

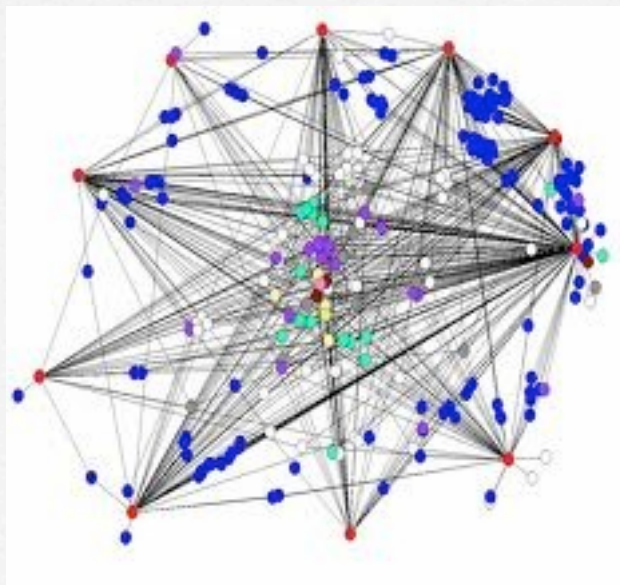
Naučte sociální sítě, aby pracovaly pro Vás

Návod na sociální sítě

Publikace je chráněna autorským právem
Pavel Fara © 2013

Téma tohoto ebooku se jmenuje efektivní práce se sociálními sítěmi a určitě se máte na co těšit. Dostanete návod, který vychází z mojí několikaleté zkušenosti. Nebudete muset nic objevovat, nic zkoušet, prostě stačí jenom začít používat věci, které se dnes naučíte a využívat nástroje, o kterých moc finančních poradců ani neví a téměř nikdo je nepoužívá.

Pomůže Vám to k tomu, abyste se zase o něco více odlišili od davu finančních poradců na českém trhu.



Práce se sociálními sítěmi je věc, která Vám přinese spoustu nových kontaktů a tím pádem i nové klienty. Doporučuji Vám používat tři nejpoužívanější sociální sítě, a to je **Google Plus, Linked In a Facebook.**

No a protože Facebook je nejrozšířenější, tak se budeme učit vše právě na něm.



Uživatelské rozhraní je velmi jednoduché a intuitivní. Po registraci v systému má uživatel možnost vyplnit svůj detailní profil a poté se může připojovat k různým tématickým skupinám a získávat nové přátele. Pokud jiný uživatel souhlasí s tím, že je váš přítel, můžete vidět také jeho profil.

Systém umožňuje komunikaci mezi uživateli pomocí zpráv nebo diskusních fór.



Na začátku práce s facebookem je dobré si nastavit úroveň ochrany svých soukromých údajů.

Můžete tak snadno zajistit jejich bezpečnost, která vyplývá z koncentrace citlivých osobních dat a spousty aplikací, které k nim mají přístup. Proto je důležité stanovit, které informace poskytnete o sobě ostatním, a to se dá jednoduše nastavit v profilu uživatele.



Na facebooku můžete strávit mnoho hodin a doslova tam zabíjet čas činnostmi, které nikam nevedou. My se naučíme, jak tam strávit pár minut denně a udělat z facebooku výkonného obchodního pomocníka.

Takže první pravidlo, kterým se budeme řídit říká:

Věnujte facebooku maximálně 10 minut denně a dělejte jenom správné věci.

Samozřejmě, že ze začátku tomu budete muset dát času trochu víc, abyste si všechno nastavili, ale potom Vám bude skutečně stačit jít na facebook třeba jenom třikrát v týdnu a věnovat tomu pár minut.



Facebook je nutné vnímat v té rovině, že jde vlastně o bulvární médium. Ve své podstatě je to něco jako elektronická pavlač v digitálním světě.

A podle toho je nutné přizpůsobit komunikaci a způsob vyjadřování. Je nutné zde komunikovat spíše uvolněně a méně formálně. Způsob komunikace na facebooku lze přirovnat způsobu komunikace právě na pavlači, kde se všichni znají, ale občas chtějí do hovoru zapojit kolemjdoucí.

Styl komunikace bývá někdy přirovnáván taky ke kamarádské komunikaci. A z toho je dobré vyvodit pravidlo pro způsob komunikace na facebooku.

