



DZIENNIK ZMIANY ŻYCIA

**Przewodnik: Jak krok po kroku wybudować markę i
wizerunek na Facebooku?
14-dniowe wyzwanie**

autor Agnieszka Andrzejuk

www.agnieszkaandrzejuk.pl

Witam serdecznie.

Kurs Dziennik Zmiany Życia trwa 2 tygodnie czyli 14 dni.

Dzięki kursowi nauczysz się:

- 1) Jak zbudować lub zmodyfikować swój profil na Facebook aby był przyciągający dla ludzi,**
- 2) Wykorzystywać narzędzia Facebook,**
- 3) Czytać profile nowych osób i dobierać odpowiednie osoby do grona swoich znajomych,**
- 4) Jak docierać do mas ludzi i zwiększyć ilość znajomych o 1000-2000 w 3 – 4 tygodnie,**
- 5) Jak prowadzić efektywnie swoją stronę publiczną czyli Fanpage,**
- 6) Jak budować relacje z ludźmi poprzez Facebook aby Twoi znajomi z Facebooka byli Twoimi klientami, partnerami biznesowymi.**

Podejdź poważnie do tego kursu. Będę się starać prowadzić Ciebie krok po kroku i codziennie będziesz dostawał zadania domowe. Ja wiem, że ludzie nie lubią odrabiać zadań domowych. Podejdź do tego poważnie bo to Twoje życie, Twój biznes. Zapewne będziesz chciał iść na skróty. Nie rób tego. Każda wskazówka jest bardzo cenna. To jak klocki lego budujesz według określonego schematu. Rób według wskazówek dzień po dniu.

Wydrukuj sobie cały kurs, będzie Ci łatwiej wdrażać wiedzę.

Zaczynamy. Powodzenia.

Agnieszka Andrzejuk

Dzień 1

Dzisiaj w 1 dniu nauczysz się stworzyć Twój profil na Facebook. Od jakiej strony zaczynamy swoją działalność na Facebooku?

Zaczynamy od strony prywatnej. W ten sposób nauczysz się organicznie promować na Facebooku bez wydawania kasy na reklamę. Stronę prywatną bardzo łatwo utworzyć. Być może już masz swoją stronę profilową. Wypełnij teraz wszystkie pola. Jeśli jest coś do wypełnienia, to wypełnij bo ma to sens. Nie przechodź na skróty. Jeśli nie chcesz podawać wszystkich danych osobistych, to nie musisz. Bardzo wiele kobiet nie chce podawać swojego roku urodzenia. Jeśli nie chcesz podawać, to nie podawaj. Zrób teraz taką stronę. Zobaczysz już po pierwszym dniu przyniesie Ci to efekty. Grono znajomych, które masz zacznie reagować, zacznie iść w Twoim kierunku. Strona będzie na Ciebie pracować 24/h wtedy nawet kiedy śpisz.

Dzień 2

Wczoraj zajmowaliśmy się stworzeniem Twojego profilu na Facebooku. To podstawa. Dzisiaj idziemy dalej. Na swoim profilu zamieść swoje najlepsze profesjonalnie wykonane zdjęcie. Często widzę na Facebooku jak ludzie mają zdjęcie profilowe selfie z bardzo nieciekawym rozmazanym tłem. Jak sama nazwa mówi „Facebook” to książka twarzy. Masz reprezentować swoją twarz w sposób profesjonalny. Pierwsze 5 sekund jak osoba wchodzi na Twój profil bo szuka kontaktu do Ciebie to patrzy Ci w oczy przez 5 sekund i stwierdza czy ta osoba budzi zaufanie już swoim zdjęciem. Zdjęcie jest bardzo ważne. Idź do fotografa, zrób sesję kilku zdjęć. Później będziesz je wymieniał. To niedrogo kosztuje. Musisz się prezentować jako ekspert specjalista. Twoje zdjęcie powinno to powiedzieć. Jeśli jesteś kobietą zadbaj o profesjonalny makijaż. Do zdjęcia trzeba zrobić makijaż, pewne niedoskonałości ukryć. Jeśli umiesz sama zrobić makijaż to świetnie. Jeśli nie, idź do makijażystki aby Ci zrobiła szalowy makijaż. Pokaż siebie z jak najlepszej strony. Jeśli jesteś mężczyzną trzeba też pewne rzeczy ukryć, na przykład blizny i przypudrować nos. Bardzo ważne jest też robienie zdjęcia pod odpowiednim kątem. Jeśli robisz zdjęcie u fotografa zawsze patrz w obiektyw. Dobry fotograf ustawi Cię pod odpowiednim kątem. Podczas robienia zdjęcia zadbaj o uśmiech. Patrz prosto w oczy osobie, która ogląda Ciebie na Facebooku. To otwiera aby uzyskać pozytywne wrażenie. Uśmiech jest podstawą. Jako zdjęcie profilowe możesz też ustawić swoje selfie. Tylko pamiętaj o odpowiednim tle za Tobą. W przypadku selfie twarz musi być doświetlona.

