E-BOOK NA STIAHNUTIE

3 TAJOMSTVÁ ÚSPEŠNÝCH FACEBOOK SKUPÍN

TIETO 3 TAJOMSTVÁ MUSÍTE POZNAŤ, AK CHCETE VYBUDOVAŤ PROSPERUJÚCU FACEBOOK SKUPINU

Premeňte nových členov na nadšených diskutujúcich...
...a nadšených diskutujúcich na platiacich klientov.

ONLINELIDRI.SK

ČO AK BY STE DOSTALI POKOPE VŠETKY ZÁKLADNÉ PRAVIDLÁ, AKO **BUDOVAŤ**, **ZVEĽAĎOVAŤ** A **SPEŇAŽIŤ** VAŠU FACEBOOK SKUPINU?

Tak presne o tom je tento e-book.

KTO SOM, ABY SOM VÁM RADIL?

Ahojte, som Martin Mažár.

Som online marketér a každú jednu radu v tomto e-booku som sám vyskúšal na svojej skupine Online lídri.

Výsledok?

- **Rastie.** Po dvoch rokoch od založenia mala vyše 6700 členov.
- **Je aktívna.** V roku 2018 pribudlo denne v priemere 5 príspevkov, 37 komentárov a 51 reakcií.
- **Je zisková**. Prvýkrát som odsledoval svoj zárobok zo skupiny, keď som odišiel na mesiac do Nepálu. Bolo to po 11 mesiacoch jej fungovania a zarobil som vyše 1000€. A to som sa ani veľmi nenadrel.
- **Je ľudská.** Ľudia sa v nej cítia dobre, pomáhajú si a prináša im hodnotu.

Myslíte, že sa len chvastám? Skontrolujte ma a pozrite si skupinu Online lídri.

FACEBOOK MILUJE SKUPINY, LEBO CHCE, ABY STE BOLI ŠŤASTNÍ

V roku 2016 urobil Facebook prieskum s pozoruhodným výsledkom:

Užívatelia, ktorí sú aktívni (komentujú, lajkujú, prispievajú...) sú šťastní. A tí, ktorí to len pasívne sledujú, sa cítia zle.

Samozrejme, Facebooku je vaše životné šťastie ukradnuté. Ide im len o to, aby vás tam udržali čo najdlhšie. A čím šťastnejší na Facebooku budete, tým viac času tam strávite, nie?

A tak sa rozhodli zmeniť algoritmus ~~Prestali ich zaujímať fanpage~~ a začali viac podporovať komunity a medziľudské vzťahy. Posúvajú vyššie príspevky, ktoré generujú veľa komentárov a lajkov.

Takže skupiny nikdy nemali taký úspech ako teraz.

Teraz je vaša šanca!

1. TAJOMSTVO

SKUPINA NIE JE FANPAGE

Možno to znie ako samozrejmosť, ale väčšina majiteľov skupín to vôbec nerozlišuje.

Počuli, že teraz fičia skupiny, tak si jednu založili. A veselo pokračujú v tom, čo robili na fanpage - hádžu tam jeden príspevok za druhým a divia sa, prečo im to nefunguje.

Poznať rozdiel medzi skupinou a fanpage (= stránkou) je absolútne kľúčové. Popleťte si ich a vaša skupina nebude nikdy úspešná.

Fanpage je ako verejná prednáška.

Vy ste prednášajúci a ostatní sú poslucháči. Sedia tam, ale až tak ich to vlastne nezaujíma. Radšej rozmýšľajú o tom, čo budú robiť cez víkend. A na vás je, aby ste si udržali ich pozornosť. Pridávate jeden príspevok za druhým, hovoríte vtipy, robíte ankety... len aby ste dostali aspoň pár odpovedí z publika (komentáre) alebo nejaké to súhlasné pokývanie hlavou (lajky).

Skupina je ako VIP párty.

