



4Life

TOGETHER, BUILDING PEOPLE



Как использовать социальные сети для развития бизнеса 4Life

Появление социальных сетей значительно упростило задачу поиска потенциальных покупателей и партнеров по бизнесу. Присутствие в сети начинается с круга ваших собственных друзей в данный момент, но вы можете охватить и друзей ваших друзей, и даже группы по интересам, например, фитнесу.

Вы можете связаться с людьми из любой точки земного шара и поделиться с ними информацией о том, что предлагает 4Life. Покажите миру, как вы изменили свою жизнь с продуктами и бизнесом 4Life! Этот путеводитель поможет вам сделать первые шаги.

(((ОГЛАВЛЕНИЕ)))

РАЗДЕЛ 1: Почему вы должны опираться на социальные медиа

РАЗДЕЛ 2: Путешествие по социальным сетям

РАЗДЕЛ 3: Выберите свои социальные платформы

РАЗДЕЛ 4: Находите интересную информацию и делитесь ею

РАЗДЕЛ 5: Защищайте свой бизнес

РАЗДЕЛ 6: Вовлекайтесь в общение и стройте отношения

РАЗДЕЛ 7: Продолжайте развивать бизнес



« РАЗДЕЛ 1 »

Почему вы должны опираться на социальные медиа

3 млрд активных пользователей в Интернете.

1,7 млрд людей активны на социальных сайтах.



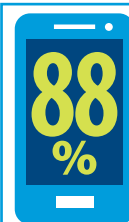
47% Интернет-пользователей на FACEBOOK.

НА FACEBOOK СТАВИТСЯ **4,5 МИЛЛИАРДА** ЛАЙКОВ ЕЖЕДНЕВНО



Согласно данным опроса, проведенного исследовательским холдингом «Ромир» в 2015 г, россияне проводят **143 МИНУТЫ** в день в социальных сетях.

В Twitter **284 МИЛЛИОНА** активных пользователей и **500 МИЛЛИОНОВ ТВИТОВ** каждый день.



88% пользователей сети Twitter твитают с мобильных устройств.



На Instagram **300 МИЛЛИОНОВ** пользователей, выставляется **70 МИЛЛИОНОВ ФОТО И ВИДЕО ЕЖЕДНЕВНО.**

53%

ИНТЕРНЕТ-ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ВОЗРАСТЕ 18-29 ЛЕТ ИСПОЛЬЗУЕТ INSTAGRAM.



БОЛЕЕ 1 МИЛЛИАРДА АКТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В МЕСЯЦ.

4 МИЛЛИАРДА ЧАСОВ ПРОСМОТРА ВИДЕО ЕЖЕМЕСЯЧНО



88% ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ PINTEREST КУПИЛИ ПРОДУКТ, НА КОТОРЫЙ ПОСТАВИЛИ ЗАКЛАДКУ PIN IT.



71% ЖЕНЩИН И 62% МУЖЧИН ПОЛЬЗУЮТСЯ СОЦИАЛЬНЫМИ САЙТАМИ.

РАЗДЕЛ 2

Путешествие по социальным сетям

A

ВЫБЕРИТЕ
СВОИ СОЦИАЛЬНЫЕ
ПЛАТФОРМЫ.



B

НАХОДИТЕ
И ДЕЛИТЕСЬ
ИНФОРМАЦИЕЙ.



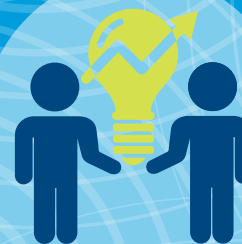
C

ЗАЩИЩАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС.



D

ОБЩАЙТЕСЬ И СТРОЙТЕ
ОТНОШЕНИЯ.

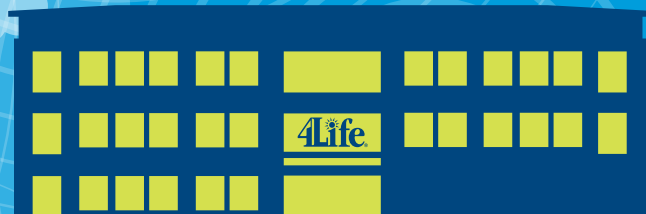


E

ПРОДОЛЖАЙТЕ РАЗВИТИЕ.



СОЕДИНИТЕСЬ С 4LIFE В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ.



