

P

PŘITAŽLIVÁ

P

PRODEJNÍ

S

SKUPINA



AKČNÍ NOTES

Mgr. Andrea Šatopletová, PCC
www.andreasatopletova.cz

1. Proč skupina na FB



Proč já podnikám na Facebooku a ve skupinách

Už před 10 lety byly skupiny TOP

To vše začínalo

Skvělé na FB skupinách je možnost výběru

- Otevřené skupiny
 - ❖ Pro všechny, často i bez povolení správce
- Uzavřené skupiny
 - ❖ Doporučuji tento typ
 - ❖ Vy si volíte, koho dovnitř vpustíte
 - ❖ A taky když chcete někoho odebrat
 - ❖ Vy udáváte pravidla hry
 - ❖ Vše je v pořádku
 - ❖ Musí vám v tom být dobře
 - ❖ Abyste se mohli otevřít
 - ❖ Být sami sebou
- Neviditelné skupiny

Neuměla jsem to

Nefunkční skupiny: Intolerance na laktózu, Sebekoučování s Andreou,

Umím říct NE, Efektivní ženy - tady se to začalo lámat

Už jsem vydělávala sem tam nějaké tisíce Kč

→ Především z živých vysílání

- Snaha o kampaň
- Pak x týdnů ticho po pěšině
- Prodej pouze "kurzů"

Ještě jsem moc neuměla dostat lidi do konzultací (většinou jsem dávala hodně konzultací zdarma) Přejmenování na Vnímavé ženy šla jsem více k sobě (já jako Expert) a k Ideálnímu Avatarovi (kdo on je, co chce) = Vnímavé ženy

Už jsem vydělávala desetitisíce Kč

- Zvětšovala se mi skupina i emailová databáze
- Moje pravidelnější aktivita
- Konečně objevení strategií k získávání klientů do osobních konzultací
- Už mě skupina fakt bavila :)
- Mohla jsem si dovolit svou první asistentku

Díky čemu je moje skupina konečně funkční a vydělává pravidelně vyšší statisíce měsíčně?

Bohatý Kouč, Chudý Kouč vznikla jako reakce na trh, na mou frustraci z toho, že "nám" koučům, terapeutům a mentorům nikdo ze všech těch obecných mentorů neumí pomoci

- Analýza Experta,
- Analýza Ideálního Avatara,
- Analýza Trhu

To vše věřím, že máte za sebou

To je základ

Ve 2 ráno po rychlém probuzení mi řeknete odpovědi

Bez domýšlení si

Když by ne, tak v programu INTUITIVNÍ MENTORINK™ najdete odpovědi

Více informací zde: <https://andreasatopletova.cz/intuitivni-mentorink/>

Neustálé ujišťování

- ❖ Trh se proměňuje
- ❖ Dělán to stále dokola už 10 let

Základ jsem byla já

a stoupnutí si do své síly

- Byl to přirozený efekt, ale já si to potřebovala uvědomit a PŘIJMOUT TO

www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

- Kolegové se mě od začátku ptali, jak to dělám, že mám stále klienty
- A pak se mě přirozeně začali ptát i na online podnikání a skupiny
- Pravidelné frekvence
- Vytrvalost
- Skutečná péče a zájem
- Plánování a dodržování plánů ve skupině

Když srovnáte Facebook skupiny s jinými platformami, FB nabízí unikátní kombinaci dosahu, uživatelské přívětivosti, integrace a nástrojů pro správu

Široký dosah: Facebook má více než 2 miliardy aktivních uživatelů měsíčně

- Největší sociální síť na světě
- Různorodost publika
- Kolega, kamarád mentor: klient měl produkt za milion (auto, investice) Reklama - po pár týdnech na FB našel a hned několik

Známost prostředí: Většina lidí FB zná

- ❖ Nemusí zvládat nové rozhraní nebo se učit nové funkce

Integrace s dalšími nástroji: Facebookové skupiny lze snadno propojit s dalšími nástroji a službami Facebooku

- Marketplace, Facebook Ads, Plánovač
- Další aplikace mimo FB
- Komplexní marketingové a komunikační strategie

Pokročilé možnosti správy pro správu skupin

- Můžete si vyhrát a pro své členy tvořit různé zajímavosti
- Úrovně členství
- Pravidla pro moderování
- Automatizovat schvalování členů a další

Zapojení a interaktivita: Algoritmy Facebooku podporují vyšší úroveň interakce uvnitř skupin

- Což pomáhá udržovat diskuse živé a zvyšuje angažovanost členů
- I když je to nižší než dříve, FB nás stále podporuje
- Nyní @vsichni ale pozor nepřehánět to s tím

Analytické nástroje: Správci skupin mají přístup k analytickým nástrojům

- Sledování aktivity, růstu a angažovanosti členů
- Klíčové pro efektivní řízení a růst skupiny
- Analyzujte i vy aktivity ve skupině

Možnosti monetizace: Facebook neustále rozšiřuje možnosti pro monetizaci obsahu a komunit

- Členství ve skupině, prodej produktů přímo skrze skupiny, a další.
- Příklad. Lidé nakoupí, ve vstupních otázkách zadají email a vy pustíte
- dovnitř ty, co zaplatili
- Prodej uvnitř skupiny

V dalších částech

Na Facebooku využívám i další jeho možnosti, ale dnes zůstaňme u tradičních neplacených uzavřených skupin.

2. Podoba funkční skupiny



HNUTÍ, KOMUNITA

Skupinu zakládáme s myšlenkou hnutí

- Co má skupina přinést?
- Co jsou společné jmenovatele,
- které členy spojují?
- Proti čemu se jako skupina vymezujete?
- Jaké jsou stěžejní hodnoty skupiny?

Se vším vy jako autor "musíte" souznět

- ❖ Ideální je, když to vychází z vás a vy jste jejich vzorem
- ❖ Vychází to z vás - vy to už žijete a předáváte to dál

Název

- Krátký
- Atraktivní
- Naprosto zásadní
- Odráží Avatara a to, co si žádá trh
- Př. Stop bolestem zad - problém Pečujeme o rodiče a radostí - vize Bohatý kouč, chudí kouč - kontroverze Láskyplný vztah i přes malé ratolesti - vize

Stáváte se LÍDREM

- To se sebou nese i zodpovědnost!
- Autenticita - když si na něco budete hrát, bude to znát = Zjednodušte si život, buďte sami sebou
- V čem žijete život odlišně? Netradičně?
- V čem chcete aby vaši Ideální Avataři žili život odlišně?
- A proč? Co vám to přináší? Co to má přinést jim? Proč vás mají následovat?

