

Кто сказал, что
онлайн
бизнес-это
"фигня?"



Привет, Познакомимся. 😊

*Меня зовут Юлия.
Какое то время назад я пришла в
Сетевой Маркетинг. Для чего?
Конечно ! Вы совершенно правы!
Чтобы зарабатывать,
чтобы исполнить мечты,
чтобы...и т.д.
Да все эти причины вы и сами знаете
не хуже меня . 🙌*



Мой

ПУТЬ

Сначала все шло хорошо!

Был хороший рост в квалификациях, я осуществила некоторые мечты (купила квартиру, путешествовала с компанией и самостоятельно и т.д....).

Но...потом как-то пошло не так и результаты меня не радовали.

Список знакомых закончился, работа в оффлайн уже не приносила того результата, как раньше 😞

На посты в Инстаграм было мало реакции...

Я поняла, что надо обучаться чему-то новому!

-начала изучать все материалы, предоставленные моей компанией;

-прошла курсы других тренеров (платные и бесплатные).


В моей голове варилась каша из полученных знаний, но толку от этого было ноль!

Потом, спустя время, пришел момент, когда я поняла – знания не будут работать, **пока у меня не будет системы!**


Именно **четкая система**, которая выстроит все знания по линейке, по порядку, и **приведет меня к тому результату, которого хочу!**

Четкая система- залог

успеха!
Сейчас у меня есть эта система, и она работает именно потому,
что отвечает на **два** главных вопроса любого сетевика :



**Где брать
людей?**



**Как сохранить
команду?**

Именно эти два вопроса являются самыми актуальными для любого предпринимателя в сетевом маркетинге. Хоть это опытный сетевик, хоть новичок. Ответы на эти вопросы укладываются в ту самую систему, которая и приведет вас к результату за первые 90 дней

Итак, первое – Где брать людей?

Традиционный метод Список-Звонок-Встреча сегодня еще действует, но он уже не так эффективен, как было еще лет 10-15 назад.

Сегодня предприниматели **ищут партнеров** или клиентов в интернете, а конкретно – в **Социальных сетях**

Ну вот, людей мы нашли – что дальше? Как привлечь их внимание?

Тут **очень важно понимать**, что в наши дни никто уже не реагирует ни на красочные баннеры с продуктами, ни на обещания больших заработков – люди уже не верят в эти картинки и обещания.

Если вы хотите не разовых продаж и случайных людей в команду, если вы намерены выстраивать свой бизнес всерьез и надолго - вам необходимо опираться не на компанию, ни на продукт или маркетинг, а на **ваш личный бренд**.

Не в компанию придут люди, а именно к вам, не у компании приобретать товары, а по вашей рекомендации – только такая формула приводит к успеху.

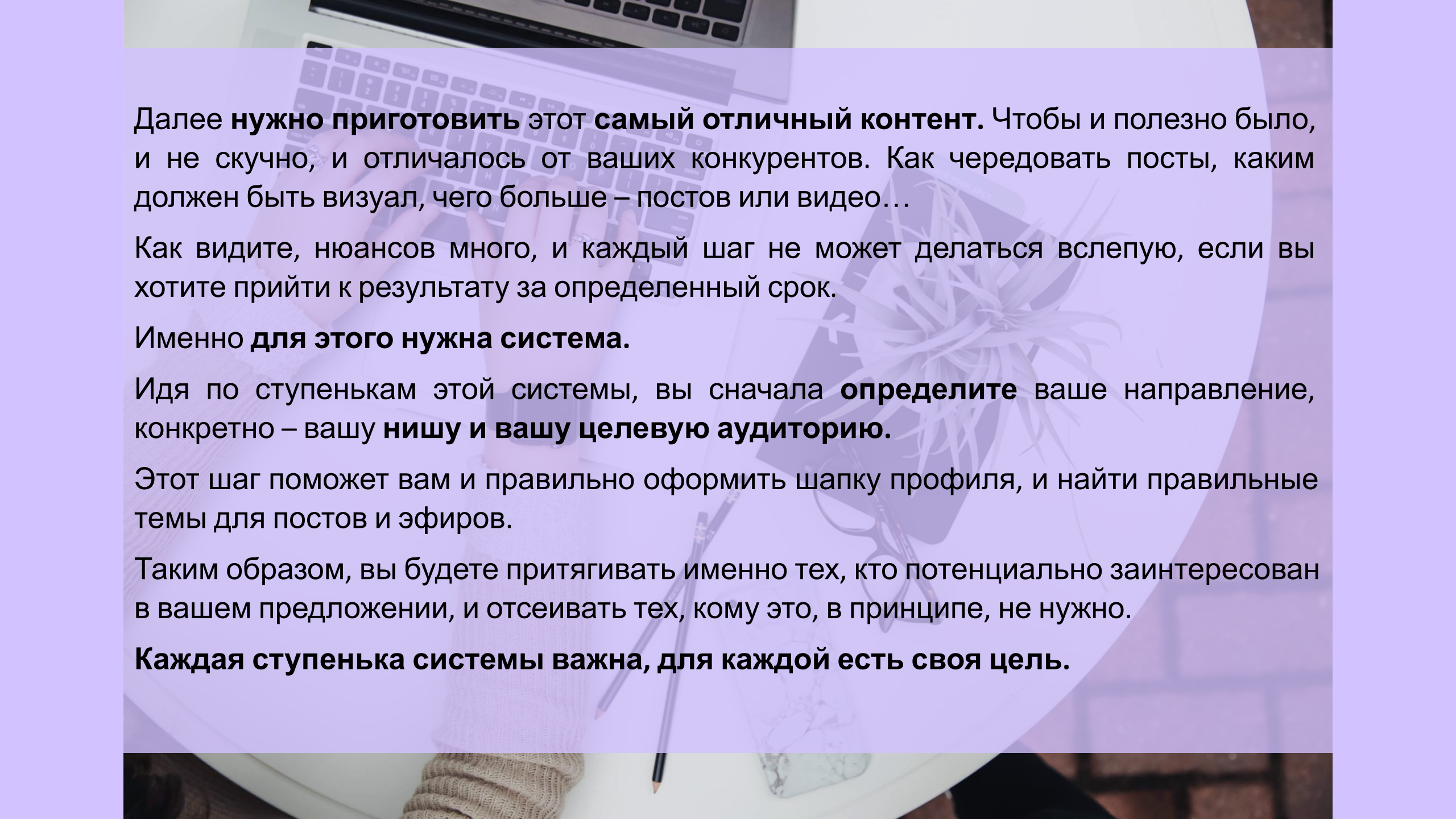
Как этого добиться?