Oprócz zdjęcia profilowego na Twojej stronie prywatnej na Facebooku jest zdjęcie tła. Dlaczego to jest tak ważne? Zdjęcie tła powinno wskazywać na biznes, standard życia, Twoje pozycjonowanie. Możesz zamieścić jako tło Twoje zdjęcie z podróży. Może Twoim celem jest luksusowy dom. Nie masz go teraz. Ustaw sobie jako zdjęcie w tle, będzie Cię to motywować do jego osiągnięcia. Możesz umieścić swoje motto życiowe. Możesz wpisać w Google „zdjęcie tła na Facebooku” i otworzy się mnóstwo zdjęć. Znajdziesz inspiracje. Pamiętaj tylko zdjęcie tła i zdjęcie profilowe muszą ze sobą współpracować.

Dzień 3

Masz już swój profil na Facebooku z profesjonalnym zdjęciem profilowym i świetnym zdjęciem w tle. Dziś zajmiesz się opowiedzeniem zniewalającej historii o sobie w sekcji „Informacja o mnie”. W sekcji „Informacja o mnie” napisz zniewalającą historię swojego życia. Wiele ludzi tego nie robi. Ludzie nie doceniają siebie. Nawet, jeżeli nie prowadziłeś biznesu na pewno masz swoją historię która różni Ciebie od innych. Tak jak linie papilarne. Twoja historia powinna opisać zmiany jakie dokonały się w Twoim życiu od minusa do plusa. Napisz dlaczego i jak to się zmieniło. Przekaż w historii wartości jakimi się kierujesz. Podziel się gdzie i u kogo się uczyłeś lub uczysz się nadal. W historii wypromuj siebie, pokaż dlaczego warto nawiązać z Tobą kontakt. Pewność siebie, swoich celów, sposobu myślenia i działania spowoduje, że będziesz przyciągał do siebie ludzi o podobnych wartościach i sposobie myślenia. Pamiętaj, że fakty biznesowe opowiadają a historia sprzedaje. Każdy ma unikalną historię, coś o sobie do opowiedzenia. Napisz w ten sposób jakbyś opowiadał swoją historię a nie tylko suche fakty, że chodziłeś do szkoły i uczyłeś się czegoś. Jeżeli na przykład zwiedziłeś kawałek świata i to zmieniło Twoje spostrzeżenia opisz to. Jeżeli spotkałeś w życiu osobę, pod której pod jej wpływem Twoje życie się zmieniło opisz to. Jeżeli przeczytałeś jakąś książkę, która Cię zainspirowała i zmieniła Twoje myślenie i działanie opisz to. To jest ważne, bo dzięki temu budujesz wokół siebie otoczenie ludzi, którzy mają podobne wartości jak Ty, podobne spostrzeżenia. Ludzie jak czytają Twoją historię będą myśleli w kategoriach, że Ty przeszedłeś taką drogę jak oni i chcieliby Cię bliżej poznać. Ty powinieneś być autorytetem dla osoby, która Ciebie czyta. Pamiętaj ludzie chcą podążać za najlepszymi.

Dzień 4

Masz już swoje profesjonalne zdjęcie profilowe, przyciągające zdjęcie w tle. Napisałeś zniewalającą historię swojego życia. Dziś idziemy krok dalej. Zbudujesz lub zmodyfikujesz swój profil na Facebooku tak, iż Ty staniesz się magnesem dla ludzi. I zobaczysz doczekasz takich czasów i to bardzo szybko (jeśli będziesz systematycznie wdrażał wiedzę z kursu), że ludzie sami będą chcieli być w gronie Twoich znajomych i to oni będą pukać do Ciebie i pytać czym się zajmujesz. Pamiętaj, Twój profil ma być publiczny.

Na początku sprawdź czy na swoim profilu masz włączoną funkcję „Obserwuj”. Jest to funkcja dzięki, której ludzie będą mogli obserwować Twoje posty nawet w przypadku gdy ich z jakichś względów nie potwierdzisz, aby byli w gronie Twoich znajomych. Wejdź w tym celu na swój profil prywatny i w pasku zadań u góry najedź na mały trójkącik następnie rozwiń go i kliknij Ustawienia. Po lewej stronie otwórz funkcję Posty publiczne i poniżej jest wtyczka obserwowania. Jeśli ją masz zainstalowaną Facebook poda Ci informację, że masz już ileś użytkowników obserwujących Cię. Jeśli nie masz wtyczki Obserwuj dodaj ją do swojej witryny. Facebook poprowadzi Cię przez ścieżkę instalacji.

Dzień 5

Dzisiaj będziesz się uczył jak czytać profile osób, których chcesz przyjąć lub zaprosić do grona znajomych. Dlaczego masz to robić? Jeśli chcesz aby w Twoim otoczeniu były osoby, które będą miały podobne wartości jak Ty, będą miały podobne zainteresowania, których będzie łączyć więcej niż jedna sprawa....Facebook....to w tym momencie powinieneś bardzo starannie dobierać ludzi do znajomych. Nauczę Ciebie jak to robić w sposób właściwy i dobierać odpowiednich ludzi. Na Facebooku są 4 typy ludzi:

1. Osoba otwarta

- jej profil jest pełen informacji
- wielu z nich ma przycisk „Obserwuj” na swoim profilu
- w zakładce Informacje na profilu ma więcej szczegółów
- regularnie pisze posty
- pozwala na polubienie, dzielenie i komentowanie swoich postów
- niedawno była zalogowana na swoim koncie
- ma wielu przyjaciół
- jest otwarta na nowych znajomych
- ma zdjęcie profilowe uśmiechnięte, szczęśliwe
- prowadzi swój profil konsekwentnie czyli każdego dnia

Osoba otwarta to najbardziej poszukiwana przez Ciebie osoba.