- Např. Bohatý kouč, chudý kouč - můžete být oboje, co si vyberete? Jemně provokativní, ale jasné!

Můžete založit tzv. Manifest

❖ Propojení členů

Potvrzení pro nově příchozí: Prima, jsem tu správně

Nebo odsud utíkám pryč

- I to je OK
- Nechceme ve skupině každého
- Chceme Ideální Avatary
- Vy jste ti, kdo ví jako první, kdo je Ideální Avatar a těmi se pak
- skupina začne plnit.

Vnímavé ženy (dříve Umění říkat NE)

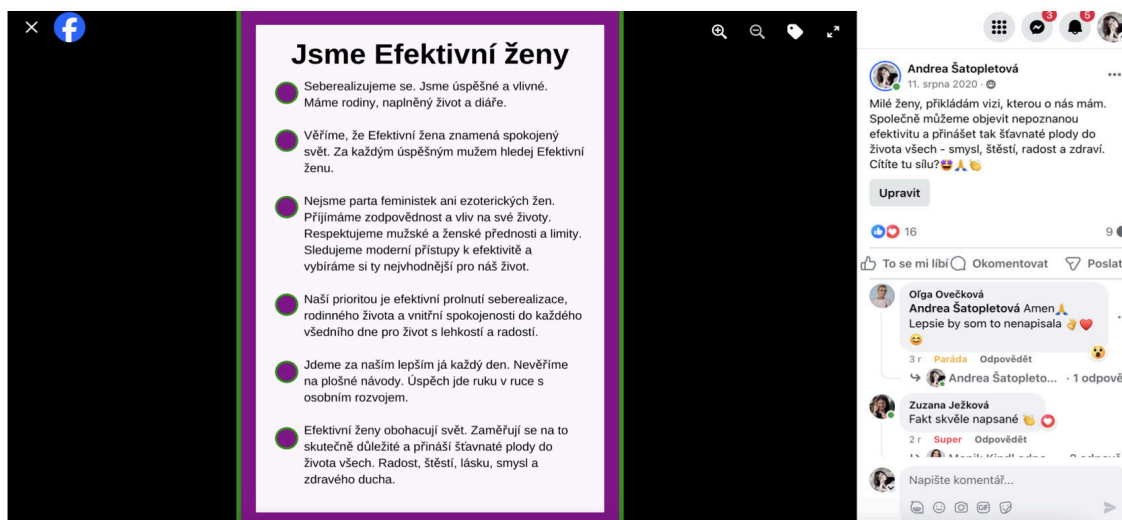
- 1 databáze a 2 skupiny (i víc)

A k tomu přibývali koučové a terapeuti

- Moje lpění, Chtěla jsem tu být pro obě skupiny
- Dělat well being, time management, sebe-vědomí
- Nedělalo to dobrotu - jednu skupinu Avatarů jsem svým obsahem
- vždy "štvala" Chtěli prostě něco jiného
- Rozhodla jsem se pořádně dělat jen jedno
- Vznikla nová skupina Bohatý kouč, chudý kouč
- Emailová databáze se pročistila a už v ní mám jen své Avatary
- Ty co chtějí být lídry, A skupina i emaily už jsou v jednotě = je to proces, stojí za to se za ty výsledky zacílit
- Přicházejí totiž dřív
- A vy působíte jednotně A já nakonec s mými klienty dělám i to sebe-vědomí

Podoba manifestu může být různá

Plakát - Kdo jsme



Nebo jen obrázek nahoře - hlavní body



Obrázek a 1 věta

Bohatý kouč, chudý kouč



www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

Jak na cover, hnutí apod.

Podobně jako na cover na vašem osobním profilu na FB

- V Expertní lekci Core Message a Magnet Mastery se hodně do detailu věnuji práci s Canvou
- Pokud ji nemáte, vstupte/navyšte/prodlužte si program INTUITIVNÍ MENTORINK™ - zde je pak přístupná každá Expertní lekce, která rozšiřuje podnikatelské základy koučů, terapeutů, mentorů na internetu a k tomu získáváte jednu z forem mého vedení Více informací: <https://andreasatopletova.cz/intuitivni-mentorink/>

Toto "hnutí" můžete říct i v jedné větě

Ideální je tu core esenci zmiňovat v každém příspěvku nebo videu.

Cover

To první, co vidí nově příchozí

- ❖ Atraktivní

Co symbolizuje vaše hnutí, vaši práci?

- Bohatý kouč, chudý kouč má hojnost
- Umění říkat ne - to byla placka
- Vnímavé ženy - laskavost - proto ta růžová a srdíčka

To dejte jako pozadí do úvodní fotky - coveru

Vaše fotka může/nemusí být

Popis skupiny

Co má obsahovat

→ Uvítání

- Proč je super přidat se ke skupině
- O čem skupina je
- Co je výjimečného v této skupině
- Čím se odlišuje - toto není jen tak obyčejná skupina
- Kdo ji vede - 1 věta o vás
- Podpis

