



Успешная работа онлайн

- Через 2-3 года весь сетевой рынок изменится, все будет намного быстрее. Традиционное привлечение клиентов будет иметь лишь небольшую долю
- Вы должны вовремя интегрировать социальные сети, особенно Фейсбук и /или Instagram (2,4 миллиарда Фейсбук , 600 миллионов пользователей Instagram - июль 2019 года)
- Дистрибьюторы, которые уже начали работать с соц. сетями, смогли утроить свой оборот за короткое время
- Старые методы исчезнут, новые будут эффективно использоваться.
- **Надо успеть сесть на этот поезд!**

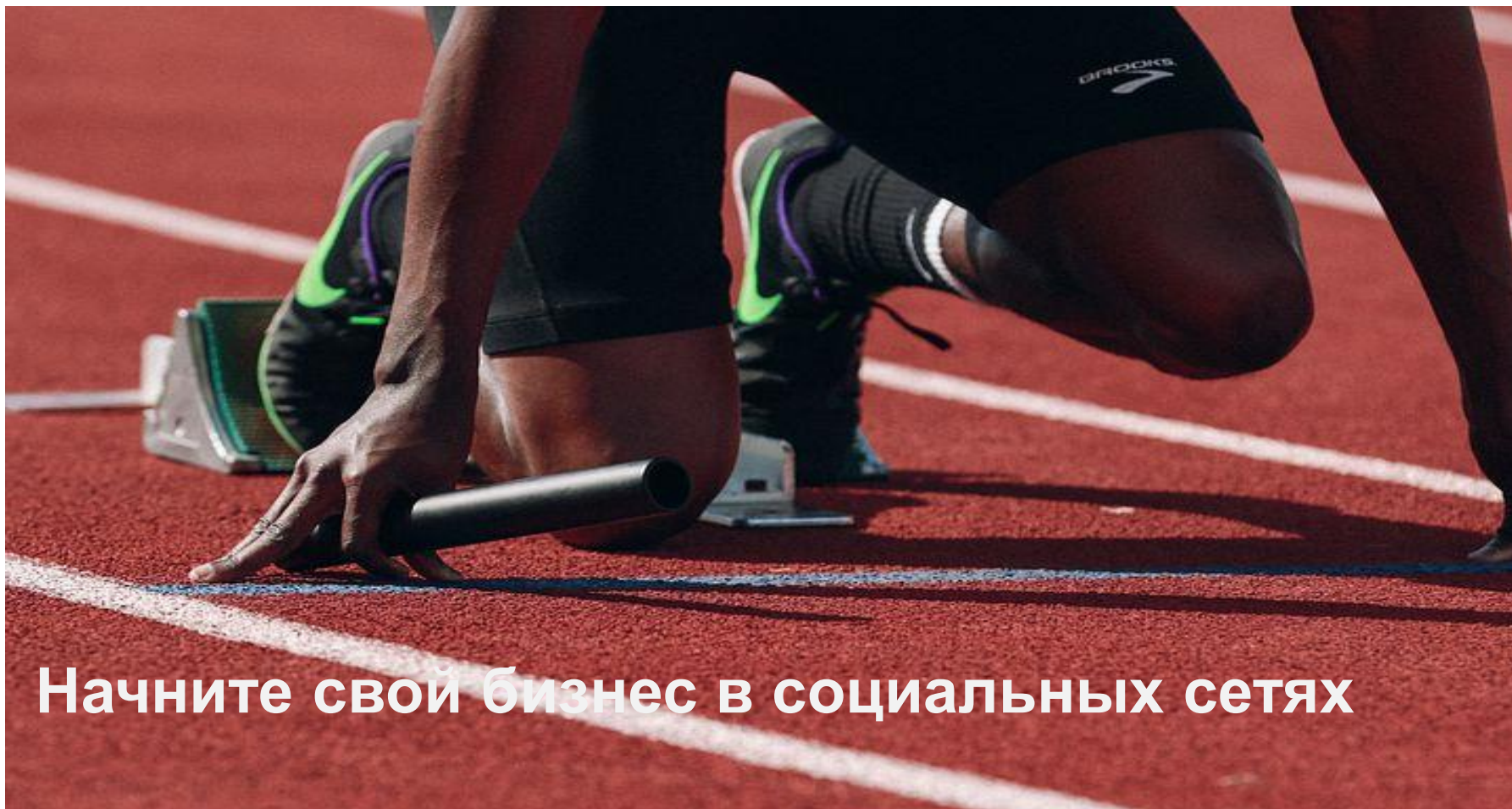


- Большой охват аудитории
- Быть узнаваемым бизнесменом
- Разместить продукты так, чтобы они пользовались спросом
- Генерировать разговоры и тем самым генерировать продажи
- Говорить о том, что Вы думаете, о бизнесе или продукте и тем самым достигнуть взаимодействия с целевой аудиторией
- Без рекламы!
- Всех людей, с которыми Вы встречаетесь в автономном режиме, также необходимо пригласить в свои профили в социальных сетях, чтобы они могли видеть все, что Вы публикуете.



- Я, как независимый бренд должен хорошо продавать в социальных сетях!
- Люди должны понимать Ваш стиль жизни, чтобы они захотели следовать за Вами.
- Люди покупают Вас, а не Ваши продукты!
- Ваш профиль в социальных сетях - это Ваша витрина и Ваш магнит контактов!
- Публикуйте себя ежедневно (можно заранее спланировать)
- Публиковать историю хотя бы раз в неделю
- Также просматривать другие посты, ставить лайки, оставлять комментарии, делиться другими постами
- Установить личный контакт с помощью личного сообщения





- Прежде чем создать профиль в социальной сети, Вы должны принять 2 решения:
 - Кем я хочу быть?
 - К какой целевой группе я хочу обратиться?
- Выберите 2 сферы жизни, которые Вас интересуют и где Вы хороши
- 2 сферы, которые всегда относятся к ним: деньги и бизнес в целом.
- Все Ваши посты должны публиковаться только из этих 4-х сфер, Вы - деловая



женщина / бизнесмен

**Личная
сфера жизни
1**