Vy ste hostiteľ a ostatní sú hostia. Prišli, aby sa porozprávali, zabavili a zoznámili. Chcete, aby bola vaša párty úspešná? Vytvorte super atmosféru, aby sa tam hostia cítili dobre. Nepútajte veľkú pozornosť na seba, skôr sa snažte, aby rozprávali ostatní. A dávajte pozor na bitky a urážanie od podgurážených hostí!

Ako rozprúdiť vašu párty, aby tam nebolo trápne ticho?

Predstavte si to. Príde nový hosť, vezme si drink a... je trápne

ticho. Ak nechcete, aby rýchlo zdúchol, musíte to tam rozprúdiť!

Trik č. 1: Posmeľte nových členov do diskusie

Pri každej príležitosti sa snažím ľudí v mojej skupine Online lídri povzbudiť, aby sa pýtali. Napríklad vtedy, keď sa nový člen poďakuje za pridanie:

Trik č. 2: Otvárajte diskusiu

Vďaka štatistikám vidím, kedy aktivita v skupine upadá. Aby náhodou nenastalo trápne ticho a párty sa nerozpadla, snažím sa ju rozdúchať a začať diskusiu. Výborne fungujú:

- otázky
- niečo kontroverzné, na čo sú rôzne názory
- nejaká novinka a spýtate sa, čo si o nej myslia

Tento príspevok s otázkou napríklad nazbieral 50 komentárov:

Prečo je dobre rozbehnutá diskusia taká dôležitá?

Ak sú ľudia aktívni a majú silný vzťah k skupine, zobrazuje im častejšie jej príspevky. Takže rozprúďte poriadnu diskusiu a vaše dosahy hravo na míle predbehnú dosahy z fanpage.

Úlohy pre vás:

- ❏ Nepridávajte toľko príspevkov. Nechajte ostatných, nech rozprávajú. Skupina nemá byť o vás.
- ❏ Opakujte ľuďom, že sa môžu pýtať, ak majú akúkoľvek otázku.
- ❏ Sledujte aktivitu v skupine a ak začína byť trápne ticho, rozprúďte diskusiu otázkou alebo kontroverzným príspevkom.

2. TAJOMSTVO

SKUPINA NIE JE PRE KAŽDÉHO

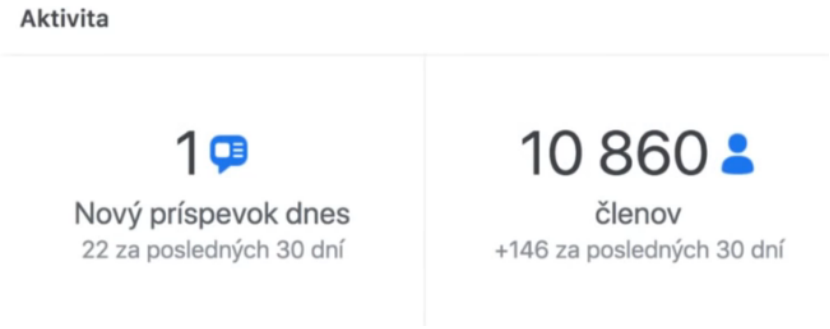
Niekedy to fungovalo tak, že ste do skupiny mohli “nasilu” pridať vašich priateľov. A žiaľ, že väčšina ľudí to tak aj robila. Zrazu som sa nedobrovoľne ocitol v asi 500 skupinách, ktoré ma vôbec nezaujímali. (Napríklad *Masáže pre seniorov*. To ako vážne??)

Dnes už, našťastie, môžete ľudí do skupiny len pozvať a je na nich, či to potvrdia. Ale stále platí to, čo aj predtým:

Nesnažte sa do skupiny popozývať kdekoho!

Prečo nechcete v skupine hocikoho?