→ Pokud máte - dárek

Trvalka - neudělá závratná čísla

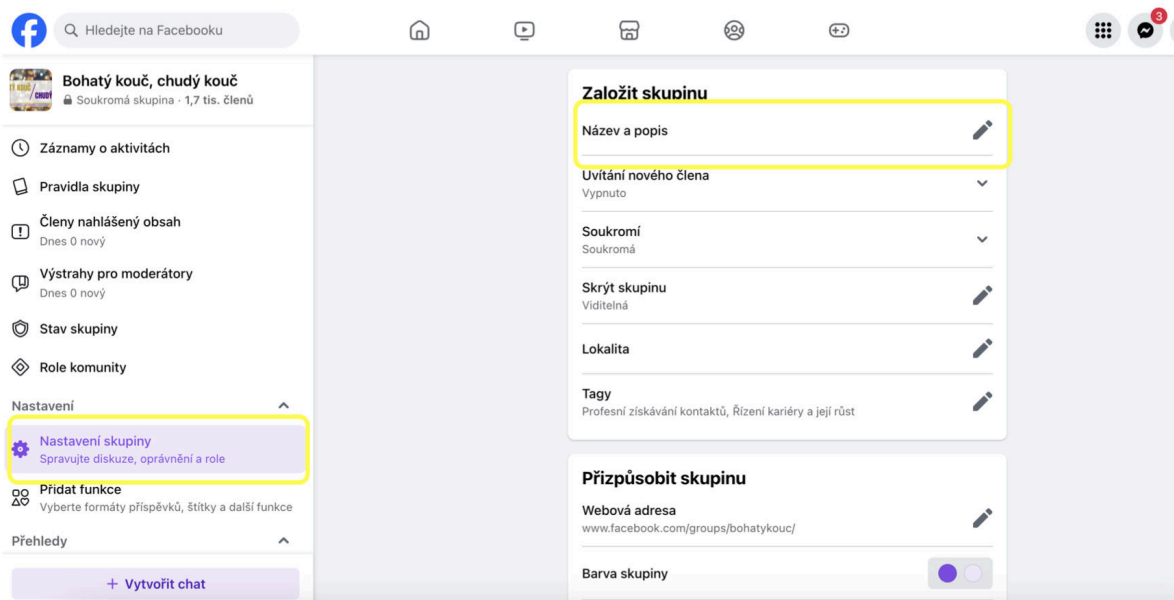
"Magnet" ve kterém rovnou prodáváte

www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

- Okamžité prodeje - pasivní příjmy
- Mohou získat i ti, co nevstoupili do skupiny
- Máte emaily - 2. noha

Návod na popis



Pravidla

Je to na vás

- ❖ Prvně jsem dávala, že při vstupu členové museli odškrtnout
 - Problém, polovina nezaškrtnla
 - Co s tím?

Prvně jsem je nepouštěla

Spousta lidí neprošla

Pak jsem změnila názor a pouštěla i ty co nezaškrtnli

Pak mi přišlo zbytečné

Tak jsem dala pryč zaškrťávkou

Upřímně: Kdo pravidla čtete?

Tvůrci skupin, ano - jako inspiraci

Členové?

To je jako návod u léků/manuály, pravidla na dětských hřištích

= většina je nečte

Já jo :-D

Využijete je při porušování pravidel

- FB vám to dokonce nabídne udat jako důvod
- Možnost poslat členovi upomínku
- Možnost odebrat člena a poslat upomínku nebo odebrat i rovnou
- bez upomínky
- Možnost nastavit Asistenta na kontrolu potencionálního Spamu

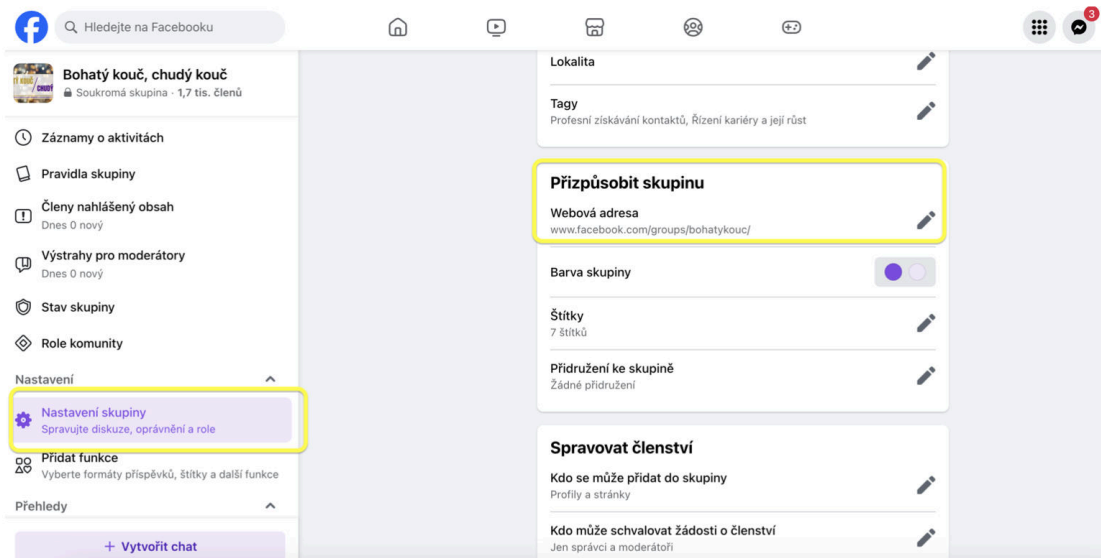
Ale vyloučit člena můžete i bez pravidel ;-)

Když pravidla ano, pak doporučuji

- ❖ Žádost o zdvořilost
- ❖ Bez propagace/spam
- pokud chcete tento typ skupiny
- ❖ Respektující komunikace
- ❖ Už jsem viděla i představení skupiny jako "prodejní" skupiny a "pravidla prodeje" = něco jako krátké obchodní podmínky
- ❖ Cokoliv dalšího byste rádi - je to vaše skupina
- ❖ Je to na vás

