

Ни для кого не секрет, что Интернет вывел сетевой маркетинг на новый, более эффективный уровень. Наряду с различными бесплатными методами формирования дистрибьюторской сети можно использовать социальные сервисы. Именно в них наибольшее количество пользователей, которые являются потенциальными клиентами. На основе своего опыта хочу поделиться рекомендациями по маркетингу в социальных сетях для более эффективного применения данного ресурса.

- Социальные сервисы облегчают поиск целевой аудитории благодаря обозначенным пользователями интересам. Это необходимо использовать в первую очередь. Существуют группы и сообщества, в которых люди ищут возможности работы, бизнеса, саморазвития и пр.

- Второй момент – нужно грамотно продумать шаблон разговора, лучше плохой, чем его отсутствие. Неэффективно сразу начинать с делового предложения, лучше естественным образом выяснить его увлечения и интересы, постепенно направляя разговор в нужное вам русло, если видите в этом смысл.

- Задавайте вопросы и внимательно анализируйте ответы. Люди любят говорить о себе и о своих проблемах, в решении которых, возможно, вы сможете им помочь, вовремя сделав предложение.

Данный инструмент поможет вам приобрести множество новых знакомых, друзей, единомышленников и бизнес-партнеров. Что касается последних, построение бизнеса с ними будет основано на более доверительных отношениях и общении, нежели с «холодными» контактами.

Этот метод отнимает достаточно много времени, но заниматься этим интересно. Лично я таким образом познакомилась с людьми на все случаи жизни, некоторые из них оказались отличными программистами, другие проконсультировали по поводу покупки авто, третьи – коллеги в бизнесе, которым я занимаюсь, обменялись взаимным опытом, четвертые стали потенциальными партнерами, и еще я обрела много новых поклонников

Буду рада комментариям и советам из вашего опыта социального маркетинга!

Ольга Удалова
Тренер финансового успеха