

@Podwojnaaska

POMAGAM NETWORK MARKETINGOWCOM
ZBUDOWAĆ PRESTIŻOWY BIZNES ONLINE!

Magnetyczny Marketing–dla osób, które chcą więcej

Zacznijmy od początku!

Magnetyczny marketing polega na przedstawieniu Twojego przekazu w autentyczny sposób, aby przyciągnąć ludzi, którzy myślą dokładnie tak jak Ty i chcą z Tobą współpracować.

Magnetyczny Marketing oszczędzi bardzo dużo Twojego czasu już od startu! Dlaczego?

Ponieważ Twoi potencjalni klienci i partnerzy biznesowi sami będą zgłaszać się do Ciebie!

Magnetyczny Marketing wymaga przekazywania wartości do Twojej grupy docelowej i do osób, które Ciebie obserwują. Daje Ci to możliwość przekazania wiadomości i budowania Twojej marki osobistej.

Magnetyczny Marketing stał się najlepszym sposobem, aby budować Twój biznes, ponieważ uczy Cię budowania listy osób, które są w Twojej grupie docelowej.

Krok pierwszy polega na zrozumieniu i zbadaniu kogo chcesz przyciągnąć.

@Problem

Próbujesz rekrutować każdego, czyli nawet osoby które nie są zainteresowane tym co oferujesz. Takie osoby zawsze mają jakieś wymówki i nie zgadzają się z konceptem marketingu sieciowego (np. zawsze twierdzą, że jest to piramida)

Chcesz pomóc wszystkim, nawet jeśli czujesz, że ta osoba nie będzie się nadawać do tego biznesu.

@Rozwiązanie

Wybadaj, kogo chcesz do siebie przyciągnąć, kto zrozumie to, co chcesz przekazać. Zaczynij komunikować się z Twoim idealnym klientem lub partnerem biznesowym przez Email, przez Twój post na blogu lub przez post na Facebooku czy Instagramie. Zaczynij rozmawiać z jedną osobą, czyli z Twoim idealnym odbiorcą.

3 proste wskazówki

–Zrób listę 3 idealnych klientów lub partnerów biznesowych, z którymi dobrze się dogadujesz. Czy są pomiędzy nimi podobieństwa?

–Zaczynij czuć się komfortowo rozmawiając tylko i wyłącznie z jedną osobą -Twoim idealnym klientem lub partnerem biznesowym. Rozmawiaj z nią często, aby nabrać pewności, że podjęłaś dobrą decyzję.

–Poznaj, co dzieje się w jej głowie. Co czuje? Czego oczekuje? Czego chce? Jeśli siadasz przed komputerem, aby napisać posta lub email, wyobraź sobie, że piszesz właśnie do tej osoby. Pisz o tym, czego ta osoba oczekuje, przyciągnij te emocje.

Twoja historia/Twoje Dlaczego jest WSZYSTKIM!

@Problem

Ludzie nie połączyli się Tobą emocjonalnie lub nie mogą odnieść się do tego, co Ty sprzedajesz. Cały czas wmawiasz sobie, że nie masz swojego silnego "dlaczego", Twojej historii, która jest warta tego, aby o tym mówić. Bez Twojego "dlaczego" nie ma emocji. Nikt nie kupi niczego, jeśli nie czuje się zaangażowany w Twoją historię.

@Rozwiązanie

Musisz wyjść ze swojej strefy komfortu i zacząć dzielić się swoją historią, swoim "dlaczego". Twoje porażki i sukcesy inspirują Twoją grupę docelową do działania.

3 proste wskazówki

–Odnajdź swoją historię, swoje "dlaczego" w największych życiowych wyzwaniach, zmianach czy ważnych dla Ciebie momentach. Jak te historie mogą odnieść się do osoby, którą Ty chcesz przyciągnąć do siebie?

–Kieruj ludzi na "tak", jeśli mówisz o swojej historii lub swoim "dlaczego", możesz się zapytać: czy spotkało Ciebie coś podobnego? Czy może masz podobną opinię na ten i ten temat?

–Stwórz Twoją historię przez posty na Facebooku, i cały czas dodawaj coś nowego. Jeśli wydarzyło się coś ważnego, a Ty zapomnisz to zanotować, po prostu po jakimś czasie wyleci Ci to z głowy.

Odnajdź swoją kreatywność poprzez tworzenie reklamy i postów.

@Problem

Nie czujesz się kreatywna i myślisz, że nigdy nie masz o czym pisać.

@Rozwiązanie

Zrób badanie rynku i zobacz jakie problemy borykają Twoją grupę docelową. Stwórz posta rozwiązującego ten problem. Dodaj coś naprawdę wartościowego i nigdy nie rób nic na szybko.

3 proste wskazówki

–Zrób liste rzeczy, które Cię pasjonują i inspirują. Porównaj swoją listę z problemami Twojego idealnego klienta. Czy są podobieństwa?