2. E-Marketer

- są to osoby, które używają platformy Facebook do zdobywania kontaktów do swojego biznesu
- ludzie sprzedający coś : pośrednicy, dystrybutorzy, konsultanci, agenci ubezpieczeniowi, sprzedawcy samochodów, autorzy, marketingowcy, przedsiębiorcy branży network marketingu, trenerzy, couche
- ich profile są stricte biznesowe. Posty dotyczą tylko ich biznesu
- zamieszczają niewiele informacji osobistych
- jak z taką osobą nawiązesz relacje to one dosłownie bardzo szybko przejdą na tematy biznesowe. Osoba z reguły odpowie Ci linkiem do swojej strony publicznej lub produktowej lub wyśle Ci krótki filmik z prezentacją swojego biznesu. Celem takiej osoby jest sprzedać Ci coś. Są to bardzo ciekawe osoby. Wśród tych ludzi jest wiele, którzy naprawdę będą Twoimi klientami i partnerami biznesowymi. Wśród takich ludzi warto mieć masę znajomych.

3. Osoba zamknięta

- umieszcza na swoim profilu bardzo mało informacji o sobie, chce kontaktować się wyłącznie z ludźmi, których zna. Wysyłając zaproszenie do grona znajomych dla takiej osoby często jej pierwsze słowa, które Ci napisze to : „Znamy się?”. Osoba taka, głównie kontaktuje się z :

- członkami rodziny
- ze znajomymi, których zna w rzeczywistości
- współpracownikami

Nie warto się z taką osobą kontaktować. Strata Twojego cennego czasu.

4. Zaginiony w akcji

- przez długi czas nie był aktywny
- ostatni post sprzed roku lub starszy
- brak informacji o sobie
- zaledwie kilku znajomych
- zazwyczaj brak zdjęcia profilowego lub tylko jedno

Kontaktowanie się z osobą nieaktywną jest stratą czasu.

Oprócz typów ludzi, których spotkasz na Facebooku powinieneś wiedzieć także, że ludzie mają różne powody dlaczego założyli profil na Facebooku. Te powody to :

- 1. Randkowanie**
- 2. Networking**
- 3. Relacje**
- 4. Sprzedaże**
- 5. Przyjaźń**

Ty będziesz znajdować się między grupą 2,3,4 i 5. Mam nadzieję, że nie jesteś na Facebooku po to, aby flirtować. Na pewno będziesz chciał zawierać przyjaźnie. Na pewno będziesz uprawiał networking zawodowo czego Cię nauczę w dalszej części kursu Dziennik Zmiany Życia. Na pewno będziesz chciał budować relacje i nauczysz się robić sprzedaż w sposób nie zmuszający ludzi do zakupu czego oni nie chcą kupić. Nauczysz się dawać dobre rady ludziom, dając im coś, co zmieni ich życie na lepsze.

Jak spojrzysz na profil osoby to już z pierwszego zdjęcia, tak, ze zdjęcia profilowego odczytasz profil każdej osoby i będziesz wiedział z kim masz

www.agnieszkaandrzejuk.pl

do czynienia. Zadaj sobie pytanie : „Kim jest ta osoba na Facebooku i dlaczego chciałbyś aby była ona w gronie Twoich znajomych”.

Dzień 6

Już wiesz jak odczytywać profile innych ludzi na Facebooku. Dziś zajmiemy się, jak zwiększyć ilość znajomych na Facebooku o 1000 -2000 osób w 3 - 4 tygodnie. Wszystko to zależy jak intensywnie będziesz to robił. Pokażę Ci jak to robić w sposób prawidłowy aby Facebook Cię nie zablokował. Warto sobie uświadomić, że na Facebooku masz do czynienia z 3 grupami ludzi :

1. Znajomi

2. Znajomi Znajomych

3. Nieznajomi

Istnieje jeszcze jedna grupa: są to znajomi z reala. Jak ja to mówię offline. Są to osoby, które znasz osobiście, ale od dawien dawna nie rozmawiałeś z nimi, bo tak się życie ułożyło. Są to na przykład znajomi ze szkoły, studiów, z poprzednich miejsc pracy, z miasta, w którym wcześniej mieszkałeś. Zrób listę tych znajomych i znajdź ich na Facebooku. Wrócą stare wspomnienia, odbudujesz kontakty. Możesz zlokalizować wielu z Twoich znajomych poprzez wyszukanie ich po nazwisku, adresie internetowym oraz numerze telefonu.

Jeśli poszukujesz partnerów biznesowych skup się na następującej docelowej grupie osób:

- są w czasie zmiany pracy lub pracują w podupadającym sektorze**
- cierpią na „wypalenie zawodowe”**
- są nieszczęśliwymi networkerami, marketingowcami w sieci**
- osiągnęli sukces w jakiejś dziedzinie i szukają nowych wyzwań**
- są przedsiębiorcami**
- są zafascynowani Twoim produktem**

- zwykle używają produktów, które sprzedajesz
- mają problem, który jesteś w stanie pomóc rozwiązać