Правильное оформление вашей странички в соц.сетях, полезный контент, грамотная работа с трафиком, настройка помощников-ботов – вот те ступеньки, которые приведут вас к тому доходу, который вы хотите.

Оформить страничку так, чтобы она не просто привлекала внимание, а притягивала именно вашу целевую аудиторию и ,на самом деле ,**это не так уж и просто.**

По статистике, у вас есть не более 2-3 секунд, пока читатель смотрит на вашу страничку, и исходя из увиденного, **решает – уйти или остаться.** И тут имеет значение каждая мелочь – и ваше фото, и ответ на вопросы «Кто вы» и «Чем занимаетесь», и как выглядит ссылка в шапке...

То есть, какие бы классные статьи и эфиры вы не постили на странице, **если читателя не заинтересовала шапка – он не спустится вниз** и не узнает, какой отличный контент вы приготовили.



Далее **нужно приготовить этот самый отличный контент**. Чтобы и полезно было, и не скучно, и отличалось от ваших конкурентов. Как чередовать посты, каким должен быть визуал, чего больше – постов или видео...

Как видите, нюансов много, и каждый шаг не может делаться вслепую, если вы хотите прийти к результату за определенный срок.

Именно для этого нужна система.

Идя по ступенькам этой системы, вы сначала **определите** ваше направление, конкретно – вашу **нишу и вашу целевую аудиторию**.

Этот шаг поможет вам и правильно оформить шапку профиля, и найти правильные темы для постов и эфиров.

Таким образом, вы будете притягивать именно тех, кто потенциально заинтересован в вашем предложении, и отсеивать тех, кому это, в принципе, не нужно.

Каждая ступенька системы важна, для каждой есть своя цель.

01

Ниша

Для того, чтобы быть интересным и полезным вашим читателям, вам нужно писать не в общем и целом, а выбрать конкретную тематику, то есть нишу. Нишу, в которой вы хорошо ориентируетесь, или сейчас серьезно изучаете.

Этот материал покажет вас, как эксперта в своей области, как знающего человека, которому можно

02

Целевая аудитория

Писать для всех и обо всем – это писать в никуда и никому. Вспомните самых известных авторов литературы и сегодняшних блоггеров – самые популярные их труды написаны под конкретного читателя, потому и ценны.

Вам точно так же необходимо найти своих читателей, свою целевую аудиторию, и писать о том, что важно и интересно именно этим людям. Только в этом случае ваши посты и эфиры будут иметь успех.

03

Ваш аккаунт в Соц.сетях

Вам доводилось выбирать конфеты? Когда вы не знаете, какой вкус, вы ориентируетесь на упаковку. И вот ваш читатель видит упаковку вашего аккаунта, и, если она не соответствует его запросу – он не возьмет конфету, какой бы вкусной она ни была. Вы пишете о бизнесе, а на фото вас почти не видно из-за цветочков, а в шапке профиля о кошках. Есть четкие правила оформления вашей странички, чтобы каждый читатель за первые секунды понял для себя, кто вы и что ему будет от вас полезного. Только тогда он начнет просматривать ваш контент – то, что вы пишете и о чем снимаете эфиры.

04

Визуал

Это то, как выглядит ваша страничка в соц.сети после шапки профиля. Как оформлены посты, есть ли ваши фотографии, или вы банально воруете картинки с интернета. Если это все же ваши фото – уже плюсик, но если на этих фотках вас почти не видно, или неаккуратно выглядите, или фото часто повторяются – люди не будут читать, уйдут. Здесь тоже действуют определенные правила, и их незнание может сильно вам навредить.