Zveřejňujte ve svých příspěvcích věci, které byste říkali kamarádům nebo na pavlači. Věci, které pro ně asi budou zajímavé. A je tomu také potřeba přizpůsobit stylizaci sdělení.



Řekneme si teď pár důležitých věcí, které je dobré na facebooku udělat.

Jednak si vyplňte pořádně svůj profil. Dejte tam všechny důležité informace o Vás a nezapomeňte tam dát svojí fotografii.

Na Vaší stránku patří určitě nejméně dvě důležité fotky.

Té první se říká profilový obrázek a měl by to být ideálně uvolněný portrét. Dobře se k tomu hodí třeba výřez z nějaké momenty.

A druhá důležitá fotka, tak té se říká úvodní fotka. Je to velký odélníkový formát a tam je dobré dát nějakou fotku, která vypovídá něco o Vás. Mrkněte se na inspiraci třeba na můj profil. Jeden z mých koníčků je fotografování a tak mám jako svou úvodní fotografii záběr ze Šumavy, kde jsem fotil řeku Vydru.

Dobré je také pamatovat na aktualizaci svých osobních nastavení v profilu. Pokud se u Vás něco změní, třeba bydliště nebo pracoviště, je dobré to v profilu zaktualizovat.



V samotném začátku používání facebooku určitě využijte možnosti nabídky “**Najít přátele**”. Ta Vám umožní rychle najít na facebooku osoby, které znáte. U té příležitosti je dobré zmínit jedno dobré pravidlo. Dávejte si mezi přátele lidi, které skutečně znáte. Vůbec nemá smysl mít na facebooku tisíc přátel, z nichž většina jsou cizí lidé. K ničemu Vám to nepomůže a časem zjistíte, že Vám to bude spíš komplikovat život.

Další dobrá věc je udělat si **skupiny přátel**. Může to být třeba rodina, přátelé, spolužáci a tak podobně. Když to uděláte, můžete zvolit, komu se budou ukazovat jaké informace. V praxi to může být třeba tak, že nechcete, aby Vaši spolupracovníci věděli o všem, co



Do teď jsme byli jenom u osobního profilu. Nyní si ukážeme něco, o čem moc poradců neví a téměř nikdo to nepoužívá. Na facebooku můžete vytvářet kromě osobního profilu také skupiny a hlavně podnikatelské stránky. Obvykle to dělají jenom firmy, které propagují tímto způsobem na facebooku svojí značku zadarmo.

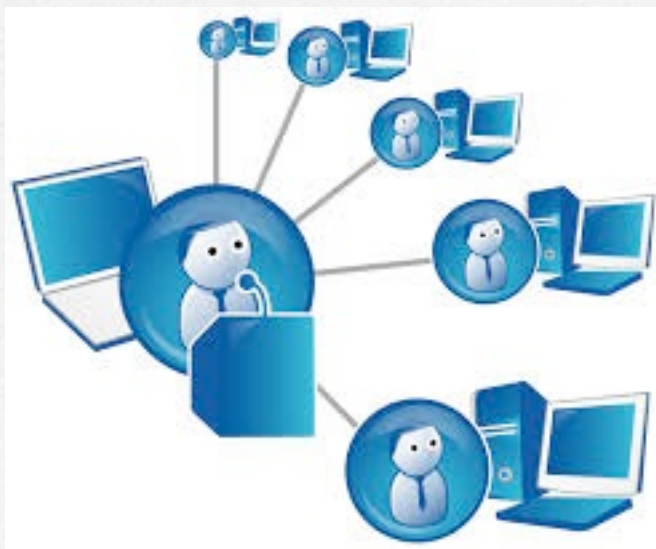
A Vy ale taky potřebujete propagovat značku. Tu nejcennější značku na světě.

Vaše jméno.



Na facebooku to můžete dělat zadarmo. Stačí k tomu udělat jednoduchou věc. A to je
Vaše podnikatelská stránka.

Návod, jak si jednoduše zprovozníte svoji podnikatelskou stránku, najdete ve webináři
č.2.



Nyní máte zprovozněnou svojí podnikatelskou stránku. Aby Vám fungovala a pomáhala s obchodem, je dobré si říct pár jednoduchých pravidel.

Tak tedy první pravidlo zní: Obsah je král!