РАЗДЕЛ 3

Выберите свои социальные платформы

ПЕРЕД ТЕМ, КАК СДЕЛАТЬ ВЫБОР ПОДХОДЯЩИХ ВАМ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА



Подумайте о своей целевой аудитории и их поведенческих привычках.

- Каков их средний возраст?
- Основная масса женщин или мужчин?



Подумайте о своей модели поведения в Интернете.

- Вам нравится делиться фотографиями через Instagram?
- Вы любите писать краткие сообщения со ссылками в Twitter?
- Вы предпочитаете писать более длинные заметки и наблюдения, что более подходит для Facebook?
- До размещения заметки, фото или видео спросите себя: «Ценно ли это для моих подписчиков?»



НЕ ПИШИТЕ БЕСЦЕЛЬНО. ПОДУМАЙТЕ, ЧТО ИНТЕРЕСНО ВАШИМ ПОДПИСЧИКАМ. КАКУЮ ПОЛЬЗУ ОНИ ИЗВЛЕКУТ?

Качество, а не количество. Не все время, проведенное в социальных сетях, равнозначно. Если вы провели 60 минут в день на Facebook или Instagram, общаясь с покупателями или партнерами, отвечая на их вопросы, завязывая новые отношения – прекрасно. Но если вы провели 60 минут за просмотром новостной ленты или бездумным просмотром видео на YouTube, вы просто убили время.

Найдите свой голос. Не будьте назойливым в своих сообщениях. Не нужно постоянно писать об одних и тех же аспектах 4Life; гораздо лучше давать такую информацию, которая имеет ценность для вашей аудитории.



Facebook

- Facebook – самая широко распространенная социальная сеть, в ней присутствует половина всех Интернет-пользователей.
 - Все, что вы размещаете на Facebook, в том числе сообщения, комментарии, лайки и то, чем вы поделились – это контент.
 - Планируйте время размещения информации, учитывая, когда ваши друзья наиболее активны в сети.
 - Привлекайте друзей к общению, завязывая уважительную беседу. Если вы разместили контент, будьте готовы говорить на эту тему!
 - Используйте свой профиль, чтобы дать читателям краткий обзор своего путешествия с 4Life. Поставьте ссылку на корпоративный сайт 4Life и свой собственный сайт.
 - Согласно исследованию Buddy Media, сообщения, содержащие вопрос, получают на 92% больше комментариев.
- Совет: задавайте вопрос в конце сообщения, а не в начале.
- Излучайте позитив. Позитивные заметки получают больше перепубликаций.
 - Будьте информативны, но и давайте читателям повод пройти по вашей ссылке за дополнительной информацией.



Instagram

- Пользователи Instagram делятся с друзьями фотографиями и короткими видеороликами.
- Используйте свой профиль, чтобы дать посетителям возможность взглянуть на вас и 4Life.
- Не бомбардируйте друзей чрезмерным количеством публикаций. Разработайте расписание.
- Хэштеги помогают соединять ваши фото с другими на эту же тему. Но не превращайте каждое слово в хэштег.
- Сохраняйте постоянный стиль фотографий, используя одну и ту же программу редактирования фото. Отредактированные фото должны оставаться простыми и с чувством вкуса.
- Присваивайте фотографиям подходящие названия, которые привлекают внимание.



Twitter

- Twitter позволяет пользователям писать сообщения-«твиты» из 140 символов.
- У вас всего 140 символов, используйте их с умом! Не стоит жертвовать правилами грамматики и сокращать слова.
- Сокращайте длину ссылок, используя bitly.com, проверяйте работу ссылок. Кроме того, ссылки от bitly.com собирают наибольшее количество ретвитов.
- Используйте свой профиль, чтобы показать подписчикам свой вебсайт и сайт 4Life.
- Хэштег – хороший способ объединять свои записи в одну категорию с подобными.
- Исследование, проведенное Buddy Media, рекомендует делать записи в период с 20:00 до 7:00. В это время общение на 14% выше.
- Формулируйте четкий призыв к действию, чтобы читатели знали, что делать.