Název

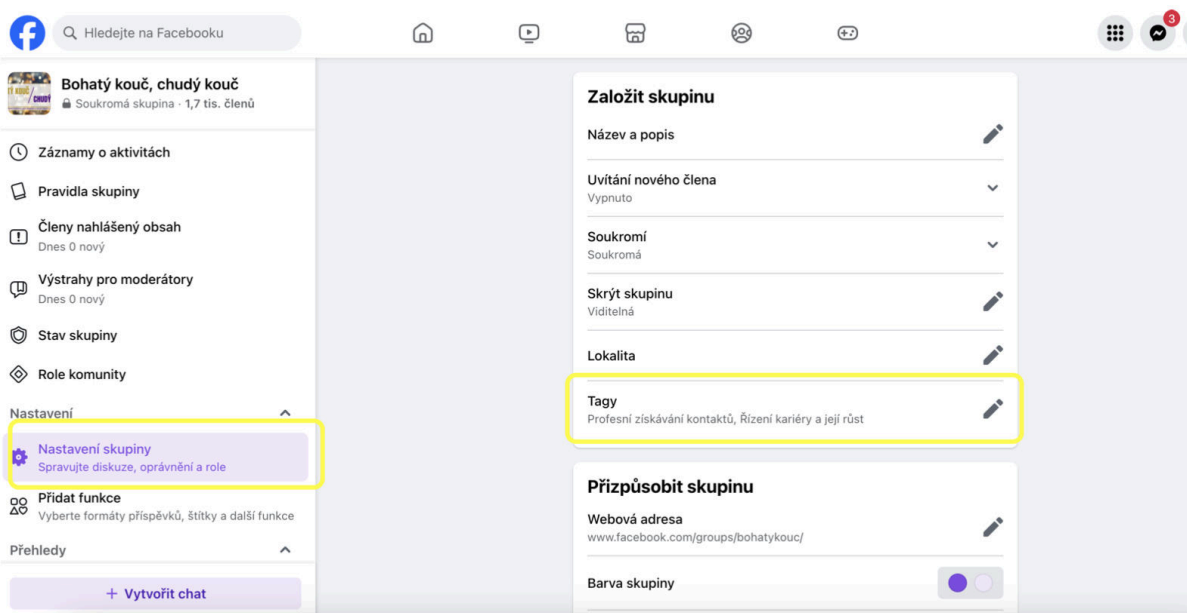
- Změňte z čísla na slovní název - zkratka



- Lépe se vám pak bude do skupiny zvat
- Bude vypadat profesionálně - že tomu rozumíte

Tagy

Vyplňte je v nastavení



- Ty co vám nejvíce sednou
- FB začne sám nabízet cizím lidem
- Potenciál na zvětšování skupin i bez vašeho přičinění

Vaše brandové barvy, pokud už máte

Propojení - nepropojuji

- Dříve ano
- Ale blokáce účtu
- Může znamenat i konec skupiny

Je to na vás

U starých skupin to propojené mám

Když se zruší, nebude mi to tolik vadit

Správci, moderátoři jasně ukazují propojení ve svých BIO - když ho mají

dobře nastavené - o tom je ale Expertní lekce Core message

3. Šíření skupiny



Je nutno mít desetitisíce členů?

Byl to pro mě nedosažitelný cíl

- Demotivující
- Nevěřila si na to, než jsem zjistila, že to není o lajcích ani o číslech

Čím větší komunitu máte,

tím většinou líp

- Ale neznamená to vždy větší číslo na vašem účtě
- Je spousta skupin s vysokými počty členů, ale nevydělávají ani zdaleka to, co já s malými čísly

O co tady teda běží, když nejde o velikost skupiny?

Jste pravidelně aktivní

- ❖ S jakou frekvencí si umíte představit, že budete další rok publikovat ve své skupině?
Upřímně
- ❖ Osobně zpočátku doporučuji každý den
- ❖ Ale fakt to musí být zvladatelné
- ❖ Ne abyste za měsíc vyhořeli
- ❖ A pak zase naskočili - to jsou neustálé začátky

Na nic si nehrajete

Znáte svou hodnotu a toho, co děláte

- Ano, vím, že to je velké téma všech terapeutů, koučů a mentorů
- Neměla jsem snad ani jednoho klienta, který si byl na 100% jistý tím, co a jak dělá
- Potvrzení z venku a taky od vašeho publika je vždy důležitým milníkem
- Nicméně lidé cítí, jak to máte se sebehodnotou i přes internet
- Proto s klienty vždy zpracováváme i vnitřní bloky a přednes

- I vy se na to zaměřte, jinak nebudete uvěřitelní

Pravidelně prodáváte

- ❖ O tom v další části
- ❖ Je to důležitá část, proto ji zmiňuji i zde

Potřebujete mít skupinu, která zaujme a dává dokola lidem to, co chtějí

Fantastická Analýza

- Ideální Avatar
- Analýza experta
- Analýza trhu
- Pak mohou přijít fantastické výsledky
- Ano, je ok že se opakujete - naopak když přeskakujete z tématu na téma, jste pro ně neuchopitelní a důvěru budujete déle
- Když konstantně, vytrvale a dlouhodobě mluvíte o jednom tématu - zdokonalujete se v něm - tak začnete mít zastánce
- Lidé si k vám chodí pro neustálé potvrzení, když se nemohou třeba rozhoupat - dejte jim to - budou vás za to milovat
- Nebojte se opakování - dejte jim o kousek jiný pohled na věc, to stačí
- Občas se stane, že se mnou lidé začnou spolupracovat až po 2, někteří po 4 letech
- Většina koupí dřív - nebojte

Jen díky tomu mohu mít ne tak velkou skupinu (necelé 2tis. aktuálně)

- A nadstandardní příjmy
- Lidé vidí mou konstantní práci
- A 1 zaměření

Úleva - jde to i s menšími čísly

- ❖ Bylo to tak osvobozující
- ❖ Dlouho jsem sledovala přírůstky do skupiny po jednom
- ❖ A to bylo frustrující

- ❖ Připravte se - FB podpora klesá s narůstajícím počtem lidí
- To ale nevádí, umíme si s tím poradit
- Algoritmy hodně nahrávají novým skupinám

- V dnešní době je neukáže už nikdy 100% členů
- Ale nejvyšší procento příspěvků se ukazuje novým členům v nových skupinách

Diskutujte a pište si i soukromě

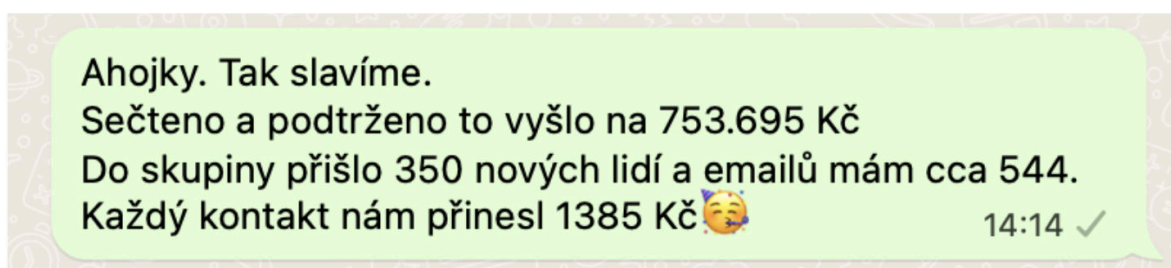
- FB vás vnímá jako bližší přátele
- Zvýší dosahy k těmto lidem, se kterými si píšete