С одной стороны, если все блогеры будут придерживаться правил - все аккаунты станут похожими друг на друга, как горошины в стручке.

Поэтому каждый автор ищет свой стиль оформления в рамках этих правил. И вам тоже необходимо его найти, этот свой стиль. Потом, когда число ваших подписчиков вырастет до нескольких тысяч, вы уже сможете себе позволить наплевать на правила, но пока вы только раскручиваете свой бренд - лучше

Сам контент
соблюдать правила.

05

Здесь мы снова возвращаемся к вопросам о вашей нише и выборе вашей целевой аудитории. Зная точно свою тематику, четко понимая интерес ваших читателей, вам не составит труда постить интересный контент. Кроме того, есть возможность использовать материал других популярных авторов, беря их идеи за основу и раскрывая эти идеи своими словами. Этим способом успешно пользуются все блогеры, и не только начинающие.

Что еще очень важно – чередовать виды ваших постов. Если вы будете писать только о здоровье, или только о деньгах, или почти все время о кошечках – ваши подписчики разбегутся. У вас должны быть и познавательные, и развлекательные, и продающие, и искренние посты. Их надо умело чередовать, чтобы не набить оскомину у читателей.

06

Трафик

Как увеличить просмотры страницы при небольшом количестве подписчиков, каким образом привлечь большее внимание, надо ли с самого начала ставить рекламу, использовать платные или бесплатные методы – во всем этом необходимо разобраться, а не хвататься за все подряд.

07

Общение с людьми в переписках

Как реагировать на лайки и комментарии, что отвечать тем, кто на вас подписался, надо ли подписываться самому, какие фразы подходят для разговора, к чему надо подводить весь диалог...

03

Консультация

Вот вы познакомились с человеком, узнали о его интересах и нуждах – что делать дальше? Звать в проект? Предлагать купить продукт?

Ни в коем случае – таким образом вы сводите на «нет» весь свой труд и почти наверняка теряете потенциального клиента или партнера.

Прежде, чем озвучить свое предложение, вы должны дать вашему собеседнику что-то полезное только для него. Помочь в чем-то разобраться, определиться, возможно, даже научиться. Только когда ваш читатель поймет, что вы действительно тот человек, который да, разбирается в теме, что вы да, можете быть для него полезны.

Тогда ваше предложение уже не будет звучать для него, как продажа в лоб, как попытка что-то втюхать или куда-то втянуть.

Именно для этого вы проводите консультацию. Где помогаете, даете полезность, показываете свою экспертность. После этой консультации ваш читатель видит в вас не столько блоггера, сколько человека, которому можно доверять. Он будет видеть, что вы точно знаете, как добиться успеха, и понимает, что именно вы можете привести к успеху и его самого.

И если он заинтересован в успехе – он рассмотрит и примет ваше предложение

А что

дальше?

Следом идет ваша команда.

*И каждый ваш партнер повторяет все ваши действия, дублирует уже для себя весь тот путь, который вы прошли. Они точно так же, шаг за шагом, следуя четкой системе, приходят к своей первой 1000, а **потом идут дальше, зарабатывая больше.***

Как вы думаете, имея такой успех, захотят ли ваши партнеры бросать бизнес, уходить в другие проекты?

Вот вам и ответ на второй главный вопрос – как сохранить людей в команде.

Когда каждый ваш партнер сможет повторить ваши шаги, пройти по пути вашего успеха, используя вашу систему, тогда ваша команда не только не

А как же все это осуществить?

Как настроить эту систему, которая поможет сначала вам, а потом всей вашей команде заработать первые 1000 долларов?

*Вы, как читатель этой книги, можете записаться ко мне **на бесплатную консультацию**, где мы выясним ваши сильные стороны и наметим ваши первые шаги.*

***Почему я это делаю?** Потому, что не так давно я сама искала такую систему, и нашла того, кто*

мне помог ее настроить. И сейчас у меня есть опыт и понимание, как это работает.

Сейчас я внедряю коучинговую систему в своей области бизнеса, поэтому готова абсолютно

бесплатно провести такую стратегическую сессию для вас.

Что мы разберем на моей

консультации:

01

Рассмотрим вашу точка А-где Вы сейчас

02

Обозначим точку Б - то, к чему хотите прийти

03

Определим ваши сильные стороны

04

Пропишем четкий план действий

В итоге у вас будет ясное понимание, как прийти из точки «А» в точку «Б».

Раз вы дочитали эту PDF книгу я уверена, что рано или поздно все получится.

*И, если вы серьезно думаете, **КАК выжить в КРИЗИС** и **ЧТО** для этого надо делать, запишитесь на консультацию и мы вместе найдем решение.*

Итак, если вам нужен результат, напишите мне прямо сейчас в личку, у меня есть время для только для 3-х человек до конца этой недели.

Вы можете связаться со мной любым удобным для Вас способом:



@Yraevich



+79139244916



@Yuliaraevich