Keď niekto v skupine pridá nový príspevok, Facebook ho najskôr otestuje na vzorke ľudí, aby vedel, či je zaujímavý a oplatí sa ho ukazovať ďalším. Tá prvá vzorka sú väčšinou tí, čo sú práve online. A ak sú to náhodou neaktívni ľudia, ktorých vaša skupina nezaujíma, tak gratulujem. Práve ste úspešne zabili váš príspevok. A vaša skupina zomrie pomalou, dlhou smrťou. Budete mať veľa členov, ale čo z toho? Preto by vašim cieľom malo byť, aby ľudia žiadali o pridanie vás!



Záber umierajúcej skupiny. Jediným aktívnym je asi majiteľ, ktorý len spamuje ľudí.

Koho v skupine chcete mať?

Stanovte si na začiatku tieto dve kritériá:

Kritérium č. 1: Spoločný cieľ, záujem alebo problém

Vystavajte svoju skupinu okolo jedného spoločného cieľa / záujmu / problému. Napríklad:

- Online lídri - skupina pre ľudí, ktorí chcú využívať online marketing na získavanie klientov = cieľ
- skupina pre psíčkarov = záujem
- skupina pre ľudí s nadváhou = problém

Neprijímajte potom nikoho, kto medzi vás nepatrí. Možno vás bude menej, ale také dosahy a aktivitu vám bude závidieť celá konkurencia!

Kritérium č. 2: Bezpečnosť

Môj kamarát Michal Kopecký má skupinu pre chlapov, ktorí sa chcú stať lepšími mužmi a naučiť sa baliť ženy. Zo začiatku ale prijímal chlapov aj ženy. Čo sa stalo? Muži odmietli v skupine zdieľať svoje skúsenosti s balením, lebo niektorým ženám sa to nepáčilo a začínali konflikty... veď si to asi viete predstaviť. Michal teda musel odložiť nabok gentlemanské zvyky a všetky ženy povyhadzovať.

Ak prijímate do skupiny ľudí, ktorí tam nepatria, riskujete hádky a zlú atmosféru. A vy predsa chcete, aby sa ľudia nehanbili zdieľať, radiť si, vyjadriť svoj názor alebo otázky... To sa dá len v intímnejšej atmosfére, kde si členovia navzájom dôverujú.

Preto vám tiež odporúčam, aby ste urobili vašu skupinu uzatvorenú alebo tajnú (nie verejnú). Ľudia sa viac otvoria a

budú úprimní. Tiež je to výhoda pre MLM predajcov, pretože mnohí majú zakázané pridávať verejné príspevky s produktami a hovoriť v nich o zľavách.

Úlohy pre vás:

- ❏ Stanovte si zámer a cieľ vašej skupiny.
- ❏ Určite si profil človeka, ktorého v skupine chcete mať, a neprijímajte nikoho iného. Môžu vám v tom pomôcť aj otázky, ktoré sa dajú položiť pri žiadosti o vstup do skupiny.
- ❏ Nepozývajte vašich priateľov alebo iných, ktorých vaša skupina nezaujíma. Motivujte ľudí, aby sa pridávali sami.
- ❏ Urobte vašu skupinu uzavretú alebo tajnú.

3. TAJOMSTVO

POTREBUJETE ZISKOVÝ MODEL

Prečo drvivá väčšina skupín nezarába?

Ich majitelia pravdepodobne robia jednu z 3 najčastejších chýb:

1. Popridávali tam nasilu všetkých svojich priateľov, ktorých skupina vôbec nezaujíma, a tak to tam vyzerá ako na pohrebe.
2. Myslia si, že je to to isté ako fanpage, a tak ju každý deň spamujú svojimi príspevkami a nevyzývajú ostatných, aby diskutovali.
3. Ich skupina je aktívna, ale nevedia, ako na nej majú zarábať, pretože im chýba ziskový model.

Takže skôr, než si založíte skupinu, dobre si premyslite: “Ako mi bude zarábať?”

Ani do práce by ste predsa nenastúpili, ak by ste nevedeli, koľko zarobíte a kedy bude výplatný termín...