Cílem každého příspěvku by mělo být vyvolat akci. A na facebooku to znamená, že lidé mačkají knoflík “to se mi líbí”, píšou příspěvky, komentáře a nejlépe je, když sdílejí. Aby se tak dělo, je nutné, aby byl obsah různorodý.



Podívejte se pro inspiraci na mojí podnikatelskou stránku, co tam je za příspěvky. Ty nejčtenější a nejsdílenější příspěvky jsou právě bulvárního charakteru.

A teď Vám povím něco, co se dozvíte první právě Vy a právě teď. Ukážu Vám jeden můj příspěvek s celou jeho historií.

Je to příspěvek, který jsem pověsil na svojí podnikatelskou stránku na facebooku a během pěti dnů ho vidělo přes sto tisíc lidí. Dva tisíce lidí ho sdílelo na svých stránkách a čtyři sta lidí k němu napsalo komentář.

No a to ještě není všechno. Tento příspěvek mi pomohl k tomu, že mi přibylo 170 nových fanoušků mojí podnikatelské stránky.



Tak jak se příběh narodil? Šel jsem jednoho sobotního rána do krámu pro rohlíky. Bylo to v době, kdy vyhlásili prohibici a v regálu, kde normálně bývá alkohol, byla nalepená cedule, kterou nějaký zaměstnanec napsal dost pomateně.

Bylo tam napsáno tohle: Vážení zákazníci, omlouváme se za dočasné omezení prodeje alkoholu z důvodu nařízení vlády české republiky ze dne 14.9. 2012. Omezení platí do odvolání vlády ČR.

No mě to nedalo, vyndal jsem z kapsy mobil, leták jsem vyfotil, koupil jsem rohlíky a doma jsem fotku nahrál na mojí podnikatelskou stránku. K fotce jsem pak ještě napsal komentář.

Ten zněl takhle: Odvolání vlády ČR je za humny! Na mojí dnešní ranní cestě pro rohlíky jsem v Lidlu vyfotil prďáckej leták, vylepenej v prázdném regálu na kořalku. Jsou to šikulové, ti kluci z Lídlu! Jestli tě ten text pobavil stejně jako mě, tak šup, šup, honem ho lajkni!

No a to je celé. Během pár minut se spustila lavina sdílení a komentářů.



Prohlédněte si příspěvěk i fotku na mojí podnikatelské stránce na facebooku. Najdete ho na adrese www.facebook.com/pfara.cz.

Nechte se tím příspěvkem inspirovat a hledejte podobné příležitosti. Aby Vám to celé fungovalo, je ale nutné udělat jednu důležitou věc. Vypěstovat si návyk.

Vypěstujte si návyk, který se jmenuje “Chci pobavit lidi na pavlači”. A to je celé. Všimněte si věcí a událostí kolem sebe. Budete překvapeni, co všechno uvidíte a uslyšíte. Začnete si všímat věcí, které jste dosud nepovažovali za důležité.



Nejllepší doba na vkládání nových příspěvků je od šesti zhruba do jedenácti hodin večer. To je na facebooku nejvíc lidí.

A dobré je vyhnout se pátečním a sobotním večerům. To tam tolik lidí není. V neděli večer už je to zase v pohodě.

Důležité pravidlo je také dodržování reakční doby.

Co to znamená? Na každý příspěvek na Vaší stránce byste měli reagovat. A dobré je reagovat včas. Platí, že čím dříve, tím lépe. Abyste nemuseli kvůli tomu pořád kontrolovat facebook, je dobré si nastavit odesílání alertů, neboli upozornění do emailu



Určitě se Vám na stránce objeví časem i negativní příspěvky. A tady platí pravidlo “nic nemazat”.

Poděkujte, popřejte pěkný den a nechte to být. Většinou Vám s řešením přitroublých příspěvků pomohou Vaši fanoušci. Prostě oni nevhodný příspěvek odsoudí za Vás a vy jste z toho venku.

Nevhodné příspěvky vám tak paradoxně mohou pomoci s aktivitou fanoušků.



Na facebooku je dobré vyzývat k akci dalším dobrým návykem. A ten se jmenuje “Musím jim říct, co mají dělat”.

Co říkají učitelé dětem ve škole? Tak teď děti vezměte sešit a napište tuto větu. Spočítejte tento příklad. Jirko, zavři okno. Zabalte ty svačiny. Martino, pojd' k tabuli.