**Личная
сфера жизни
2**

**Деньги
\$**

**Бизнес в
целом**



2. Определить и найти целевую группу

Чтобы вести успешный бизнес в социальных сетях, я должен определить свою целевую группу:

С какими людьми я хотел бы работать?

Например: Я хочу, чтобы все люди в городе XY стали моими бизнес-партнерами, кому интересна тема финансов

Индивидуальная работа:

Подумайте, каких людей конкретно Вы хотите иметь в своей команде?



Чтобы найти нашу целевую аудиторию в социальных сетях, есть несколько инструментов, напр.:

Хэштеги

Слова для позиционирования себя.

- Instagram позволяет до 30 хэштегов на пост
- Используйте то же самое в каждом посте!
- Используйте хэштеги как локацию
- Также используйте # в «сторис»
- # принесут Вам больше контактов в Вашей целевой группе
- Google всегда публикует список самых используемых хэштегов



В Фейсбуке есть группы на всевозможные темы (путешествия, мамы с маленькими детьми, кулинария, финансы, автомобили, стиль жизни, мода и т. д.):

- **Открытые** группы в фейсбуке – каждый может видеть контент,
- **закрытые** группы – я могу найти группу, но не вижу ее содержимого (я увижу все только после того, как буду допущен в группу)
- **секретные** группы – могут быть найдены только тогда, когда я получаю приглашение от кого-либо (может использоваться, например, для создания моей группы, куда я приглашаю всех членов моей команды и где я могу делать посты о внутренней работе команды, мотивации, соревнованиях и т. д.)



- **Существующие группы в Фейсбуке**
 - Я высылаю запрос в группу и соблюдаю правила группы, что обычно означает, что я не могу там делать рекламу
 - Но я могу читать посты, и мне нравятся люди, которых я нахожу интересными, ставить лайки, писать комментарии к их постам, чтобы эти люди тоже узнали меня
 - Через некоторое время я могу отправить человеку который мне интересен, личное сообщение через мессенджер и начать отношения на личном уровне с конечной целью заинтересовать его бизнесом / продуктом и назначить личную встречу.



