25 tartalomgyártási tipp ha a Facebookon

szakmai profilodat építed,
és elakadtál, nem tudod
mit posztolj,
nincs ötleted.



Szia!

Köszöntelek a világomban!



Teimel Zita vagyok, női vállalkozók üzleti mentora.

Izgatottan várom, hogy elolvasd és alkalmazd mindazokat az ötleteket, melyeket neked ide összegyűjtöttem.

Szeretném megkönnyíteni neked a közösségi médiában való megosztásaid tervezését. Azért teszem, mert pontosan tudom, hogy ha már elindultál vállalkozóként, akkor mennyire fontos láttatni magad és hallatni a hangod a közösségi médiában.

A probléma, amit látok az az, hogy a legtöbb vállalkozónak nincs elképzelése sem arról, hogy mi mindennel lehetne megtölteni a közösségi média oldalát, hogy aztán az valamikor vásárlókat generálhasson.



A célom az, hogy ötleteket adjak neked ha elakadtál, nem tudod mit posztolj, nincs ötleted és ezért gyakran eltűnsz, nem vagy jelen a közösséged számára.

AKKOR LÁSSUK AZT A 25 TARTALOMGYÁRTÁSI ÖTLETET,

amely segíteni fog neked a követőid aktivizálásában, érdeklődésük felkeltésében és vásárlók generálásában.



1. *A te sztorid*

Oszd meg saját történetedet a termékeddel, szolgáltatásoddal vagy cégeddel anélkül, hogy a cég vagy szolgáltatás márkanevét reklámoznád. Csigázd fel az érdeklődését a hallgatóságnak és üzenj a megosztás alatt, hogy akit további info érdekel, az személyesen keressen meg és annak adod.

2. *Megmutatom magam*

Ossz meg videókat, fotókat melyek a saját terméked vagy szolgáltatásod használata közben készültek. Tedd a fókuszodat a termék előnyeire, és ne mond el a márkanevet itt sem. Kérd meg az érdeklődőket, hogy ők kérdezzenek, ha további információra volna igényük.

3. *Eredményeid/saját megélésed, tapasztalatod*

Oszd meg személyes tapasztalatodat a termékkel, márkanév említése nélkül.

4. *Életstílus*

Amennyiben terméked vagy szolgáltatásod hozzájárul más emberek életszínvonalának emeléséhez, akkor igyekezz a célt megmutatni megosztások formájában.
Ha Te is rajta vagy a fotókon, az a legütősebb.

5. *3 fél véleménye*

Ha vannak másoktól terméktapasztalataid, azokat rendszeresen oszd meg mindenképp márkanév említése nélkül.

6. *3 fél életének változása*

Ha a terméked vagy szolgáltatásod bármilyen hatással volt mások anyagi helyzetére, akkor a számok megosztása nélkül nyugodtan megoszthatod mi minden változott az életében? Kilépett a munkahelyéről, máshova költözött, utazhatott, stb. Itt se említs márkanevet, csak azt, hogy személyesen bővebben elmondod ha kérdezik, hogyan csinálta.

7. *Elismerések*

Adj nyilvánosan elismerést annak a csapat tagodnak, aki valamit elért az utóbbi időben. Itt se említsd a márkanevet, csak adj lehetőséget kérdezésre.

8. *Probléma tudatosítása*

Járd körül az a problémakört, melyre a terméked vagy szolgáltatásod megoldást kínál. Írd le mennyire sokan szembesülnek ezzel a problémával és mennyiféle nem hatékony megoldás létezik rá, de Te most találtál valamit, ami neked működött. Tovább ne részletezd, csak eddig vidd el a fonalat. Hagyj lehetőséget kérdezni tőled vagy kérd meg az olvasót, ha van valaki, akiről tud, hogy hasonló gondokkal küzd, akkor továbbítsa a megosztást neki.

9. *Mérföldkő*

Ha Te valami mérföldkövet megugrottál a saját vállalkozáson belül, arról mindenképp adj hírt, mert szeretik az emberek a sztorizást és ha követnek, akkor jó, ha tudják hol tartasz.

10. *Ösztönzés, bíztatás*

Az emberek szeretik, ha ki vannak emelve valamiért és szeretnek inspiráló emberekkel mutatkozni. Készíts csapattagokkal megosztásokat ahol együtt vagytok és a közös cél érdekében dolgoztok.



11. *Vállalások*

Időnként jól jön, ha kiírod a faladra azt, hogy mi iránt vagy elkötelezett épp. Mi az amiben hiszel, mi a vállalásod. Ez azért fontos, hogy lássák mások, hogy Te merre tartasz és könnyebben tudjanak veled azonosulni és inspirálódni általad.

12. *Előtte/utána megosztás*

Ha olyan terméked van, amely segít maradandó változást hozni, akkor célszerű ezt megörökíteni és rendszeresen megosztani a közösség számára. Itt is a megosztás a lényeg, a márkanevet ne reklámozd és tudasd mindenkivel, hogy személyesen elmondod, ha érdekel valakit.

13. *Lelkesedés valami iránt*

Minden nap úgy kellene járnunk kelnünk, hogy a szenvedélyt meg tudjuk tartani magunkban és lelkesek legyünk valami iránt. Ezt a lelkesedést meg lehet osztani külön megosztásban, és ezzel inspirálni másokat is, hogy akarjanak lelkesebbek lenni és tudni azt, hogy Te miért vagy lelkesebb.