Wiesz już na jakich ludziach się skupiać. Teraz zajmiemy się częścią jak praktycznie zapraszać ludzi do grona swoich znajomych. Wchodzisz na profil danej osoby, którą chcesz zaprosić do znajomych. Klikasz przycisk „Dodaj znajomego” i czekasz aż osoba zaakceptuje Twoje zaproszenie. Ustaw sobie powiadomienia i w pasku zadań będziesz widział kto dołączył do grona Twoich znajomych. Wejdź na jego profil. Przejrzyj profil tej osoby. Zobacz jakiej treści posty pisze. Pomyśl przez chwilę czy chciałbyś zawrzeć z nią relacje, czy macie wspólne zainteresowania, a może inspiruje Cię ta osoba. Jeśli nie chcesz mieć ją u siebie w znajomych to usuń od razu ze znajomych. Każdą osobę, którą chcesz mieć w swoich znajomych, czy to osoba sama do Ciebie dołączyła, czy Ty ją zaprosiłeś wyślij jej na powitanie krótką wiadomość na Messenger treści:

„Witam. Miło Cię widzieć wśród moich znajomych. Liczę na owocną Facebookową przyjaźń”.

Poprzez taką wiadomość ludzie się otwierają. Czekasz, aż osoba Ci odpisze.

Najlepiej wysyłaj zaproszenia do ludzi, z którymi macie wspólnych znajomych. Facebook Cię wtedy nie zablokuje i możesz wysyłać tysiące takich zaproszeń. Pamiętaj Facebook ma ograniczenie 5 000 znajomych może być w Twoim gronie. W obserwujących nie ma limitu. Wysyłając 30 zaproszeń w jednym czasie do ludzi, z którymi nie masz wspólnych znajomych Facebook Cię zablokuje na dobę. Nie martw się po upływie 24godzin odblokuje Cię. Dlatego wysyłaj zaproszenia do znajomych w odstępach czasowych. Rano wyślij 20 zaproszeń, za kilka godzin ponownie wyślij 20 zaproszeń. Facebook Cię wtedy nie zablokuje. To Moja rada dla Ciebie.

Dzień 7

Dziś dalszy etap zapraszania do grona znajomych. W dniu dzisiejszym nauczę Cię jak w ekspresowym tempie dołączyć do grona znajomych 30 – 50 osób dziennie. W tym celu będą Nam potrzebne grupy na Facebooku. To grupy docelowe, które łączy wspólny temat pasji, zainteresowań. Tutaj możesz być pewien, że ta osoba lub grupa osób jest z tego grona, które Cię bezpośrednio interesuje. W wyszukiwarce Facebooka wpisz przykładowe słowo kluczowe:

- e- biznes

- kosmetyki

- suplementy diety

- zdrowie

- finanse

- ubezpieczenia

- rozwój osobisty

Otworzą się setki grup, w których jest od kilkuset do kilkudziesięciu tysięcy członków. Zawsze wybieraj grupy, które liczą dużo członków. Wyróżniamy grupy otwarte i zamknięte. Aby należeć do grupy otwartej wystarczy kliknąć „Dołącz do grupy” i już jesteś w grupie. W przypadku grup zamkniętych kliknij „Dołącz do grupy” i tutaj administrator grupy zaakceptuje Twoją prośbę o dołączenie do grupy. W powiadomieniach otrzymasz informacje, że Twoje zaproszenie w grupie zostało zaakceptowane. Jak już jesteś w danej grupie po lewej stronie otwórz zakładkę Członkowie. Wyświetli Ci się długa lista profili. Część z tych osób już masz w znajomych. Wówczas Facebook Ci pokaże „Znajomi”. Jeśli nie będziesz miał tej osoby w gronie znajomych pokaże Ci się ikonka „Dodaj znajomego. Następnie klikasz na ikonkę i dodajesz osobę do grona znajomych.

www.agnieszkaandrzejuk.pl

**Proste? Rób to codziennie! Dodawaj w ten sposób 30 – 50 nowych osób.
Teraz oblicz. Każdego dnia średnio 30 – 40 osób, to w ciągu tygodnia**

www.agnieszkaandrzejuk.pl

licząc, że będziesz pracował tylko 5 dni to jest 150 osób w tygodniu. To jest 600 osób w miesiącu.

Ja zawsze zapraszając ludzi do znajomych patrzę czy osoba jest uśmiechnięta, radosna, czy ma ładne zdjęcie profilowe. Nie zapraszam do znajomych ludzi bez zdjęcia profilowego. Nie zapraszam też takich, którzy zamiast zdjęcia profilowego twarzy mają jako profil kotka, kwiatka, bohaterów z bajek dla dzieci itp.

Dzień 8

Teraz najważniejsze. Zajmiemy się, abyś uczynił swój profil magnesem, który będzie przyciągał do siebie uwagę ludzi i powodował zainteresowanie się Tobą i tym co robisz. Magnesem jest nie tylko Twoje zdjęcie profilowe, zdjęcie tła, Twoja historia, która jest mega ważna, ale jest ważne w jaki sposób będziesz codziennie prowadził swoją stronę. To będzie częścią Twoich codziennych zadań zawodowych.

