

Социальные сети

Эта часть знаний посвящена посвящен теме социальных сетей. Те знания, которые мы вам дадим сегодня вы можете применить к любой социальной сети: Instagram, Facebook, Вконтакте, Одноклассники.

Мы рекомендуем сфокусироваться на Instagram, но, если вы являетесь активным пользователем других социальных сетей, эти механики будут работать и в них.

Существует 3 блока в работе с социальными сетями

Контент

Увеличение аудитории

Взаимодействие с аудиторией

Контент

Контент – это публикации, которые вы делаете в социальных сетях.

Для того, чтобы ваша страница в Instagram приносила вам деньги, нужно сделать ее интересной и полезной для вашей аудитории. Существует две крайности, в которые уходят люди, ведя свою страницу:

1. Они становятся “сетевыми террористами” – на их странице информация только про компанию, бизнес, их команду и т. д. В этом случае страница становится не интересной для аудитории, они отписывают, перестают ставить лайки, эффективность страницы падает.
2. На странице вообще нет ничего про бизнес и продукт. В этом случае она не приносит ни продаж, ни новых партнеров.

Нужен баланс, для этого существует **формула 4+2+1**.

«4»:

Её идея состоит в том, что 4 дня в неделю вы пишите про все, что вам интересно в жизни. Важно, эти посты никак не связаны с сетевым бизнесом. Вспомните, кем вы были до того, как пришли в VILAVI? Вот про это и пишите, составьте список тем, которые вам интересны: горнолыжный спорт, мода, тренажерный зал, книги, собаки, путешествия, турпоходы, семья. Про эти темы вы делаете публикации в эти 4 дня.

«2»:

2 дня в неделю вы делаете посты, которые косвенно связаны с VILAVI и Tayga8. Например, на такой публикации можете быть вы в тренажерном зале, а у вас в руках продукт Tayga8. Или ваша фотография на каком-то мероприятии VILAVI. Или текст поста раскрывает тему, косвенно связанную с бизнесом или нашими продуктами. Но этот пост ни к чему людей не призывает.

«1»:

И 1 день в неделю это БУУУМ! Эмоциональный, яркий пост, призывающий вашу аудиторию начать работать с вами или пользоваться нашими продуктами.

Когда вы пишите продающий пост, вы можете вдохновляться постами лидеров нашей компании, но ваша задача писать от сердца и писать своими словами. Тогда ваши подписчики будут вас слышать и будут сопереживать вашим постам.

Формула 4+2+1 распространяется так же и на Stories! Обязательно используйте Stories, сегодня их смотрят даже чаще, чем ленту новостей.

Про них мы поговорим дальше.

Домашнее задание ①

Составьте список 10-20 тем, которые были интересны вам до знакомства с сетевым бизнесом. Отправьте этот список трекеру.