14. *Eseményen való részvétel*

Mindenki jár különböző eseményekre a munkájával kapcsolatban. Oszd meg a közösségeddel épp hova mész és miért vagy az eseménnyel kapcsolatban izgatott. Ez egy kis energiával tölti meg az online teredet és beszédtémát ad arról másoknak, hogy Te mennyire vagy elkötelezett z üzleti életben.

15. *Humor*

Ne mindig akarj komoly üzleties lenni, vigyél bele humort az életbe. az emberek szeretik a humort és értékelik ha laza vagy. Mutasd meg néha azt az embert aki valójában vagy lazán és kötetlenül.

16. *Kérdések/válaszok*

Ha valaki üzen neked és kérdez akár messengeren, akár emailben, akár a kommentek között, akkor ha jó a kérdés és másokra is vonatkozik, akkor vidd azt ki a nagyobb közösség elé és nyilvánosan vesd fel ezt a kérdést mások számára is. Ezzel bizonyíthatod, hogy jó vezető vagy, kontrol alatt tartod a dolgokat és minden ember számít neked.

17. *LIVE közvetítés*

A LIVE Facebookon, Instagrammon és Youtube csatornán is az egyik legerősebb eszköz arra, hogy több szem elé kerülhess, mert azt minden platform segíti jobban. Nem csak azt tudod vele elérni, hogy a saját közösséged minden tagja láthassa, hogy LIVE közvetítésed van, hanem azt is, hogy az algoritmusok új emberek számára is láthatóvá tegyenek téged.

18. *Tippek, tanácsok, ötletek*

A közösség nagyra értékeli, ha gyakorlatias vagy és konkrét használatban mutatod meg, hogyan is lehetne egy adott problémát megoldani. Ez elindíthat egy párbeszédet és több vevőt generálhat.

19. *Mi van a függöny mögött?*

Mivel közösséget építesz ezért nagyon fontos, hogy kötődést tudj kialakítani a közösség és közted. Az egyik legnagyszerűbb módja ennek az, ha egy picit beengeded őket az életedbe. Ezzel adsz egy olyan képet magadról, amely közelebb hoz mindenkihez, és levesznek téged az elérhetetlenség színpadáról.

20. *Interjú*

Készíthetsz interjút bárkivel, aki erősíti a márkádat, legyen az vevőd, csapattársad, érdekes emberek, sikeres emberek. Az a fontos, hogy mindig legyen összekapcsolás a saját márkáddal és annak megerősítése, hogy miért hoztad ezt az embert ide.

21. *Mások megosztásai*

Időről időre behozhatsz nyugodtan a csoportba olyan megosztásokat, melyek segítik és erősítik a terméked vagy szolgáltatásod hitelességét. Ezzel segíted a közösségedet szélesebb körű tájékozódásra.

22. *A hónap embere*

Ha MLM csapatban dolgozol, és online közösséged van, akkor ezt a lehetőséget mindenképp használd ki!

23. *Statisztikai adatok*

Keress valós statisztikai adatokat, melyek segítenek ráébreszteni a közösségedet annak a fontosságára, amilyen ügyet Te szolgálsz.

24. *Verseny/promóció*

Ha van MLM cég, amelynek dolgozol, akkor megoszthatod annak promóciós kampányét, ami iránt izgatott vagy. Ha nem MLM csapatod van, akkor Te magad is kitalálhatsz olyan akciót, amely időszakos kedvezményeket kínál a közösség számára.

25. *Influencerek*

Mindig jó hatással van márkádra, ha influencerekkel példálózól. Ha elmentél egy előadásra, tréningre, tanultál valakitől valami hasznosat, akkor az mindig jól jön, ha megosztod a nagyobb brandeket az oldaladon, mert emelik a Te branded megítélését is.

Szóval megvolt a 25 ötletem, amely segít neked a közösségi médiában nagyobb érdeklődést, több visszajelzést, több követőt és elkötelezettebb vásárlójelöltet szerezni!



Javaslom, hogy készíts magadnak közösségi médiába egy megosztási tervet mindig, hogy légy következetes és mindig változatos a megosztásaiddal...

...és persze oszd meg velem eredményeidet is alkalomadtán, mert örülnék neki!

DIGITÁLIS OKTATÓCSOMAG

A LÁTHATÓ JÓGAOKTATÓ

A Facebook játékszabályai

Hogyan használd tudatosabban a Facebook profilodat szakmai profil építéséhez, hogy több új követő számára válj láthatóvá?



- Átfogó webinárium (60 perc)
- 18 gyakorlati oktatóvideó
- 25 tartalomgyártási ötlet – digitális kézikönyv

Egy gyakorlati tudáscsomag jógaoktatóknak, akik nemcsak jelen lenni akarnak a Facebookon, hanem tudatosan használni is – a növekedésükért, láthatóságukért és több érdeklődőért.

Bármikor megnézhető, visszanézhető szabadon.

14 900 Ft

https://www.teimelzita.hu/facebook-online-oktato-csomag

YOGA & BUSINESS

A jógaoktatói hivatás új dimenziói.

Privát közösség jógaoktatók számára

CSATLAKOZZ A FACEBOOK KÖZÖSSÉGEMHEZ!





- Inspiráció, ötletek és gyakorlati tippek
- Támogatás a láthatóságod és vállalkozásod fejlesztéséhez
- Szakmai beszélgetések, megosztás, közös gondolkodás

Teimel Zita

ÜZLETI MENTORRAL

LÉPJ BE A KÖZÖSSÉGBE!

https://www.facebook.com/groups/yogaandbusiness