Napisz krótki post, dodaj zdjęcie. Przypomnij o sobie. Daj ludziom znać w postaci postu, że ich cenisz, że dzielisz się z nimi czymś wartościowym. Musisz swoją stronę wypełnić odpowiednią treścią, którą ludzie będą na co dzień chcieli pozyskiwać od Ciebie. Twoja strona ma być uzupełniana odpowiednią wartością czyli jak to mówimy w biznesie kontentem. To są informacje, które powodują, że ludzie, którzy przychodzą na Twoją stronę raz, będą chcieli zostać na co dzień. Zastanów się, co ludziom brakuje? Bądź oryginalny. Zaczynij dzielić się czymś, co stanowi dla Ciebie wartość, co w Twoim życiu dało Ci rozwiązanie. Dziel się radami. Dziel się w postaci postów. Możesz dodać swoje zdjęcie, napisać kilka cennych rad, spostrzeżeń. Zaczynij produkować swoje posty. Dodawaj do postów swoje zdjęcia. To Ciebie promuje. Ludzie będą Twoje posty udostępniać, będą lajkować, będą komentować. Jeżeli jest to Twój post, który autentycznie dotyka czegoś żywego, który daje autentyczne rozwiązanie, który wypływa z Twojego życia to taki post powoduje największy ruch na Twojej stronie. Kiedy Ty podróżujesz, odwiedzasz ciekawe miejsca. Jesteś na bardzo ciekawych szkoleniach, treningach, pisz o tym. Pozycjonuj siebie. Rób zdjęcia z ludźmi, którzy osiągnęli bardzo dużo w branży, którą Ty reprezentujesz. Bądź sprytny. Pisz posty z intrygą aby ludzie chcieli zadać Ci pytanie: „A gdzie Ty byłeś? Też bym chciał tam być!”. To jest powód do nawiązywania relacji. Nie odkrywaj się od razu. Zostaw rąbek tajemnicy. Jesteś na wakacjach napisz posta, dodaj zdjęcia.

Podsycaj w ludziach pragnienie zwiedzania ciekawych miejsc. To powoduje, że Twoja strona jest magnesem przyciągającym innych ludzi.

www.agnieszkaandrzejuk.pl

Pamiętaj, to co ludzie zobaczą na Twojej tablicy na Facebooku wskazuje na to kim jesteś. Cokolwiek robisz na swoim profilu przyciąga lub odpycha ludzi od Ciebie. Pamiętaj kim się otaczasz. Pamiętaj, co lajkujesz. Pamiętaj, co komentujesz. Pamiętaj, co udostępniasz. Pokazuj też żarty na swojej stronie. Ludzie się wtedy otwierają. Nie mogą to być żarty obrażające. Rób tak, aby Twoje działania budowały ludzi a nie niszczyły. Ty jesteś budowniczym. Twoja strona ma być magnesem dla wybranych ludzi, dla takich, którzy podzielają Twoje wartości. Najważniejsza zasada:

Regularność i konsekwencja.

Wykładaj regularnie właściwą wartość!

Chcesz zdobyć więcej polubień – zacznij to robić sam!

Chcesz aby ludzie reagowali i komentowali Twoje posty – rób to sam!

Chcesz aby ludzie udostępniali Twoje posty – rób to sam!

Dzień 9

Masz już swój profil prywatny na Facebooku. Dziś zajmiemy się stworzeniem Twojej strony publicznej tzw. Fanpage. Jeśli jesteś przedsiębiorcą, współpracujesz z firmą z branży network marketingu w swojej działalności zajmujesz się sprzedażą. Warto mieć swojego fanpage bo będziesz na nim promować swoje towary i usługi. Fanpage jest do tego doskonałym narzędziem. Na Facebooku możesz utworzyć fanpage o różnym charakterze. Może to być:

- lokalna firma lub instytucja**
- marka lub produkt**
- artysta/zespół lub osoba publiczna**
- rozrywka**
- strona dobrotczynej organizacji non-profit lub społeczności.**

Możesz dostosować swoją stronę do swojej osoby. Skonfiguruj swoją stronę poprzez podanie informacji czym się zajmujesz. Następnie dodaj zdjęcie profilowe. Może to być zdjęcie produktu, logo firmy, nazwa firmy. Dodaj przyciągające zdjęcie w tle. Na przykład organizujesz szkolenie, event w najbliższym czasie. Umieść w zdjęciu w tle reklamę tego wydarzenia. W zdjęciu w tle możesz zamieścić adres swojej firmy lub biura jeśli prowadzisz stacjonarną działalność. Jeśli współpracujesz z firmą network marketingu w zdjęciu w tle umieść nazwę firmy, swoje ulubione produkty.

Na stronie głównej fanpage pod zdjęciem profilowym uzupełnij „Informacje” o swojej działalności. Dodaj zdjęcia produktów, które oferujesz. Dodawaj krótkie filmiki promujące Twoją działalność zawodową.

Organizuj wydarzenia takie jak webinary, szkolenia, eventy i zapraszaj do tych wydarzeń swoich znajomych, których masz na Facebooku.

Dzień 10

Masz już stworzony fanpage, uzupełniłeś informacje o swojej firmie. Teraz trzeba fanpage udoskonalić. Na stronie pisz posty codziennie. W przypadku fanpage wystarczy jeden post dziennie. To spowoduje ruch na Twojej stronie i zwiększysz zasięg odbiorców. Bardzo fajną opcją na fanpage jest planowanie postów. Tak, możesz zaplanować posty na konkretny dzień i konkretną godzinę. Możesz planować z wyprzedzeniem. Ja z reguły planuję posty w niedzielę na następny tydzień. Facebook z automatu umieści Twój zaplanowany post w wyznaczonym przez Ciebie czasie. W powiadomieniach otrzymasz informację, że Twój zaplanowany post się ukazał. Na fanpage pisz w postach to co się dzieje w Twojej firmie, o nowych ofertach, produktach. Posty z fanpage udostępniaj na swój profil prywatny bo ludzie będą też lajkować, pisać komentarze. Jeśli współpracujesz z firmą network marketingu nie udostępniaj na swój profil prywatny postów z produktami oznaczonymi nazwą firmy.

