

ПОЧЕМУ НЕ РАБОТАЕТ БИЗНЕС ОНЛАЙН

Наверняка многие задавали себе вопрос
«Почему не работает бизнес онлайн»

Рассмотрим типичные ошибки ведения
бизнеса онлайн

Советы по ведению бизнеса

- ▶ Доброго времени суток, меня зовут Наталья Берека. В прошлом я занималась традиционным бизнесом, но пришло время, когда я поняла, что у меня совершенно нет свободного времени. Постоянно находясь на работе, я не заметила как выросла моя дочь и постарели родители. Это не правильно, отдавать себя работе, при этом забыв о родных.
- ▶ Сейчас я веду бизнес онлайн, могу работать сколько хочу, где хочу, а главное мне это нравится.
- ▶ Основное в этой работе – начать думать по-другому!



ВВЕДЕНИЕ

► Чтобы онлайн-бизнес начал работать:

1. Избавьтесь от множества аккаунтов в своих социальных сетях.

Больше не значит лучше. Ведите по одному аккаунту ВК, FB и инстаграм. Объедините и личную жизнь и бизнес.

2. Определите свою целевую аудиторию.

Это очень важно понимать, кто ваша целевая аудитория. Запомните, что целевая аудитория должна быть платежеспособной.

3. Сконцентрируйтесь на результате.

А результат – это накопление трафика на страницу. Чем больше трафик, тем лучше результат.

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ

- ▶ Масштабироваться – найти новых партнеров в новых городах, новых странах.
- ▶ Построить команду мечты – сидеть на берегу моря и зарабатывать большие деньги.

Эту идею МОЖНО реализовать с помощью социальных сетей.

ЧТО МЫ ХОТИМ



- ▶ Можно продвигать компанию, ее историю, производство, топовую продукцию, организаторов компании. Набирается неплохой контент. А что получит человек, который его прочитает?

Как поступлю я...

Да я прочитаю информацию, возможно куплю продукт, но в дальнейшем пойду к человеку, которому доверяю.

А человек, который проделал огромную работу по созданию контента и разместил информацию, получит пользу? Нет, он не получил ни заявки, ни партнера.

Конечно в любом правиле есть исключения, но поверьте – это единичные случаи. А нам нужна автоматизированная система, которая бы начиналась в соц. сетях после поста, который вы выложили.

Если писать о компании, то потока клиентов НЕ БУДЕТ!

ЧТО ПРОДВИГАТЬ



► Писать нужно о себе любимой!

«Что же я напишу» – скажите вы. «Я только пришла в бизнес, результатов нет, ничего не знаю, команды нет и т.д.»

Продвигайте личный бренд – это самое главное! Это прежде всего доверие, а значит доверие тех людей, которые придут к вам. Если вы не будете писать о себе, не будете отвечать людям, общаться с ними – ничего не получится.

Социальные сети – это не волшебная палочка, не бывает, чтобы вы написали 1-2 поста и к вам выстроилась очередь, увы, но так не бывает! Это целая система определенных шагов, которая должна позволить человеку понять, что вы человек хороший, добрый, с хорошими намерениями, что вам можно доверять. Людям должно захотеться познакомиться с вами!

ЧТО ПРОДВИГАТЬ



- ▶ Если вы сегодня пришли в социальные сети, что бы получать новых партнеров и расширять свой бизнес, Вы должны понять, что и как писать.
- ▶ Посты должны быть о вас, о ваших результатах, успехах, о том чему, как и где вы обучаетесь, что нового происходит в вашей жизни и что вы вообще за человек, какое у вас образование, какой опыт.
- ▶ Это все имеет более важное значение, чем информация о компании.

Помните! Если вы хотите найти партнеров, вы должны быть им интересны, полезны и они должны вам доверять.

ВЫВОД



Мои контакты

- ▶ тел. +7 (906) 918-29-85
- ▶ WhatsApp: +7 (906) 918-29-85
- ▶ e-mail: nat-bereka@yandex.ru
- ▶ <https://vk.com/greenleafomsk>



Нужны деньги?

Пройди по ссылке: bereka.Маркер.ru