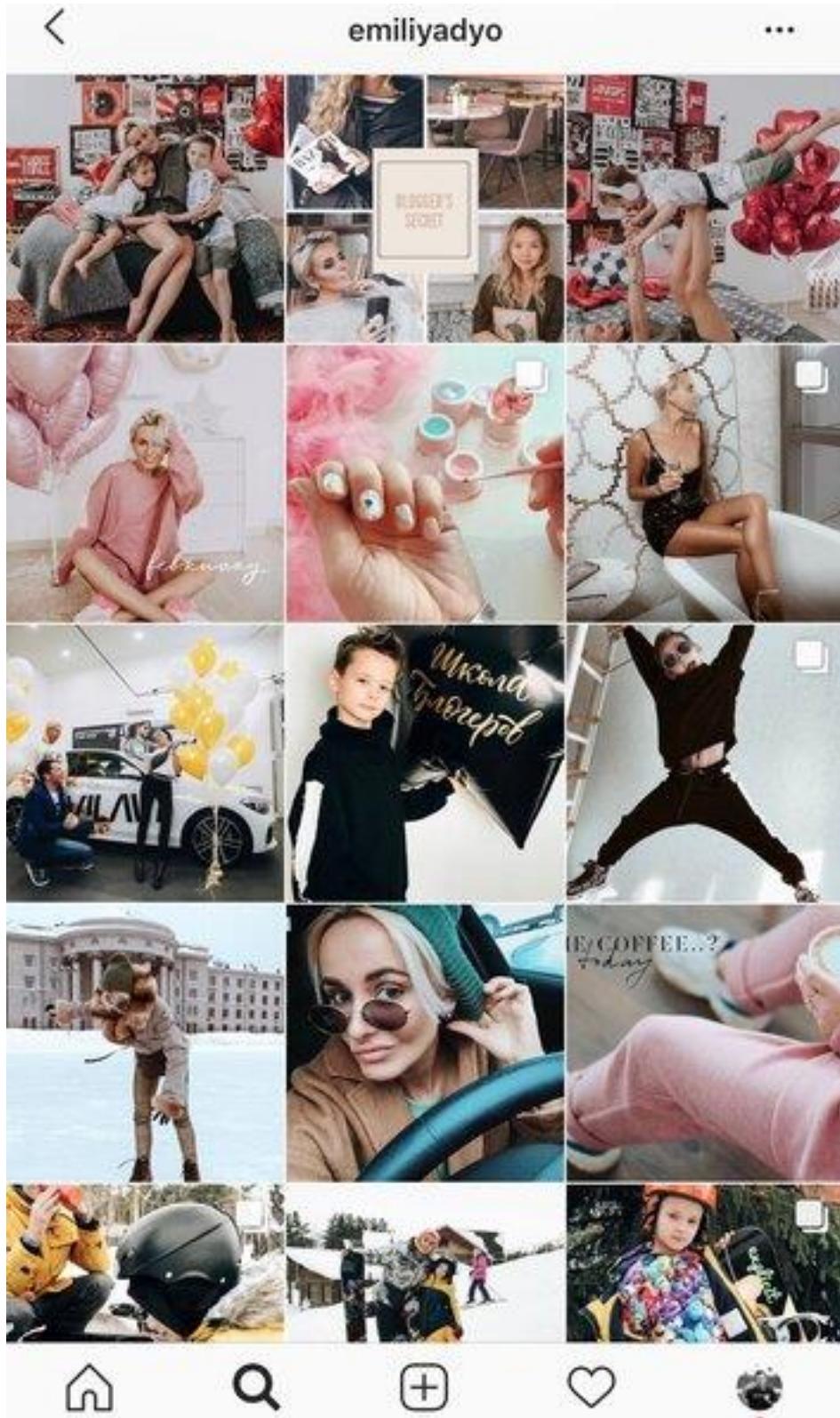
Затем вы будете использовать его для создания постов по **формуле 4+2+1**