- **Создайте свою собственную группу в Фейсбуке на тему, которая Вас интересует**
 - Где Вы будете выступать в роли администратора и также определите правила группы, что означает, что люди уже знают Вас (это облегчает послание личного сообщения)
 - Я могу пригласить людей в свою группу или найти людей, которые имеют одинаковые интересы
 - Опубликовать посты, ставить лайки, оставлять комментарии, а затем послать личное сообщение



Фотография профиля (на Фейсбуке также аватар) -

Привлекательная и качественная – не размытая и четкая

- Показать себя дружелюбным и открытым, улыбающимся или смеющимся
- На фото должны быть только Вы!
(Если на фото несколько человек, незнакомые люди не могут определить, где Вы)

 **Мотивационная цитата**

- **2-3 предложения, описывающие Вашу личность** (Личность как деловой женщины / мужчины)
- **Ссылка на сайт или на Ваше видео**
Ссылка должна быть четко видна, это ссылка на Ваше предложение!
- **Story Highlights (Instagram) «Основные моменты»**
Истории находятся онлайн только 24 часа, так что сохраняйте свои истории в «**Story Highlights**»



- **Раздел «Рекомендации»**
повышают доверие, минимум 5 видео рекомендаций по 15 сек.
- **Раздел «Партнеры»**
Цели, видения бизнеса
- **News-Feed - Лента новостей**
Должна быть визуально красиво оформлена, поэтому необходимо улучшить качество изображения с помощью приложения!



3. Создайте свой профиль Ваше предложение

- Ваше предложение должно быть четким и структурированным,
 - На Вашем сайте или в Вашем видео
- Люди должны знать, что они должны делать
- напр.: Шаг 1, шаг 2, шаг 3, шаг 4, и так далее.....
- Они должны распознать преимущество.:
 - напр.: я гарантирую тебе € 500,-- уже в первом месяце



Люди любят планы или концепты!

3. Создайте свой профиль Highlights - истории

together on the top

17

- Ваши Highlights (основные моменты) облегчат Вам размещение Вашего предложения
- **«Сторис» (Stories) – это инструмент № 1** (в Instagram также чаще всего обновляются). **Stories** создают больше всего доверия. 9 из 10 ответов приходят из Ваших историй (Highlights)
- Всегда используйте в Ваших **Stories** # (их размер можно уменьшить так, что они вообще будут невидимыми)
- **Преимущество:** все люди, которые в течение следующих 24 часов ищут #, который Вы используете, увидят Ваш профиль



- Instagram также имеет целый ряд фьючерсов.
- Обязательно используйте фьючерсы, чем больше, тем лучше, потому что Instagram продвигает их, и поэтому Ваш профиль будет отображаться чаще, если Вы их используете – это увеличит Ваш охват аудитории
- Например:
 - Опрос
 - Вопросы в целом
 - Countown



– Like Buttom (кнопка «нравится»)

- Воспользуйтесь особым преимуществом инструмента опроса, получая хороший отзыв и большой охват аудитории

Например:

- Что Вы думаете о теме
- После опроса я могу написать всем людям, которые принимали участие в опросе:
- Спасибо за Ваш голос, Вы заинтересованы в большем?
- У меня будет один час для Вас на следующей неделе



Рекомендации повышают доверие целевой группе!

Задания:

- 15-20 минут времени
- Создать 5 личных видеорекомендаций по 15 сек. в альбомном формате
- Загрузить (через раздел «Рекомендации» в Instagram)



Does

- Будьте в соцсетях: комментируйте, ставьте лайк, делитесь постами
- Понятные сообщения
- Честные и подлинные
- Используйте Stories – создавайте доверие

Dont`s

- Специфические термины
- Постоянная реклама
- Копировать / Вставить
- Негативный контент



Посты, лайки, делиться постами



Посты укрепляет доверие Вашей аудитории

- Когда Вы пишете о своем образе жизни и бизнесе каждый день, люди, которые следуют за Вами, видят Вас каждый день, и это так же, как если бы они встречались с Вами каждый день.
- Это создает доверие!
- Поэтому никогда не сравнивайте себя с другими. У каждого есть свои поклонники и свои последователи