Zapraszaj znajomych do polubienia swojego fanpage. Regularnie zapraszaj na swoim profilu prywatnym nowych znajomych. Co kilka dni zapraszaj do polubienia fanpage tych znajomych. W ten sposób organicznie promujesz swój profil publiczny bez wydawania środków finansowych na reklamę.

Dzień 11

Dziś nauczysz się jak właściwie się komunikować, właściwie nawiązać relacje oraz zdobyć jak najwięcej klientów i partnerów biznesowych poprzez pracę w social media. W swojej pracy będziesz się skupiał na komunikacji z ludźmi. Być może masz już w gronie swoich znajomych ludzi, z którymi się komunikujesz. To pierwsza grupa ludzi. Druga grupa ludzi to kontakty w życiu realnym. Kontakty w rozmowach są naturalną taktyką i są one wykorzystywane do tego, aby dzielić się z ludźmi tym czym się zajmujemy. Rozmawiając z ludźmi tworzy się relacje na lata.

Ludziom trzeba mówić czym się zajmujemy, pisać o tym i dzielić się ze swoim zespołem czy to klientów czy partnerów czy też potencjalnym klientom i potencjalnym partnerom.

Świat jest wielkim oceanem ludzi, gdzie My przedsiębiorcy mamy fantastyczną możliwość porozumiewania się z ludźmi, których na kuli ziemskiej jest 7 miliardów. Networking zaczyna się od zrozumienia tych bezlimitowych możliwości ze świata offline i online. Spotkania stacjonarne w realu gdzie człowieka widzisz, słyszysz, możesz go przytulić, podać mu rękę to też jest rzecz jasna networking. Jest to też networking bardzo skuteczny.

Dzisiaj ludzie masowo przechodzą ze świata fizycznego w biznesie (z sal konferencyjnych jak ja to mówię) do internetu. Jeśli oni idą do internetu, to My też powinniśmy być gotowi aby się tam z Nimi spotkać. Zauważcie, wszystkie niemal firmy, także też z branży network marketing przeszły z umów lokalnych, umów papierowych, dokumentów, które się kiedyś wysyłało pocztą. Teraz to wszystko dzieje się elektronicznie. Dla Nas kontakt z ludźmi powinien też stanowić normalny świat też w online, czyli też w internecie. Wykorzystując masowo narzędzia online oszczędzamy masę pieniędzy, masę czasu.

Jeśli nie wykorzystywałeś do tej pory platform internetowych to wiedz o tym, że tam są ludzie. Tam są ludzie nowocześni, ludzie biznesu, tam są ludzie skoncentrowani na szybkiej i łatwej komunikacji. Ponieważ oni tam są, Ty też musisz tam być. Handlowcy, przedsiębiorcy, ludzie biegli w rozmowach są w internecie. Najlepsi z najlepszych są w internecie.

Najlepsi klienci są w internecie. Na konferencji w internecie w jednym czasie jest skupiona masa ludzi z różnych stron świata. To jest potęga kontaktów. Pamiętajcie, ponad połowa ludności na świecie jest codziennie w internecie, używają internetu, mają do niego dostęp. Większość swoich zajęć biznesowych, hobby czy kontaktu prywatnego nawiązują przez internet. Jest to ocean masy ludzi. Nawet Polacy, którzy są rozsiani po całym świecie pragną kontaktu z polonią i używają platform internetowych w celu komunikacji. Tempo, wydajność pracy to kochają klienci, jak i partnerzy. Mądrzy przedsiębiorcy, nowocześni patrzą na to wszystko jak oszczędzić czas, jak i oszczędzić pieniądze.

Dzisiaj ludzie nie tylko uwielbiają przez internet Ciebie widzieć, słyszeć, rozmawiać w sposób nowoczesny. Możesz im też wysłać materiały na bieżąco, podzielić się z nimi ekranem. To jest niesamowite. Możesz też wysłać linka na YouTube do prezentacji swojego produktu. Wykorzystujcie to na maksimum. Ludzie kochają nowoczesne rozwiązania. Jeżeli będziecie na tyle pozytywni, nastawieni, będziecie mieli tą postawę, że jesteś Ty i cała masa ludzi to osiągniesz sukces. Jeżeli nawet myślisz, że ten człowiek w internecie mnie zignorował to się nie przejmuj. To jest selekcja. Wśród masy ludzi wybierze cie z łatwością, bezproblemowo, bezstresowo odpowiednich ludzi, którzy będą Twoimi klientami i partnerami biznesowymi. Zmień myślenie i zrozum temat tych możliwości. Będziesz miał rewelacyjne efekty w bardzo krótkim czasie.