Přísun členů do skupiny závisí na Avatarovi

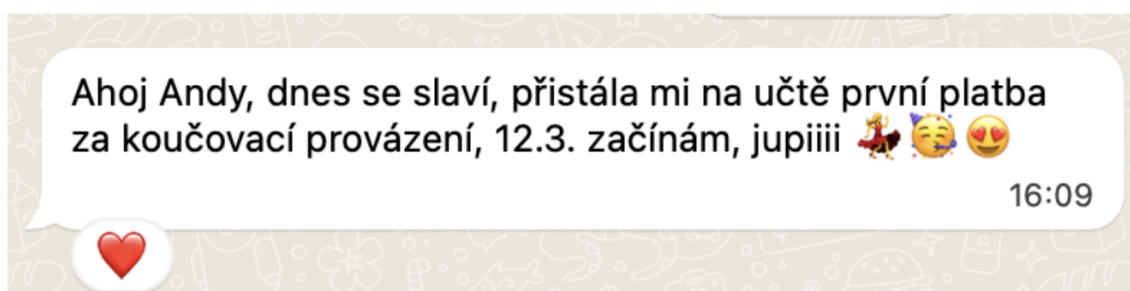
Např. hubnutí a vztahy bude mít vždy rychlejší růst než méně tradiční téma (třeba podnikání na internetu)

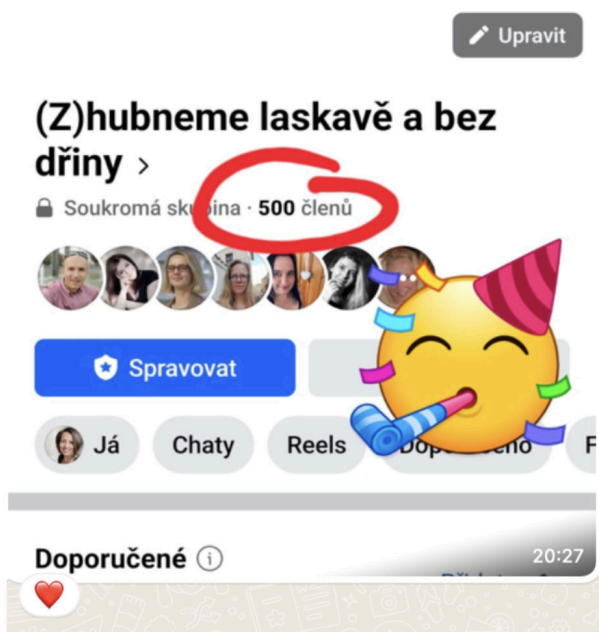
Ale jdou i s nižšími počty lidí ve skupině krásné nadstandardní zapojení lidí a pak i výsledky

- Já vydělávám nižší statisíce každý měsíc
- V době kampaní jsme na vyšších statisících

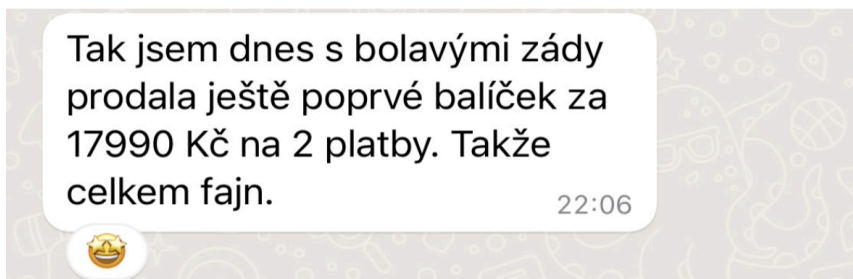


- Další už bude milionová
- A jak vidíte, kontaktů to není moc
- A mí klienti v programu INTUITIVNÍ MENTORINK™ jasně ukazují, že postupný růst skupiny z 0 na stovky skutečně znamená vyšší prodeje...
- A to i přesto, že to nejsou desetitisíce členů