3 základné spôsoby predaja v skupine

Spôsob č. 1: Priamy predaj

Tu začína asi každý nováčik. Jednoducho pridáte príspevok, v ktorom niečo ponúkate. Väčšinou sú v štýle “ak chcete X, kúpte si Y”. Na koniec môžete pridať odkaz na webstránku (ako ja)....

... alebo, ak nemáte svoj web, pridajte výzvu, aby vám ľudia písali do správ:

Výhodou priameho predaja je, že skutočne zarába. Ale neprežente to s ním! Nechcete predsa z vašej skupiny urobiť galériu vašich reklám. Ľudia vás rýchlo “prekuknú” a nebudú vám dôverovať.

Spôsob č. 2: Nenápadný predaj

Takýto príspevok ľahko zapadne a nelíši sa od iných, ktoré pridávajú ostatní v skupine. Odsledujte si, ako vyzerajú bežné príspevky v skupine a napíšte ho tak, aby sa na ne podobal.

Napríklad v skupine o maltezákoch ľudia bežne pridávajú takéto fotky svojich rozkošných psíkov:

Ak by som mal e-shop s potrebami pre psov, založil by som si podobnú skupinu. A keď by mi prišiel nový tovar s bundičkami, obliekol by som do jednej svojho maltezáčika a hodil fotku do skupiny s takýmto textom:

> Ahojte kamaráti, musíme sa vám pochváliť - dnes nám prišli nové zimné bundičky pre maltezáčikov. 🐶 Hneď sme museli toho nášho chlpáča do jednej obliecť. No nie je rozkošný? ❤️😁
>
> PS: Takéto a aj iné budničky nájdete tu: odkaz na e-shop

Urobil by som vlastne to, čo robia ostatní členovia (až na nenápadný odkaz na e-shop), takže by ľudia ani nemali pocit, že sa im snažím niečo predať.

Spôsob č. 3: Súvisiaci predaj

Tento spôsob mám veľmi rád. Je tak trochu "tajný", lebo o ňom nevedia všetci členovia skupiny. Takýto predaj totiž vôbec neprebieha v skupine.

Napríklad, raz sa ma v skupine niekto opýtal otázku, a ja som mu odpovedal takto:

Všimli ste si, čo som spravil? K odpovedi som pridal odkaz, ktorý vedie na túto stránku:

Zatiaľ tam je len e-book zadarmo. Žiadny veľký predaj. Ale ak človek zadá e-mail, ukáže sa mu táto predajná stránka:

Takže predávam a moja skupina o tom ani nevie. Nekazím dobrú “párty” atmosféru a dobré vzťahy v skupine spamovaním s ponukami.

Úloha pre vás:

- ❏ Premyslite si, ako zo skupiny budete zarábať a stanovte si ziskový model.

MÁTE SKVELÚ PRÍLEŽITOSŤ!

Väčšina predajcov robí v skupine dookola tie isté chyby a potom sa čudujú, prečo to nefunguje.

Využite to!

Práve ste získali obrovskú konkurenčnú výhodu. Vybudovanie úspešnej skupiny už pre vás nie je tajomstvom. Naučili ste sa všetky základné pravidlá, ako sa o ňu starať a ako ju speňažiť.

Teraz máte dve možnosti:

1. Skúsite metódu pokus - omyl. Možno sa vám to podarí a vašu skupinu pomaličky rozbehnete, ako sa to podarilo mne. Ak použijete rady z tohto e-booku, tak to pôjde oveľa ľahšie.
2. Necháte ma, aby som vám pomohol a osobne vás držal "za ručičku", keď budete svoju skupinu rozbiehať. Rozhodol som sa niekoľkým ľuďom pomôcť vybudovať skupinu, ktorá bude zdrojom ich príjmu. Chcete patriť medzi nich? Pozrite si, či to je pre vás >>.

Nech sa rozhodnete akokoľvek, držím vám palce v budovaní priateľskej, aktívnej a ziskovej skupiny! (Vy to dáte! :))