Dzień 12

Dziś będziemy się uczyć jak się kontaktować z ludźmi online. Skąd wziąć ludzi? Jak to zrobić technicznie? Pokażę Ci krok po kroku jak uzyskać masę ludzi poprzez Facebook w bardzo krótkim czasie. Musisz sobie postawić konkretny cel networkingu. Musisz zapłacić liczbę znajomych na swoim profilu do 5 tysięcy osób. Zapełnij w ciągu 3 miesięcy ilością 5 tysięcy ludzi. Ja to mówię, że Mój profil na Facebooku jest Moim domem. Jest to też Moja wizytówka, którą tworzę każdego dnia i która na mnie pracuje 24/h. Pamiętaj, że jednym wrażeniem zdjęcia sprzedajesz tak naprawdę tysiąc słów.

Dzień 13

Dzisiaj zajmiemy się tym, jak prosto i łatwo budować relacje z ludźmi w sieciach socjalnych. Moim celem jest abyście osiągnęli rezultaty, byli samodzielni, abyście mieli klientów i partnerów biznesowych. Popatrzcie na networking w takim celu aby te relacje były dla Ciebie konkretnie biznesowe, komercyjne. Uczę Was tego, abyście umieli wykorzystywać wszystkie kontakty, które posiadacie i które codziennie poszerzacie. Mam nadzieję, że trzymacie się nawyków aby codziennie zapraszać nowych ludzi do grona swoich znajomych. Teraz przyszedł czas na to, aby te kontakty przerobić na bliższe relacje. Z bliskich tylko relacji tworzy się fantastyczna, łatwa i przyjemna komunikacja. Komunikacja musi iść w kierunku biznesowej oferty, albo pod produkt, albo pod biznes. Naszym celem jest uzyskanie jak największej liczby klientów i partnerów biznesowych.

Ja piszę z ludźmi poprzez Messenger i też radzę Wam to robić i pisać do ludzi i to codziennie. Jeżeli jest coś dla Ciebie wartościowe w życiu dziel się z ludźmi w internecie. Ludzie często myślą, że przez internet nie można stworzyć relacji. To nieprawda. Ja tworzę relacje przez internet i mam klientów i partnerów biznesowych. Właśnie przez Facebooka poznałam prawdziwych przyjaciół. Relacje się buduje poprzez wchodzenie na profil danej osoby. Lajknij coś co Cię zainteresowało u tej osoby na profilu. Napisz pozytywny komentarz. Pisz w komentarzach komplementy, ciepłe słowa. Pisz posty własne. Ludzie będą komentować. Pod każdym komentarzem daj swój komentarz. Podziękuj osobie za komentarz. Bądź wdzięczny. Osoba udostępni Twój post to podziękuj jej za udostępnienie. Lajknij ten udostępniony post. To Tobie powinno zależeć na tym.

Pamiętaj, to co robisz na Facebooku to zbierzesz. Co siejesz to i zbierzesz jest taka zasada. To co Ty dasz ludziom jako pierwszy, zainicjujesz, będziesz ich cenil, będziesz lajkował, będziesz komentował, będziesz udostępniał ich posty to ludzie będą automatycznie robić to samo. Na stronie głównej Facebooka lajkaj posty swoich znajomych. Pisz komentarze pod postami znajomych. Pamiętaj aby pisać wiadomość powitalną dla nowej osoby, która pojawiła się w gronie Twoich

znajomych. To w ten sposób nawiązujesz relacje już na samym początku znajomości. Buduj relacje poważnie. Bądźcie takimi ludźmi jakich

chcecie znaleźć. Jest taka zasada, że podobne przyciąga podobne. W relacjach internetowych nie bójcie się obcych.

Utrzymuj relacje z ludźmi, bądź z nimi w dialogu. Pisz takie posty, które będą atrakcyjne. Piszcie o rodzinie, o sobie, róbcie sobie selfie. Posty są komunikacją, są zaproszeniem do dialogu. Posty są siłą komunikacji. Posty muszą być wesołe, zaczepne, emocjonalne. Pokazuj swoją rodzinę, swoje wartości. Pokazuj swój optymizm. Bądź mega pozytywny bo to przyciąga dużą uwagę ludzi. Bądź ekspertem w dziedzinie, którą się zajmujesz. Pisz też codziennie posta z branży, w której jesteś ekspertem. Dawaj rady ludziom. To ma siłę. Na przykład zajmujesz się branżą kosmetyczną daj rady w postaci na przykład jak prawidłowo pielęgnować cerę. Zajmujesz się branżą Wellness daj poradę w poście dotyczącą co Nam daje zażywanie suplementów diety. Mnóstwo takich porad możesz pisać.

Piszcie do wybranej grupy ludzi. Może być 20 osób dziennie, do których piszesz na priv. Najpierw zaczynasz od tego co Was łączy na profilach, być może razem komentowaliście jakąś rzecz, może coś razem udostępniłiście podobnego. Zaczynij od tego co Was łączy i przejdź na privie czym się kto zajmuje. Pochwal coś u niego wyjątkowego, na przykład piękne zdjęcie profilowe. Docień jego posty, jego rodzinę, docień jego fachowość jeśli jest ekspertem w jakiejś dziedzinie. Musisz zauważyć dobre rzeczy u tych ludzi. Najpierw zainteresuj się Nimi, szczerze od serca. Relacje buduje się poprzez miłość do ludzi, poprzez chęć służenia ludziom.

Najważniejsza zasada w networkingu zostań dla człowieka człowiekiem. Bądź zawsze człowiekiem do krwi i kości, i z ducha o wielkim sercu. Człowiek musi Ciebie poznać i wtedy zaufać. Im więcej będziesz publikował na profilu, otwierał się, to ludzie będą bardziej chcieli się z Tobą komunikować i mieć relacje. Różnorodność na Twoim profilu intryguje. Bądź wesoły, śmieszny a i też mega profesjonalny a czasami też i poważny. Komunikuj się z ludźmi codziennie dzieląc się tym co robisz w życiu.