–Zanim zaczniesz pisać zadaj sobie pytanie? Co chce przekazać mojej grupie docelowej? Co chcesz żeby poczuli? Co chcesz żeby zrobili?

–Stwórz plan wokoło problemów Twojej grupy docelowej i idealnego klienta. Twój plan musi być prosty z możliwością zmiany. Jeśli będziesz postować o podobnym temacie w końcu Twój przekaz będzie jasny. Twoja grupa docelowa zacznie doceniać Twoją markę osobistą.

Skup się na jakości zamiast ilości.

@Problem

Chyba wszyscy mówią Ci ciągle, żebyś postowała 3-5 razy na mediach społecznościowych, żeby zwiększyć listę osób, które Ciebie obserwują.

@Rozwiązanie

Jeśli jesteś systematyczna to system będzie działać, ale najlepszym rozwiązaniem jest dawanie wartości Twojej widowni i strategiczne rozplanowanie Twoich postów.

3 proste wskazówki

–Poświęć trochę czasu w tygodniu lub raz dziennie na Twój przekaz. Stwórz coś, co Twoja widownia będzie chciała przeczytać.

–Wartość Twojej marki osobistej nie zależy od tego, ile postów dodasz na dzień.

–Zanim wstawisz posta zadaj sobie pytanie: Czy to naprawdę zainteresuje moją widownię?

Nawołanie do działania, które zmotywuje Twoją widownię.

@Problem

Nie skupiaś się na tym, czego Twoja widownia czy grupa docelowa naprawdę potrzebuje. Myślisz, że dokładnie wiesz czego oni potrzebują, ale nie mówisz językiem swojej grupy docelowej i te osoby nie chcą działać.

@Rozwiązanie

Zrób badanie rynku! Co inni networkowcy, którzy sprzedają podobne produkty czy usługi oferują? Zrób survey Twojej grupy docelowej albo stwórz głosowanie na grupie lub profilu.

3 proste wskazówki

–Zadawaj pytania, dowiedz się jakie problemy borykają Twoją widownię. Zrób survey.

–Stwórz lead magnet, daj coś za darmo. Lead magnet musi rozwiązywać problem, z którym Twoja grupa się boryka. W tym samym czasie budujesz swoją listę mailingową, tworzysz kontakty.

–Stwórz strategię, która przyciągnie Twoją widownię do lead magnet.

Organizacja

@Problem

Nigdy nie jesteś w stanie się zorganizować i cały czas masz jakieś wymówki (Nie martw się, wszyscy czasami tak myślimy.)

@Rozwiązanie

Zrób listę priorytetów, rzeczy które musisz wykonać. Trzymaj się planu. Zmień coś w planie jeśli Ci nie pasuje.

3 proste wskazówki

–Zobacz jakie są Twoje najważniejsze zadania z samego rana.

–Pozbądź się wszystkiego co Cię może ograniczać czy rozpraszać. Jeśli jest to rodzina czy znajomi–opowiedz im o Twoim nowym planie. Poproś ich o ich wsparcie.

–Zacznij delegować zadania, jeśli jest to możliwe. Czasami myślimy, że nie mamy funduszy, żeby zatrudnić kogoś, kto mógłby nam pomóc, ale czasami nie mamy innego wyjścia.

Kilka słów na koniec.

Twoja wiadomość musi wyjść od serca, więc nie kreuj czegoś, czego sama nie będziesz czuła. Otwórz siebie, aby otrzymać tę wiadomość, którą chcesz dzielić się z innymi. W marketingu chodzi o to, żeby być oryginalnym, żeby Twój przekaz był unikalny.

Użyj Twojej potęgi podświadomości. Codziennie udawaj, że rozmawiasz ze swoim idealnym klientem lub grupą docelową. Zadawaj pytania, zobacz, jakie masz rozwiązanie na ich problemy, jakby to działało się naprawdę. To pomoże Tobie później, kiedy siądziesz przed komputerem i zaczniesz pisać posta do swojej grupy docelowej.

Marketing nie musi być skomplikowany. Spróbuj zrozumieć swoją widownię, ich problemy i troski. Jeśli nauczysz się rozwiązywać problemy Twojej grupy docelowej wszystko stanie się o niebo łatwiejsze.

Marketing jest jak sztuka. Stwórz coś z czego będziesz dumna, coś, co Ciebie inspiruje. Jeśli tworzysz narzędzia, ebooki, pdfy czy kursy to musi przemawiać do Ciebie... Jeśli tak nie jest, to może jest czas, abyś przemyślała to, co próbujesz przekazać?

Zaczęłaś działać w marketingu, to znaczy że jesteś kreatywna. Przestań sobie wmawiać, że nie jesteś! Opowiadasz swoją historię. Stworzenie tunelu rekrutacji musi pochodzić od serca, ale też od trzeźwego umysłu. Jeśli nie czujesz, że masz natchnienie, odejdź od biurka i skup się na czym innym. Nie możesz wymuszać kreatywności.