YouTube

- YouTube стал вторым крупнейшим поисковиком в мире.
- Вы можете подписываться на каналы YouTube и создать свой собственный.
- Пользуйтесь богатой информацией на канале 4Life и 4LifeRUS. Делитесь видеороликами о любимых продуктах, обзором путешествий Great Escape, на которых вы побывали, или новостями о предстоящей конвенции.
- Правильно подбирайте названия к файлам на YouTube. Видео должны легко находиться в поисковике, потому используйте точные ключевые слова, а не “видео1.mp4”.
- Приобретите штатив для съемки собственных видео. Он значительно улучшит качество роликов.
- Пишите интересные описания к вашим видео.
- Контент, который вы отмечаете или размещаете на YouTube, должен быть направлен на развитие бизнеса.



Pinterest

- Pinterest позволяет пользователям создавать и делиться коллекциями изображений со своими подписчиками.
- 4Life богато представлена на досках Pinterest. Делайте репинги контента, который максимально относится к продуктам и бизнесу.
- Внимательно следите за комментариями и вопросами на досках, чтобы суметь вовлечь своих читателей в разговор со смыслом.
- Создавая доски, включайте в название правильные слова, чтобы другие пользователи находили их, делая поиск на заданную тему.
- Ставьте пины на цветные изображения. Они получают в 10 раз больше репинов, чем черно-белые.

« РАЗДЕЛ 4 »

Находите интересную информацию и делитесь ею

Создали учетную запись в социальной сети? Прекрасно! Пора начинать делиться информацией. Развивая свой бизнес через Интернет, ищите покупателей, которые будут заказывать продукты и, возможно, захотят присоединиться к вашей команде. До того, как предложить сделать покупку, сойдите ближе с вашей аудиторией, поддерживая общение и давая информацию, которая ценна, интересна и имеет отношение к обсуждаемой теме.

Будучи дистрибьютором 4Life, вы отвечаете за сохранение и поддержание хорошей репутации компании и ее продуктов. Когда это уместно, говорите о 4Life, о плане Life Rewards, о продуктах и благотворительных проектах 4Life, но избегайте невежливого, обманного, вводящего в заблуждение, незтичного, незаконного и аморального поведения и высказываний.

Пользуйтесь рекламными материалами и информацией, которые созданы компанией 4Life, чтобы вовлечь людей в общение в социальных сетях. Ваше неформальное общение должно соответствовать описанным выше правилам, а самостоятельно созданные брошюры, флаеры, листовки необходимо присылать в компанию для просмотра юридическим отделом.



ВАША ЗАДАЧА – ЗАВЛАДЕТЬ ВНИМАНИЕМ ЧИТАТЕЛЯ!

Подписывайтесь на каналы и следите за обновлениями на страницах 4Life и топ-лидеров компании. Делитесь видеороликами и заметками со своими читателями.



Чем делятся другие дистрибьюторы 4Life?

- Фото себя и своей команды во время встреч, мероприятий, путешествий
- Поздравления членам команды с достижением целей и продвижением в ранге
- Позитивные отзывы о продуктах 4Life
- Фото стиля жизни (тренировка в спортзале, времяпровождение с семьей и пр.)
- Короткие мотивационные видео для поддержания командного духа
- Свои фото в одежде с логотипом 4Life

НАСКОЛЬКО ЧАСТО
НУЖНО ПИСАТЬ НА
СОЦИАЛЬНЫХ САЙТАХ?



НЕ СТОИТ БОМБАРДИРОВАТЬ
СВОИХ ЧИТАТЕЛЕЙ ЕЖЕДНЕВНЫМИ
ЗАМЕТКАМИ, НО, В ТО ЖЕ ВРЕМЯ,
НУЖНО ОСТАВАТЬСЯ НА СВЯЗИ.
ПИШИТЕ, КОГДА У ВАС ЕСТЬ ЧТО-ТО
ИНТЕРЕСНОЕ ИЛИ ПОДХОДЯЩЕЕ
ПО ТЕМЕ.

РАЗДЕЛ 5

Защищайте свой бизнес

Развивая бизнес через социальные сети, всегда следуйте здравому смыслу. Делясь чем-то, помните, что это ваш мини-портрет. В то же время, понимание такого момента не должно останавливать вас от высказывания своих мнений и убеждений. Вы любите 4Life®. Не стесняйтесь этого! Пишите хорошо продуманные, грамотные заметки и будьте готовы к общению с вашими читателями в уважительной и информативной манере.