Dzień 14

Dziś ostatni dzień kursu „Dziennik Zmiany Życia”. Mam nadzieję, że wdrożyłeś już to wszystko o czym była mowa wcześniej. Zapewne doszedłeś już do dużej liczby znajomych w tak krótkim odstępie czasu. Gratuluję! Mam nadzieję, że już zacząłeś komunikować się z tymi ludźmi. Zaczyna tworzyć się relacja, wymiana zdań, komentarzy, lajków. Zaczęła się pewna dynamika na Twoim profilu. I oto właśnie chodziło. Dzisiaj nauczymy się jak zbudować zaufanie w internecie, jak sprawić aby ludzie Tobie ufali, aby czuli do Ciebie spokój w sercu i aby czuli, że warto Tobie powierzyć swoją uwagę, swoje pieniądze, ale też to, że jesteś człowiekiem uczciwym, wiarygodnym. Jak to sprawić? Ja Wam to dokładnie pokażę.

Zaufanie ludzi w internecie bierze się stąd, że ludzie Was znają. Zaufanie nie spada z nieba. Ono się tworzy poprzez poznanie kogoś. Zaufanie tworzy się wtedy, kiedy każda ze stron wręcz wchodzi w taką relację, gdzie chce się ze sobą porozmawiać czyli poznanie, musi to dawać efekt, że ktoś Ciebie lubi czyli im więcej poznaje o Tobie, tym bardziej sprawiasz wrażenie ciekawej, atrakcyjnej, bardziej intrygującej osoby. Druga osoba pyta się Ciebie : „A powiedz co tam w pracy u Ciebie słychać?”, „A jak tam rodzina?”. To tak jak w realnym życiu. Jak to zrobić online? Zauważ. Zastanów się co sprawia, że zaufałeś Mi Agnieszce Andrzejuk? Co sprawiło i sprawia, że Ty okazałeś Mi swoje zaufanie. Ja podkreślę „Co się stało i dzięki czemu Mi zaufałeś?”. Po pierwsze, ja dbam o swoich znajomych. Ja chcę aby ludzie wiedzieli o mnie jak najwięcej na Moim profilu. Aby wiedzieli, jakie ja mam wartości, jakimi celami się w życiu kieruje, aby poznali Moją osobowość. Chcę, aby ludzie wiedzieli, że jestem czytana, rozwijam się. Ludzie uwielbiają wiedzieć o mnie. Jeśli będziesz dawać, to ludzie będą Cię poznawać i to jeszcze bardziej Tobie zaufają. To jest jedyna droga. Im więcej dajesz postów, informacji o sobie, tym wzbudzasz u ludzi zaufanie. Posty powinny być absolutnie naturalne. Być naturalnym, zwykłym człowiekiem, tak jak każdy ma swoje życie, ma serce, ma swoje wartości. Każdy biznes jest służeniem ludziom. Ty i Twój profil powinien o tym mówić, wspominać. Ludzie nie umieją wyrażać miłości. Ty wyrażaj na swoim profilu. Ludzie nie umieją wyrażać emocji. Ty dołączaj do postów emotikony : serduszka, minki uśmiechnięte. To co przekonuje

www.agnieszkaandrzejuk.pl

innych do Nas, to Nasza emocjonalność, Nasza otwartość do ludzi. O wiele łatwiej zawiera się relacje, przyjaźnie jeśli osoba jest otwarta, komunikatywna, taka jaka jest naturalna, nie musi być idealna. Nie ma ludzi idealnych. Bądź przykładem dla ludzi. Będziesz działał jak magnes. Co jest jeszcze ważne? Odpowiadaj na komentarze ludzi pod swoimi postami prostym językiem. Bądź w stałym kontakcie z ludźmi. Nie zaniedbuj tego. To jest praca online. Ustal sobie konkretne godziny w których będziesz codziennie na Facebooku. Włącz powiadomienia na Facebooku, będziesz wiedział, kto Cię skomentował, kto lajkował. Ludzie to czują, że pływasz w internecie.

Wdrażaj codziennie zdobytą wiedzę! Pracuj regularnie systematycznie.

Powodzenia w działaniu!

**Serdecznie dziękuję.
Samych sukcesów życzy
Agnieszka Andrzejuk**

Jeśli masz pytania pisz śmiało do mnie na którąś z podanych poniżej stron lub bezpośrednio na Messenger. Postaram Ci się jak najszybciej pomóc.

Mój profil Facebook: <https://www.facebook.com/andrzejukagnes>

Instagram: https://www.instagram.com/agnieszka_andrzejuk

Adres mailowy: kontakt@agnieszkaandrzejuk.pl

Fanpage: https://www.facebook.com/imperiumambitnychkobiet/?modal=admin_todo_tour

Moja grupa wsparcia Biznesu Online:
<https://www.facebook.com/groups/489193318286955/>

Moja grupa wsparcia Rozwoju Osobistego:
<https://www.facebook.com/groups/540109413105005/>

Mój kanał na YouTube:
https://www.youtube.com/channel/UCqu-xZ3rLWzfM0RFTdX9FOg?view_as=subscriber