- Не менее одного раза в день!
- Если кто-то достигнет следующего уровня, не делать пост, он достиг уровня 4, а :
 - Поздравляю XY, с XY% карьерным ростом в бизнесе
 - Или поздравляю, XY - лучший бизнес-партнер месяца
- Всегда отмечать бизнес-партнера на фотографии – это также будет отображаться на его странице
- Размещайте фотографии встреч команд, тренингов, совместных мероприятий и т. д. или из конференций



Skype

Будьте креативны и всегда находите что-то новое

- **Пример: Я получаю повышение**
Не выкладывайте диплом, а фото того, что Вы себе купили в подарок или смогли позволить, например, посещение особенного ресторана и текст: «Переход на новый уровень в Save - Invest позволил мне посетить это прекрасное место»
- **Новые люди видят, что приносит Вам бизнес !**
- Или Ваш бизнес-партнер что-то купил, и Вы публикуете фотографию сотрудника с этим новым достижением и текстом: «Я рад за своего бизнес-партнера! С моей поддержкой в бизнесе он смог себе позволить ... очень быстро. (Не делайте пометок - просто покажите!)
 - **Новые люди видят, что Вы тоже полезны!**



- Если возможно, всегда в одно и то же время: лучшее время между 7-8 часами утра и между 20-22 часами вечера
- Сообщения могут быть созданы заранее, а затем автоматически размещены онлайн в указанное Вами время.



- Людям, которых я хочу привлечь в бизнес или которые могут быть потенциальными клиентами, я всегда должен ставить лайки и оставлять по возможности позитивные комментарии.
- Я должен показать, что они меня интересуют
- В разделе «Настройки» я могу определить людей, чьи посты я всегда хочу видеть, чтобы я не мог пропустить оставлять комментарии к следующим постам



Ежедневный бизнес



- Пишите ежедневно определенному кол-ву контактов
 - минимум 10 / день - ориентированные на целевую группу, которая обещает наибольший уровень успеха
 - Люди, которые реагируют на хэштеги
 - Люди, которым понравился Ваш профиль
 - Люди, чей профиль Вас интересует
 - Люди, которые смотрели Ваши истории

• **Никогда не пиши только: «Привет, как дела», всегда размещайте Ваше**



Люди всегда спрашивают: «Чем Вы занимаетесь?» Ваш личный рекламный слоган является ответом:

По профессии я.....

- а по совместительству я консультирую людей по финансовым вопросам, показываю людям, как они могут получить финансовую свободу и, кстати, зарабатываю на этом
- Или: по совместительству, я коуч и консультант и могу работать из дома и, таким образом, также зарабатывать деньги.
- Или:



**Ваш личный рекламный слоган должен
выражать Вас!**

Какой Ваш личный рекламный слоган?:



Нетворкеры – мастера успешных историй бизнеса

Создайте Ваши собственные видео

- К вашей личной истории 4 составляющих:
 - Кто Вы и откуда?
 - Что мешало Вам в Вашей ситуации до этого бизнеса и что Вы хотели изменить?
 - Как и когда Вы узнали о возможности сотрудничества с Save-Invest?



– Что изменилось до сих пор и где Вы себя видите?

В заключении приглашение, что зритель должен увидеть успешная работа онлайн

Напишите сейчас Вашу личную историю

- Вставьте в нее свои ценности и эмоции,
- мы должны затронуть эмоции людей, потому что они хотят участвовать в ней



Домашнее задание:

- Создать видео для бизнеса



Контакты через хэштеги:

Целевая группа финансовой независимости
„Уважаемый ХУ, я только что увидел, что Вы отреагировали на хэштег финансовой независимости. Эта свобода так важна для Вас, и Вы хотели бы знать, как ее лучше всего достичь?

Ответ: Да, я хотел бы знать



- **Ответ:** Отлично! Я сейчас работаю из дома со своей командой-любителей свободы над проектом, который приносит нам доход! Это дает нам возможность быстро обрести эту свободу.
- Могу ли я выслать Вам короткое видео обо мне, чтобы Вы лучше узнали меня и наш проект?
- **Antwort да:** Отправить видео и спросить, сколько времени потребуется, чтобы просмотреть его. Затем Вы звоните ему, чтобы ответить на его вопросы.



Контакты с помощью лайков

Напишите всем, кто поставил лайк на Вашем профиле или истории!

