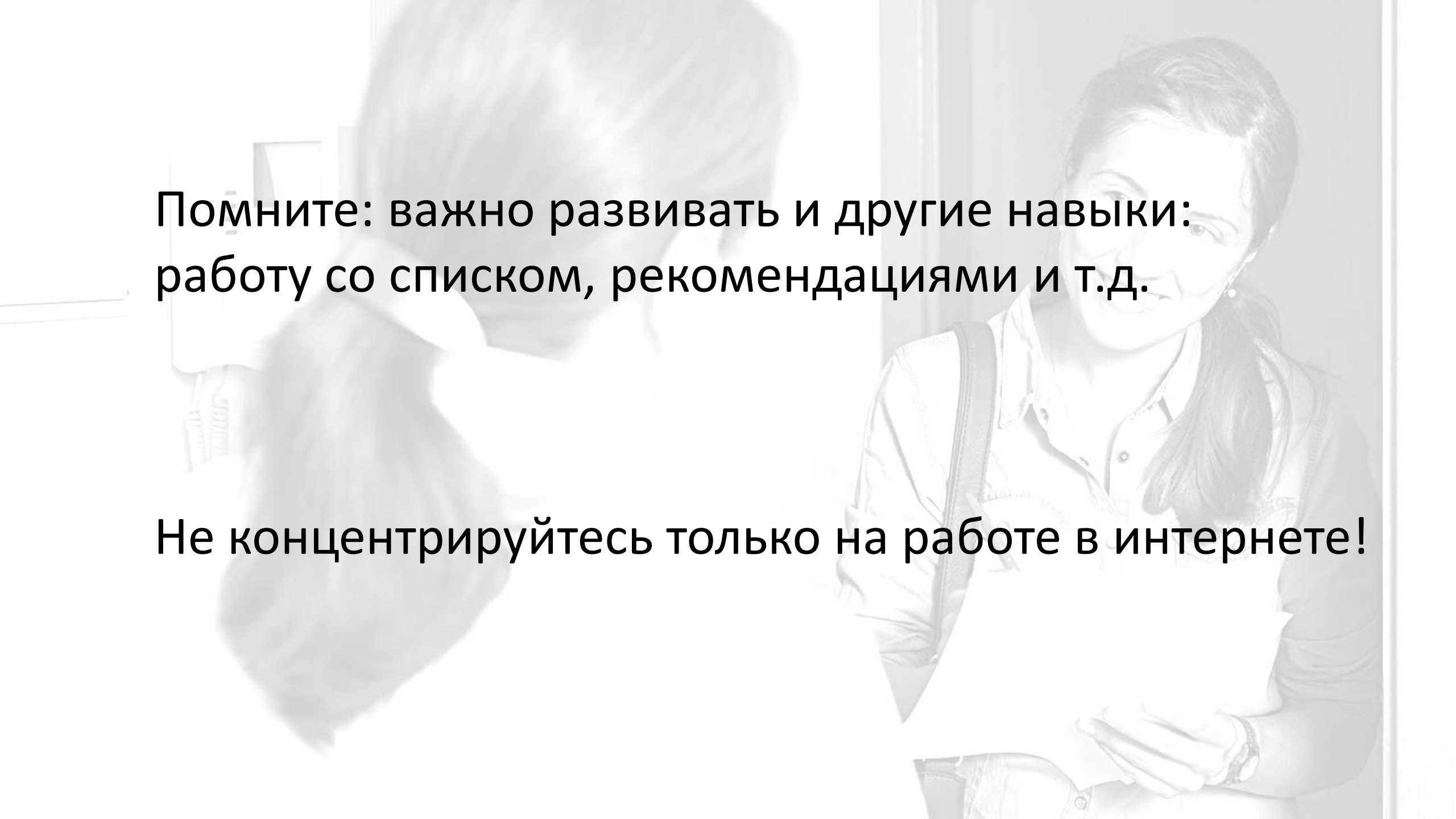
Вернитесь к предложению, когда человек будет готов.

A photograph of three business professionals in a meeting. A man in a blue shirt and patterned tie is looking at a laptop on a table. A woman in a grey blazer is holding a tablet. Another woman is partially visible on the left. A green semi-transparent banner is overlaid on the image with white text.

## КРИТИЧЕСКИЕ ОШИБКИ

# 5 критических ошибок, которые не стоит допускать:

1. Некачественное фото.
2. Отсутствие на странице фамилии и имени.
3. Закрытый для просмотра профиль.
4. Добавление в друзья не Целевой Аудитории.
5. Спам.



Помните: важно развивать и другие навыки:  
работу со списком, рекомендациями и т.д.

Не концентрируйтесь только на работе в интернете!



## ЗАДАНИЕ

1. Изучите дополнительные материалы сайта СВА.

<https://cba.coral-club.com>:

- Раздел Лидерский опыт: найдите и посмотрите лайф-хаки Лидеров по работе в соцсетях.
- Раздел Видеобанк: изучите материалы тренинга «Мой рабочий инстаграм»
- STEP 2: пройдите обучение «Работа в соцсетях»

2. Зарегистрируйтесь и начните работу с в соцсетях.