Opakovaný prodej

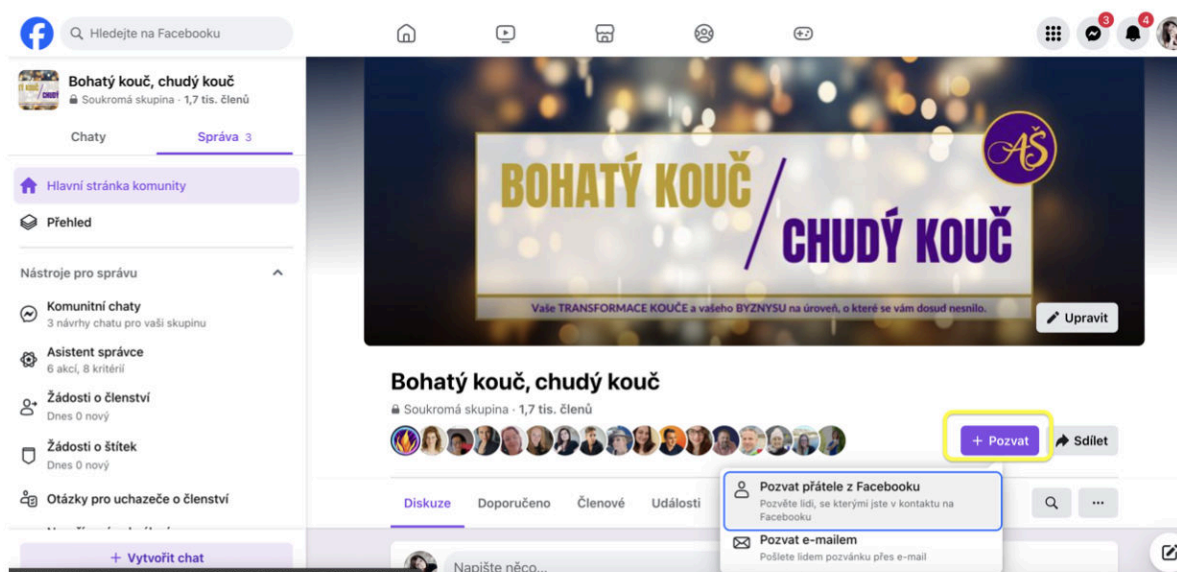


Bez reklamy

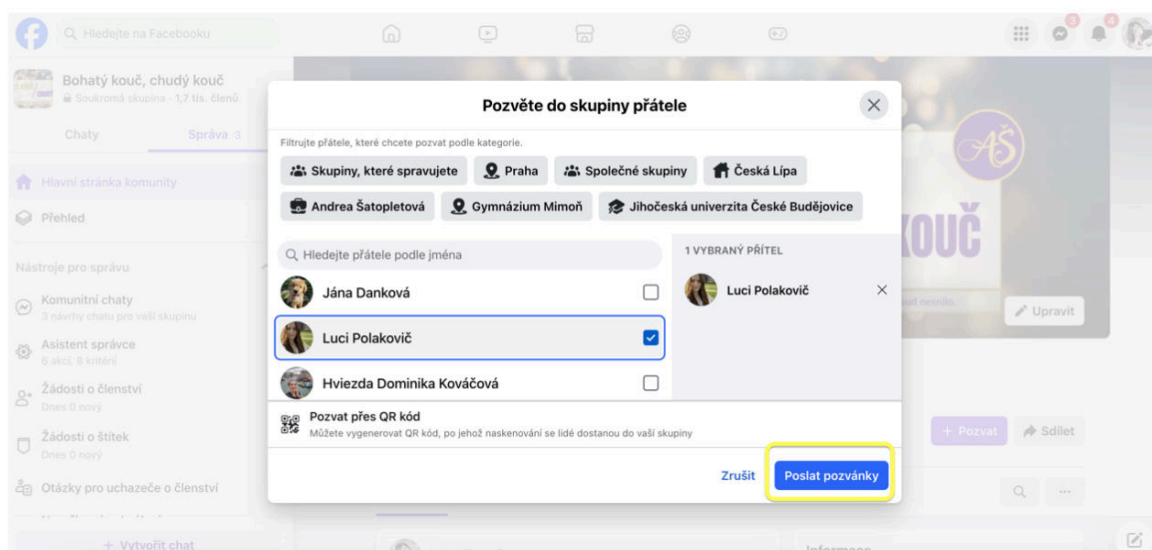
Pomalejší cesta

Pozvání

- ❖ Ze skupiny své přátele z vašeho profilu nebo stránky na FB



- ❖ Poslat pozvánku



- Každý den cca 50 lidem
- FB občas ošetřuje lidi před spamem
- Často se to mění
- Dříve šly pozvat stovky,
- teď radši doporučuji desítky denně

Sdílení na vašem písečku

Sdílejte oblíbený příspěvek

- Střídejte formát např. jednou obrázek, jindy jen text, pak video
- ❖ Pozvěte do skupiny
- ❖ Sdílejte na profilu, stránce, stories, reels Střídejte kanály

Jednou za měsíc můžete

uvolnit obsah ze skupiny veřejně na FB profil nebo i na You Tube

- Př.: A pozvat a sdělit, že ve skupině je 10 podobných videí
- A mohou je sledovat živě - okamžité reakce na vaše komentáře

Můžete mimo skupinu vysílat i veřejně

- Placená verze StreamYardu umí vysílat na více kanálů
- Jednou měsíčně a pozvat do skupiny

Předskokan

- Natočte pozvánku na živé vysílání ve skupině a pozvěte veřejně na profilu/stránce

Sdílení jinde

Mnoho skupin se rozrostlo díky sdílení v jiných skupinách

Souzníte?

Autor skupiny dovoluje sdílení?

- Vložte váš nejúspěšnější příspěvek do cizí skupiny a pozvěte (pokud to autor schvaluje)

Klidně i do více cizích skupin

- Pozor na pravidla skupiny
- BONUS Tabulka pro zaznamenání růstu a šíření v cizích skupinách
- Pravidelně, ved'te si záznamy
- Takto můžete rozšiřovat svou skupinu i po desítkách členů denně
- Ideální jsou skupiny kolem tisíce členů
- Vy půjdete nejméně vidět a dobrá skupina v tomto počtu už celkem žije

Podpora cizí

(zdánlivě nesouvisející) skupiny

V jakých jste skupinách, baví vás téma, ale máte pocit, že to vůbec nesouvisí s vaším tématem a Avatarem?

- Podpořte růst skupiny a tohoto tématu
- Vaše vášeň nebo radost z tématu se propíše do všech vašich komentářů

- Např. dělám koučink a miluju koně a pústy. Podpořím i tyto komunity aktivně, protože tomu fandím

Zapíšete se ve skupině

- Lidé si vás zaškatulkují
- Když se oni nebo jejich známí potkají s tématem, které řešíte,
- vybavíte se jim právě vy
- Předpoklad je, že máte správně vytvořený, nastavený a zobrazovaný
- profil
- Pokud si nejste jistí, v programu INTUITIVNÍ MENTORINK™
- probíráme i tyto základy - hned během prvního měsíce. Bez toho
- totiž dlouhodobé a kvalitní podnikání nepostavíte.
- Zde najdete více informací: <https://andreasatopletova.cz/intuitivni-mentorink/>

S reklamou

- ★ cesta raketky

Magnet

Uvnitř magnetu odkážete na skupinu

- ❖ Ve videu (Do popisku vložíte odkaz)
- ❖ V textu magnetu vložíte prokliky
- ❖ V emailech (pokud posíláte) také odkazy
- ❖ Tak se přirozeně zvyšuje počet lidí ve skupině, kteří s vámi chtějí být v kontaktu i na FB

Počet stažení magnetu nerovná se počet vstupů do skupiny

Zhruba polovina je průměrný výsledek

100 emailů

- 50 lidí ve skupině

Záleží na Ideálním Avatarovi a tématu

A na co je do skupiny přitahujete

Magnet vkládáte do tzv. Funnelu = cesta zákazníka

- Při dobře vytvořeném funnelu se vrátí investice do reklamy do 24 hod
- Jsou reklamy a témata kdy se vám vrátí i dvojnásobek a víc

To se ladí a optimalizuje

www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

- Magnet ve funnelu - můj ebook 6 osvědčených triků pro efektivní příspěvky na sociálních sítích a růst vašeho podnikání