Tento způsob komunikace se mi osvědčil. Klikněte na “to se mi líbí”, jestli Vás někdy napálil nějaký pojišťovák! Myslíte si, že zlaté cihličky jsou časovaná bomba? Tak klikněte na “to se mi líbí”.

Prostě musíte používat rozkazovací způsob. Je to vyzkoušené a funguje to.



Vhodné jsou také citáty. S tím mám dobré zkušenosti. A dobré jsou taky otázky a rébusy, na to hodně lidi reagují.

Třeba tenhle měl dobré výsledky: “Chemická sloučenina vodíku s kyslíkem, jež produkuje minimálně belů, působí erozí na vrstvy hornin uložených podél její trajektorie. Co to znamená?”

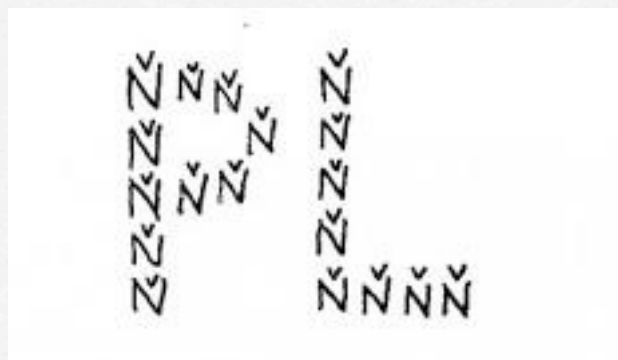
Víte co se stalo? Lidi začali psát správné odpovědi. A co se dělo dál? Ty jejich odpovědi se zobrazovaly na jejich zdech a přiváděly nové návštěvníky.



Anebo zkuste doplňovačky.

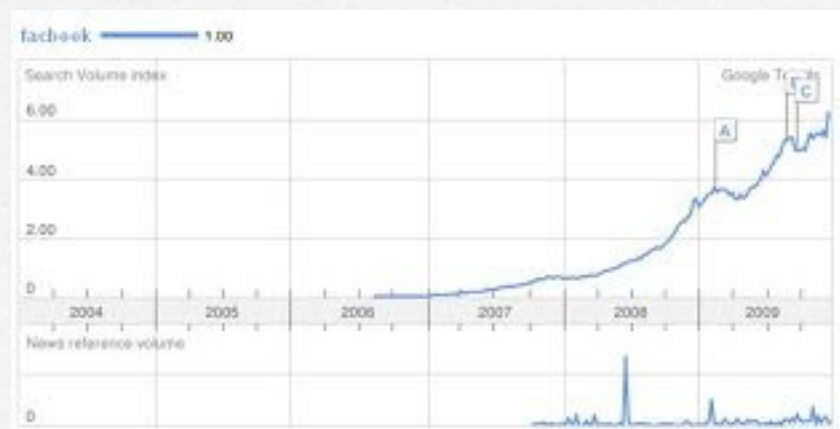
Třeba: Oheň je dobrý sluha, ale špatný co ... ?

Také je dobré vložit příspěvek, kterému říkám “dvě možnosti na výběr”:
Spotřebitelský úvěr na novou televizi - ano nebo ne?



Facebook umí jednu fantastickou věc, a to je měření úspěšnosti Vašich příspěvků v grafech. Snadno tak zjistíte, jaké typy příspěvků jsou úspěšné více a které méně.

Podle toho pak můžete vybrat, které tam dávat častěji a kterým se vyhnout.



To je vše, co potřebujete znát pro úspěšné zprovoznění a rozběh Vaší podnikatelské stránky na facebooku.

Ted' pro Vás mám dva úkoly, pokud je ještě nemáte splněné:

1. Udělejte si svojí podnikatelskou stránku. Upravte si svůj profil, dejte si tam profilovou i úvodní fotografii, vytvořte hodnotný obsah a pozvěte svoje přátele.
2. Napište tam alespoň tři příspěvky a vyberte si na jejich tvorbu některý z postupů, který jsem Vám popisoval.



Určitě mě pak pozvěte k návštěvě Vaší stránky a pozvěte i své přátele. Když bude Vaše stránka vypadat pěkně, přidám si ji mezi oblíbené a Vaši přátelé také.

Držím Vám palce a mějte se prima!