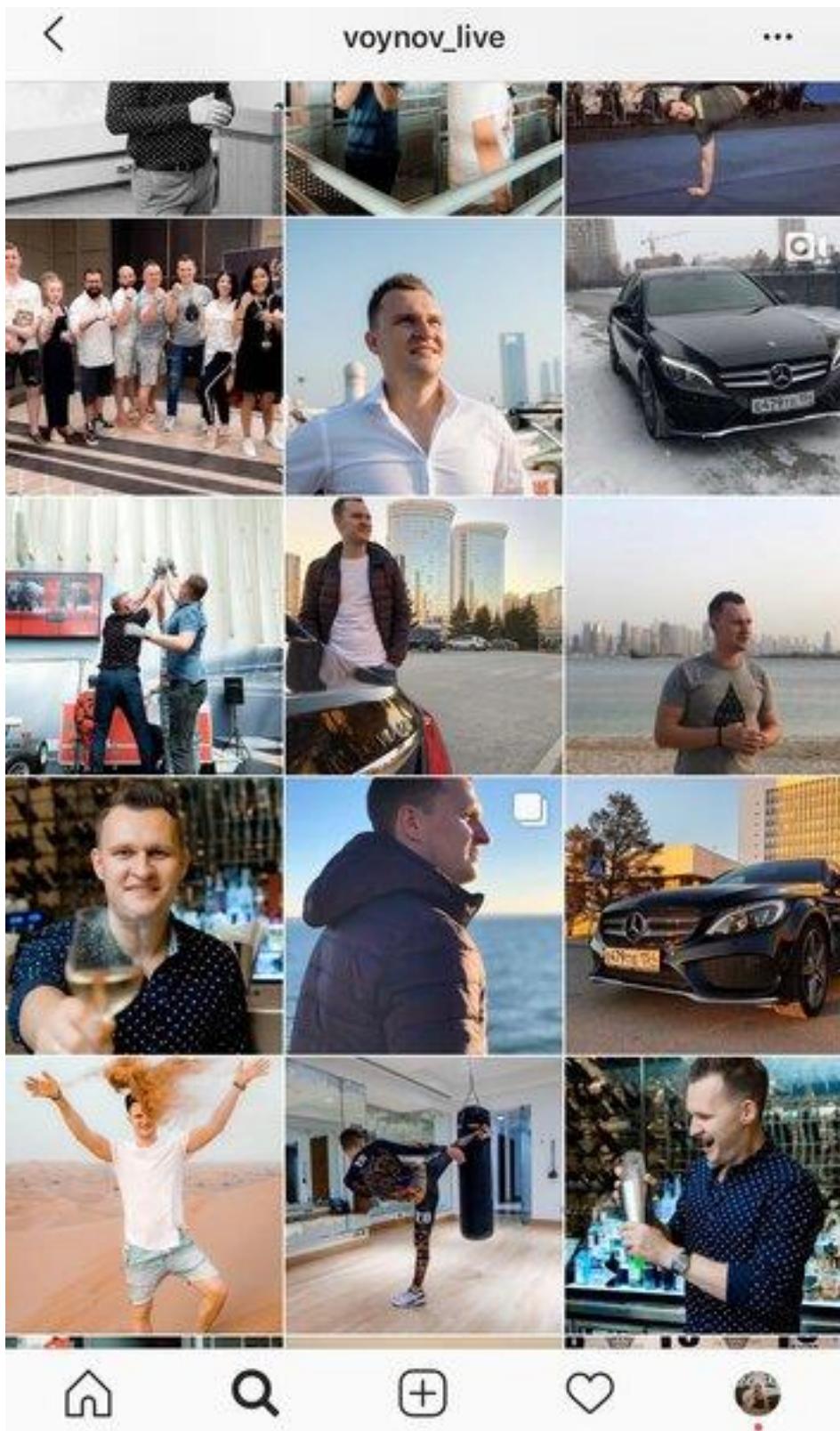
Продолжим с контентом!

Качественные фото и тексты в профиле – это главный магнит для аудитории. Если вы грамотно оформите и наполните свою страницу, Instagram будет показывать ваши посты большему количеству людей, число подписчиков и клиентов будет расти быстрее, а реклама и другие способы продвижения будут более эффективными.

Для того, чтобы создавать качественный контент самостоятельно, первым делом нужно найти источники вдохновения. Какие вещи приносят вам позитивный заряд каждый день? Какие ваши любимые цвета, что ассоциируются у вас с Tauga8? Проведите исследование аккаунтов других партнеров VILAVI и тех, кто вас вдохновляет. Лучше всего выделить для себя несколько аккаунтов и отметить, что вы могли бы позаимствовать в каждом из них?

Примеры аккаунтов лидеров VILAVI, у кого можно брать вдохновение





Детокс контента

Первым делом удалите или архивируйте фото, которые не вписываютя в твою новую систему. Удалите все темные, шумные, желтые и нечеткие фото. Стоит также убрать рекламные баннеры, перепости конкурсов, картинки, перегруженные текстом.

Как сделать хорошее фото

- Всегда делайте фото в хорошо освещенном месте. Мы рекомендуем естественное освещение и холодный искусственный свет;
- Всегда протирайте камеру мягкой тканью, чтобы изображение не вышло размытым;
- Не делайте фото при ярком солнце;
- Не делайте фото против света;
- Нажмите на экране на элемент, который должен быть в фокусе. Он получится более четким;
- Используйте нехитрую аппаратуру: гибкий штатив решит проблему отсутствия фотографа, кольцевая селфи лампа улучшит портреты, а фото фонов значительно разнообразят раскладки.