- „Привет XY, спасибо за лайк (спасибо за просмотр моей истории)
- Мы знакомы с друг другом?“

Независимо от того, что приходит в ответ:

- Хорошо, отлично, спасибо, я думаю это круто
- Ты уже знаешь, чем я занимаюсь?



Мне нравится твой профиль

- Пишите, пока отношения не установлены, а затем задайте вопрос :
 - **Кем Вы работаете?**
Вы довольны работой? Вы хотели бы через 5 лет работать там же?
Или Вы ищете новые возможности?
- Да, я доволен:
 - **Если это не для Вас, знаете ли Вы кого-нибудь в XY, кто не доволен своей работой?**
 - Если нет, «я не удовлетворен»:
 - **Задайте контрольные вопросы: Вам нравится работать с людьми?**
 - **Что Вы думаете об индустрии здоровья?**
 - **У Вас много контактов? В ответ 3 раза «да»**
 - **Может быть то, чем я занимаюсь, подойдет и Вам?**



- О чем идет речь?
 - **Если бы я отправил Вам 3-х минутное видео, Вы бы посмотрели его?**
(Готовое или спонтанное видео)
 - **Спасибо за чат со мной! Существует много причин у людей, которые начинали со мной в бизнесе. Некоторые искали дополнительный доход в размере 400, - €, многие - 2000 €, а некоторые хотели построить новую карьеру,**
 - **Также часто причиной является: больше времени, больше путешествий, больше обучений или личного развития. Я не знаю, какая причина у Вас, Вы знаете это лучше**
 - **У нас действительно есть хорошее решение**



- **Вы можете делать это, как в автономном режиме, так и в режиме онлайн, если Вы хотите делать это онлайн, Вы можете путешествовать по миру и вести свой бизнес там, где Вы этого хотите.**
- **Я свяжусь с Вами, чтобы узнать, что Вы решили. Если Вы посмотрели видео и оно Вам понравилось, я могу отправить Вам презентацию большего размера или мы можем созвониться в Skype, как Вам удобнее**
- **Если кто-то сам рассказывает, что он недоволен своей работой, этот человек ищет заработок что-то между 2 000 евро, - 4 000, -.**
- **У меня есть хороший план, как зарабатывать 2000 - 4000 евро в месяц, чего Вы можете достичь примерно за 6 месяцев.**
- **Если кто-то хочет меня переманить**
- **Благодарю, что подумали обо мне, но у меня есть прекрасный бизнес, а мы, нетворкеры, как говорится, родственники.**



- Контактный маркетинг может происходить везде, где я встречаюсь с незнакомыми людьми, но важно связать их с моей страницей в Фейсбуке.
- **Как:**
Я веду Smalltalk с людьми, рассказываю о себе не много, просто о: я консультирую людей, как получить финансовую надежность и свободу. Это было бы интересно для Вас?
Здесь, возможно, не самое подходящее время, чтобы поговорить об этом подробнее



- Поэтому я спрашиваю людей, если они на Фейсбуке / Instagram,
- если да, я даю им свой мобильный телефон и говорю, что они сами могут меня найти и отправить запрос на дружбу. Я делаю скриншот этого (для того, чтобы позже не забыть, кто это был)
- Затем я отправляю ему личное сообщение через мессенджер, ссылаясь на короткий разговор и отправляю ему свое короткое видео.
- С просьбой посмотреть его дважды, один раз полностью, второй – записать его вопросы и попросить номер телефона, и когда для него будет удобнее всего созвониться.
- Я свяжусь с ним через 2 или 3 дня (в точное время), чтобы ответить на его вопросы.



- Дорогая Андреа, как у тебя дела? Мы давно уже ничего не слышали о друг о друге и не виделись.
- Я только что вернулась с деловой встречи за границей и очень воодушевлена. Как ты, возможно, слышала, у меня есть интересный бизнес, который дает мне и моей семье финансовую свободу. И в этом контексте я подумала о тебе.
- После знакомства с тобой, как с женщиной, которая всегда комуникабельна, весела и дружелюбна, я подумала, что ты идеально подойдешь для этого бизнеса и что мы должны поговорить об этом.
- Может я ошибаюсь и это не для тебя, но, в конце концов, мы ничего не теряем. Как ты на это смотришь, если мы встретимся на кофе на следующей неделе? Есть ли у тебя желание, а главное, когда у тебя есть время? Я бы смогла на следующей неделе следующей неделе. Я буду рада твоему ответу и нашей встрече!