Да:

- Пишите хорошим языком и со знанием предмета.
- Делясь отзывом об использовании продукта, используйте факты, которые полностью обоснованы отделом исследований и разработок 4Life. Выражения, используемые в официальной литературе компании, объясняют, как продукты 4Life поддерживают естественное функционирование различных систем организма.
Правильно: 4Life Трансфер Фактор® помогает организму произвести адекватный иммунный ответ.
Неправильно: 4Life Трансфер Фактор® поможет быстрее справиться с гриппом.
Правильно: 4Life Трансфер Фактор® ГлюКоуч способствует поддержанию нормального уровня глюкозы в крови.
Неправильно: 4Life Трансфер Фактор® ГлюКоуч помогает бороться с диабетом.
- Будьте честны. Давайте всю уместную информацию и честно говорите, что являетесь независимым дистрибьютором 4Life.
- Подчеркивайте, что здоровый образ жизни подразумевает комбинирование конкретного продукта с правильным питанием и физической нагрузкой.
- Делитесь своим мнением о вкусе продукта, об удобстве его применения.



Нет:

- Не используйте фотографии с авторскими правами.
- Не гарантируйте и не обещайте людям быстрого решения проблем, легких результатов, а также не говорите об отсутствии риска и противопоказаний.
- Не используйте таких слов, как «чудо», «гарантия», «научный прорыв».
- Не делайте заявлений, что продукты 4Life лечат, предотвращают или облегчают болезнь, в том числе ожирение.
- Не рекламируйте продукт как альтернативу фармацевтическому препарату и не говорите, что эффект сравним с действием препарата, отпускаемого по рецепту врача.
- Не пересказывайте случайных и незадокументированных историй болезни и личных отзывов покупателей или врачей, говорящих о чудесных результатах.
- Не давайте рекомендаций по применению продуктов, которые не соответствуют информации на этикетке.



Если у вас есть вопросы о правилах, применяемых к социальным сетям, пожалуйста, обратитесь к Кэтрин Олсон (Kathryn Olson) по тел. +1 (801) 562-3607 или kathryno@4life.com.

РАЗДЕЛ 6

Вовлекайтесь в общение и стройте отношения

Завладев вниманием покупателя, переходите к следующему шагу. Поддерживайте его интерес к общению с вами.



1. Будьте правдивы.

Поделитесь своим отзывом о продуктах 4Life®, расскажите, как пользуетесь ими в повседневной жизни, почему они вам нравятся.



2. Используйте фото и видео.

По данным HootSuite™, люди делятся видеороликами в 12 раз чаще, чем заметками и ссылками вместе взятыми. Не знаете, о чем сказать в своем собственном видео? Поделитесь одним из наших! Подпишитесь на канал 4LifeRUS и находите ролики на самые разные темы.



3. Просите людей произвести действие.

Не забывайте вставлять в свое сообщение призыв к действию. Просите людей о следующем:

- Поставить лайк.
- Поделиться видеороликом.
- Прокомментировать заметку или фото.
- Перетвитать сообщение в Твиттере.
- Поставить фото.
- Пройти по ссылке.
- Заказать продукт.



4. Общайтесь с людьми.

Ежедневно проверяйте свои странички в социальных сетях. Отвечайте на вопросы, подписывайтесь на обновления от других дистрибьюторов 4Life или потенциальных покупателей. Проявляйте интерес к тому, что говорят люди, и активно общайтесь в созданной группе.

РАЗДЕЛ 7

Продолжайте развивать бизнес

Вы выходите на старт! Ознакомьтесь с остальными важными шагами, которые необходимо сделать, чтобы обеспечить грамотное присутствие в социальных сетях.



- Определите, на каких сайтах вы бы хотели проводить время.
- Будьте оригинальны и верны себе, создайте свой уникальный стиль.
- Находите подходящий контент и делитесь им.
- Стройте отношения и общайтесь со своей аудиторией.
- Ежедневно проверяйте свои страницы в социальных сетях.
- Демонстрируйте, как продукты 4Life® помогают вам преобразать свою жизнь и наслаждаться ею.
- Делитесь тем, как вы достигли финансового благополучия в результате сотрудничества с 4Life.
- Выражайте чувство удовлетворения от помощи окружающим.
- Предлагайте совет, тренинг, ободряющее слово, чтобы мотивировать членов своей команды и помочь всей группе выйти на новый уровень успеха с 4Life.



Ваш следующий шаг? Продолжайте развивать бизнес!