BM 27571	
výnos 64828	
zisk: 37257	
počet kontaktů 983	
cena kontakt: 28 Kč	
počet obj: 134	
průměrná objednávka 483 Kč	
0,9 +1 Kč comgate + 100 Kč vedení	
648 + 134 + 100 = 882 Kč	

- Záleží na Ideálním Avataru a tématu vaše čísla mohou být jiná a mnohem vyšší

Reklama na skupinu

Celkem novinka na FB

- Nikdo ještě nemá ověřené
- Chybí ta zahřívací část z magnetu
- Více práce uvnitř skupiny
- Ty vstupní otázky nemusí být tak efektivní

Když se pozve na konkrétní problém/vizi a nabídne se vedení k vyřešení

- možná by to mohlo fungovat

- ❖ Chci teprve otestovat
- ❖ V mé skupině Bohatý kouč, chudý kouč určitě budu dávat vědět, jak

to dopadlo

- ❖ Udržujte spojení :)

Jiný produkt

Př. Vstupní produkt

- Děkovací stránka
- Pozvání do skupiny

Třídenní minikurz do skupiny

- ➔ Kampaň
 - Jedna z nejtěžších, která existuje
 - Podobná summitu
 - Super s novou skupinou

- Při velké skupině založte na kurz novou
- Rychle navýšíte počet lidí ve skupině
- A FB vás podpoří
 - ❖ Zde probíhá minikurz/summit
 - Pak pokračujete v péči o členy zde v rozbíhající se skupině
 - Nebo ji uzavřete, archivujete
 - Pozvánka do vaší hlavní skupiny

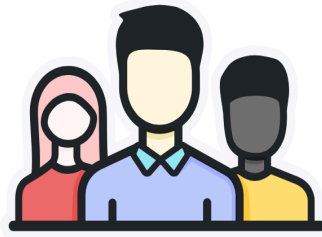
Bez reklamy je celkem potíž skupinu na kurz naplnit během krátké chvíle

- Nedostanete tu tolik lidí a je to hodně práce za málo muziky
- Expertní lekce na reklamu
- Vy co jste v programu INTUITIVNÍ MENTORINK™ ji zažijete

V programu INTUITIVNÍ MENTORINK™ ve vyšších verzích vždy kolem 3. měsíce začínáme s FB reklamou

- ❖ Můžete využít i mého správce na reklamy, který se o ně rád postará adobře je nastaví v profesionálním rozhraní Business Manager (jinak je to jen finanční podpora FB)

4. Marketing skupiny a péče o členy



Co to je marketing

Cílem je

- Zvýšit angažovanost členů
- Rozšířit povědomí o značce
- Zlepšit vztahy se zákazníky

Nakonec i podporovat obchodní cíle, jako jsou prodej produktů nebo služeb

- ❖ Nikoho moc nebaví věnovat čas něčemu, když má sám hluboko do kapsy
- ❖ To se samozřejmě může měnit
- ❖ Osobně dávám už hodně zadarmo
- ❖ Mohu si dovolit podpořit růst větším masám
- ❖ A z nich nechat uzrát ty pravé klienty pro mě
- ❖ Vy můžete začít postupně a dávat pomálu - ve velkých dávkách je to mnohem náročnější a návratnost malá
- ❖ Zpočátku dělejte malé kroky a mějte hodně menších zisků dohromady dají balík

Marketing skupin může zahrnovat různé aktivity, od tvorby obsahu po řízení událostí a monitorování interakcí členů

- Příchod nových členů do skupiny
 - Skrze marketing tvoříme fanoušky
 - Lidé kteří si vás oblíbí a zastanou se vás
 - Chceme, aby se s vámi rádi pravidelně setkávali ve skupině
 - Realita: běžné reaguje cca 10%
 - to je průměrné zapojení

Jak na marketing skupin

Definice cílů a Ideálního Avatara

- Toto vám pomůže určit, jaký typ obsahu vytvářet a jaké marketingové strategie použít
- Pravidelná tvorba kvalitního obsahu
 - ❖ Vytvářejte a sdílejte obsah, který je relevantní, hodnotný a angažující pro členy vaší skupiny
 - ❖ Články, videa, infografiky, průzkumy a další - dále více do detailu
 - ❖ Konzistentně a udržování pravidelného publikačního kalendáře - BONUS

Podpora interakce a zapojení

- Aktivně se podílejte na diskuzích ve skupině
- Rozvíjejte diskuzi - odpovídejte na komentáře
 - ❖ Povzbuzení - povzbuzujte členy, aby se zapojovali (Algoritmy to nikdy neukážou všem) Nikoho neotravujete
- Ankety
- Soutěže

Živá videa ke zvýšení interakce

- A v nich jednoduché otázky, aby se zapojili
- A vyzývat i k zamyšlení a inspiraci

Monitoring a analýza

- Využijte analytické nástroje k měření úspěšnosti vašich aktivit
- Sledování růstu členství, angažovanosti, reakcí na specifické příspěvky a celkového dosahu
- Přizpůsobujte

Reklama a propagace

- ❖ Zvažte použití placené reklamy, aby se o ní dozvědělo více lidí
- ❖ Začínajte s malými částkami od 150 Kč/den
- ❖ Web
 - BIO
 - NSL
 - Jiné SS

Vytváření exkluzivního obsahu pro členy

- Zvýšení hodnoty členství ve vaší skupině
- Speciální obsah nebo benefity, jako jsou exkluzivní informace, produkty, slevy nebo přednostní přístup k novým službám

Průběžná péči a inovace

- Naslouchat potřebám a přáním Ideálních Avatarů - členů skupiny
- Pružné reakce na změny v dynamice skupiny a na trhu