Лучшие приложения для обработки фото

Snapseed

В нем есть Кисть, с помощью которой вы можете изменять яркость, насыщенность, температуру и экспозицию конкретной области фотографии. Также, в Snapseed очень удобная функция Поворот/Обрезка, используя которую вы можете изменить вертикальную и горизонтальную перспективу кадра, не теряя его размер. Есть удобная точечная и выборочная коррекция.

Lightroom

Приложение, где, нажав всего одну кнопку Освещение -> Авто, фотографию можно по-настоящему преобразить. Именно с этого приложения мы начинаем обрабатывать фотографии. С помощью функции Цвет можно приглушить те оттенки, которые вам не нравятся и усилить насыщенность других.

VSCO

Приложение VSCO, наверное, самое популярное из всех предложений по обработке фотографий. В приложении VSCO можно найти фильтр на любой вкус и цвет.

Facetune 2

Это приложение знаменито инструментом «Отбелить», который может сделать любое более «холодным» и монохромным. С помощью функции «Детали» можно сделать отдельные части фотографии более четкими, а «Сочность» и «Матовость» доведет кожу до совершенства.

Adobe Photoshop Fix

Лучшее приложение для удаления лишних элементов на фото с помощью заплатки и коррекции черт лица. В отличие от остальных приложений, здесь эти функции работают корректно и бесплатно.

Домашнее задание ②

Оформите свой профиль: выберите яркую аватарку, составьте описание профиля, сделайте детокс контента.

Отправьте трекеру скриншот вашего профиля.

Привлечение аудитории

После того, как вы красиво оформили ваш аккаунт и наполнили его качественными текстами, профиль нужно «раскрутить». Просто симпатичный аккаунт не принесет вам новых партнеров. Нужно работать над увеличением качественных подписчиков.

Давайте сначала определимся с тем, какой подписчик является качественным. Это тот подписчик, который как минимум поставит лайк, а лучше оставит комментарий, и как максимум тот, который купит ваш продукт/войдет в структуру, иначе говоря, искренне заинтересуется. Исходя из этого, надо стремиться не просто к большому числу подписчиков, но и к активной аудитории.

Алгоритм Instagram сделан так, что даже если человек на вас подписался вероятность, что он увидит ваш пост небольшая. Для того, чтобы ваши посты видело большее количество людей, вам нужно стимулировать подписчиков ставить лайки, комментировать или показывать посты аудитории за деньги (подробнее об этом в разделе «Реклама в Instagram»).

Как увеличить вашу аудиторию?

- Найдите похожие по тематике аккаунты - сообщества в Instagram, близкие по тематике к тому, что вам нравится. Ваша аудитория является подписчиками этих аккаунтов.
- Комментируйте их, лайкайте и подписывайтесь. Комментарии, которые содержат спам, чаще всего вызывают раздражение. Поэтому, прибегая к комментированию, обязательно продумывайте текст.
- Не забывайте о тех, кто уже подписался на ваш аккаунт. Развивайте лояльность бренда, комментируя и ставя лайки на фото ваших подписчиков и им обязательно захочется ответить вам тем же!
- Количество комментариев можно увеличить, задав в посте вопрос аудитории. Отвечайте на комментарии под постом как можно скорее, это поможет вывести фото в топ Instagram и оно будет появляться в начале ленты просмотра у ваших подписчиков.
- Используйте сервисы, которые могут ставить от вашего аккаунта лайки и комментарии другим людям автоматически. Пример сервиса <https://instaplus.me>
- Воспользуйтесь помощью профессиональных агентств, которые занимаются таргетированным масс-фолловингом и рекламой, они смогут с легкостью взять эту работу на себя.

Домашнее задание ③

Найдите блогера с большой аудиторией в Instagram, который вам нравится. Зайдите в его пост, откройте комментарии и найдите те комментарии, которые вам понравились.

Ответьте на эти комментарии (присоединитесь к мнению этого человека или высажите свое мнение по этому поводу).

Отправьте трекеру скриншот 10 таких переписок.

Таким образом вы привлечете на свою страницу первые 10 человек :)

Важно! Начиная с сегодняшнего дня вы двигаетесь по плану 4+2+1. Развитие социальных сетей требует от вас постоянства, поэтому нужно выделять на это время каждый день.