С наилучшими пожеланиями

Сильвия



- Виктория, здравствуйте! Я надеюсь, что Вы не имеете ничего против, если я Вам пишу.
- Мы в одной группе в Фейсбуке, и я видела несколько Ваших постов. Я работаю в интересном бизнесе, в качестве независимого бизнес-партнера в течение XY лет, прекрасно совмещается с моими семейными обязанностями.
- Я посмотрела Ваш профиль и подумала, что Вы - тот тип человека, который подойдет для этого бизнеса. Вы производите впечатление открытого и предприимчивого человека.
- Может быть, я ошибаюсь и это не для Вас, но Вы ведь ничего не потеряете? По какому номеру будет удобнее всего связаться с Вами? Я буду рада Вашему ответу и встрече!

С наилучшими пожеланиями

Сильвия



Обязательно попросите у своего друга разрешения связаться с его друзьями.

- Здравствуйте, Виктория! Я надеюсь, что Вы не против, что я Вам пишу.
- Я видела, что у нас есть общий друг. Некоторые из Ваших постов высветились у меня в ленте и я нахожу их очень интересными. Я думала, что было бы хорошо написать Вам, если Вы не возражаете. Я работаю в интересном бизнесе на независимой основе в течение XY лет, что прекрасно совмещается с моими семейными обязанностями.
- Я хочу сотрудничать с хорошими людьми, и это именно то впечатление, которое производит на меня Ваш профиль.
- Может быть, я ошибаюсь, и это не для Вас, но мы никогда не можем точно знать. Может быть, я могу отправить Вам короткое видео со мной? Буду рада Вашему ответу и нашей встрече!
С наилучшими пожеланиями



- **Если приходит соглашение:**
 - Прекрасно, спасибо – Когда Вы сможете посмотреть это видео?
- **После ответа:**
 - Спасибо за Ваш ответ, я свяжусь с Вами, как договорились в ...
 - **Позвонить точно в назначенное время:**
 - Виктория, здравствуйте! Рада Вас слышать! Как Вам понравилось мое видео? Было ли это, в принципе, интересно для Вас?
 - **Ответ «да»:** Назначить встречу для получения дополнительной информации и отправить более длинное видео (презентация продукта/бизнеса 20 - 40 мин.
 - **Ответ «нет»:** Не расстраиваться!
Хорошо, я понимаю, что не для всех это подходит. Если для Вас все-таки это будет актуальным, Вы всегда сможете со мной связаться. Вы не против, если время от времени я буду давать знать о себе как у меня дела?
 - Возможно, Вы знаете кого-то, кому эта информация может быть интересна?



- Вначале выстроить отношения через посты
- Спросить о работе (см. предыдущие вопросы)
- Отправить короткое видео
- Отправить презентацию
- Пригласить в группы
- Спросите номер телефона и имя в скайпе
- Важно следовать!



- Вносить имя в список действий и всегда делать пометки, о чем я договорился.
- Важно наблюдать и анализировать

НОВЫЙ БИЗНЕС прекрасно работает,
но это занимает некоторое время!
Итак, мы должны начать сегодня,
чтобы завтра, когда остальные проснутся,
мы были лучшими!



- www.Pixabay.com (бесплатные фотографии)
- Lightroom (обработка фотографий)
- Buffer (Планирование)
- Canva (дизайн)
- Rocket Video (карманное видео)
- Tasc o`matic



- Встречи команды или тренинги также могут проводиться онлайн, через Skype (максимум 10 человек) или, напр. организация встреч до 100 человек.
- Преимущество также экономия времени и средств для сотрудников
- Меньше отговорок, почему нельзя посетить встречу или обучение команды.
- Важно 1 раз в неделю на фиксированную дату.
- Онлайн-тренинг всегда записывают на видео и на следующий день выкладывают онлайн для тех, кто не смог присутствовать