TYPY příspěvků, které se osvědčily a zajišťují PERFEKTNÍ PÉČI O ČLENY SKUPINY

Spousta možností

- Zkoušet, sledovat analýzu, data, časy a dle toho vkládat
- Příspěvek s osobním příběhem a svojí fotkou
 - ❖ Fotky, videa ze zákulisí
- Poděkování za aktivitu
 - ❖ Nejaktivnější členové
 - ❖ Jejich vyzdvižení - většinou to ocení
- Poděkování za šíření skupiny - výzva k tomu, že mohou šířit dál mezi kolegy, přátele
Vizuální lehce stravitelné grafiky
Obr. nějaké vlastní grafiky
Vysvětlení
- Informativní a vzdělávací obsah
 - ❖ Tipy, triky, průvodce
- Jak z nadhledu
 - ❖ Za konkrétní know-how (na míru) učte členy, že si už musí zaplatit
- Referenční příspěvky s příběhem
- Uvítací příspěvky ve skupině
- Citát, který mnou hnul (Který dost pravděpodobně vyvolá silné emoce i u vašich Ideálních Avatarů)
- Živá vysílání
 - Já sama
 - Rozhovory
 - Vždy s hodnotou - Jak z nadhledu
- Ankety

- Otázky na zájem o členy
 - Barvitě diskuze
 - Potenciální klienti
- Pocity
- Jak se cítíte?
 - ★ Andrea se u psaní příspěvku cítí..?
- Když vám FB něco nabídne, pak to chce ukázat lidem a znamená to, že vy z toho těžíte
 - ❖ Oslavte rok ve skupině
 - ❖ Hudba u reels ve skupině
 - ❖ Poděkujte, když vás vyzve, slavte
- Soutěže a přesdílení
 - ❖ Oblíbené
 - ❖ Pozor FB u označování přátel přitvrdil a jdete proti jeho pravidlům
 - ❖ Lepší pozvat přátele přes messenger na vstup
 - ❖ Náročnější pro nás na vysvětlení, ale jde to
- Oznámení a aktualizace
 - Mohou vyvolat i zajímavé diskuze
 - Sdílení souhlasu, nesouhlasu
 - Dostanete také další informace o Avatarech, které máte ve skupině
 - Konkrétně se podíváme v další části

Máte velkou skupinu? Ale nefunguje podle vašich představ?

Testovací otázky

- Kolik má členů
- Kolik z nich je aktivních
- Jak často přispíváte

Zkoušeli jste ji probudit

- ❖ Co všechno jste dosud zkusili
- ❖ Co fungovalo více
- ❖ Co méně

Jsou aktivní, ale neprodáváte

- Podívejte se na další část lekce

Cítíte možnost ji ještě oživit

- Co z toho co jste tu dosud slyšeli chcete vyzkoušet nově začlenit

Pokud je tu NE, nejde už oživit

- Doporučuji založit dle výše popsaných doporučení novou svěží skupinu
- Je to jen číslo

Můžete slavit úspěch s novou skupinou a s menším počtem lidí

Podobně jako já

Když na to půjdete od začátku správně

Do té staré si připravte několik (3-5) příspěvků, které budou silně rezonovat se starou a novou skupinou

Nabídněte přestup

- Jaké jsou výhody přesunu člena
- Co tím získají
- Proč je to super krok
- Kromě jiného, vaše aktivita se přesouvá sem
- Co tu bude nově, bezva a jiné oproti této nebo jiným skupinám

Zkuste více formátů pozvánek

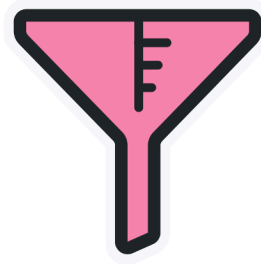
Dejte tomu čas

- ❖ Dejte si termín, kdo kdy budete zvat a zkoušet přesouvat
- ❖ Ved'te si Analýzu

Pak ji archivujte

Naplno se věnujte nové a svěží skupině

5. Strategie prodeje ve skupině



Magnet vedoucí do skupiny

- Zahřátost
- Vybudování důvěry

Vstupní otázky

- Okamžitý prodej (Poslat odkaz na prodejní video)
- Okamžité ukázkové, vstupní konzultace
 - Když je dobře provedený magnet, je pravděpodobnost okamžitého prodeje vysoká
 - Expertní lekce Magnet Mastery
 - Součástí programu Intuitivní Mentorink™ jsou všechny Expertní lekce. V této tvoříme efektivní Magnet, který přitáhne správné Avatary, kteří s vámi budou rádi pokračovat do vaší skupiny
- Žádost o přátelství
 - ❖ Messenger
 - System otázek
 - Filtrace, dozahřátí a vysoké konverze vstupních rozhovorů
 - Ptejte se na očekávání, problém, vizi, jak to dosud řešili, jak to vypadá ideálně, co by nyní nejvíc potřebovali
 - Průměr 3 otázky
 - Více už může být obtěžující
 - ❖ Držet se neradit zadarmo
 - ❖ Ujišťování, zda tu komunikujete s Ideálním Avatarem a umíte mu skutečně pomoci
 - ❖ Pokud ano, pak zveďte na úvodní konzultaci
 - ❖ Možné rovnou pozvat, ale skrz otázky dojde k "dozahřátí"

Je třeba počítat s "odpadlíky"

- Silný filtr
- Šetříte svým drahocným časem
- Pokud neznáte svého Avatara dokonale,
- tak doporučuji méně filtrů a více vstupních rozhovorů
- Pokud už ano, filtrujte a neposkytujte konzultaci zdarma všem

Příspěvky

Typy

- Uvítací příspěvek
 - Nabídnout dárek
 - Forma magnetu, ve kterém se prodává nebo navazuje funnel

Dárek - vyzvěte je, který si vyberou



Soutěž

- Upozorníte na skupinu a členy
- Bývají moc oblíbené - lidé rádi soutěží

Nabídka otázek - zeptejte se a já vám poradím, jak vyřešit problém

- Máte podklad pro video, ve kterém pak budete prodávat

Přímý prodej

- Aktuální nabídka např. Expertní lekce

Posty s mini příběhem

Text

Př. pozvánka a mikro příběh



Andrea Šatopletová vysílal(a) živě.

Správce Nejaktivnější příspěvatel + 1 · 17. leden · StreamYard · 🗣️



Čistý byt vs. Prosperující koučovací praxe

Ptáte se: "Proč mi přijde důležité nejprve uklidit byt, než se ponořím do konkrétních kroků pro získávání klientů?"

Je to více než deset let, kdy jsem začínala v oblasti terapie a koučování a sháněla klienty stejně jako vy. Pracovala jsem na plánech a strategiích, ale výsledky se nedařily dosahovat podle očekávání.

Až jednoho dne mě překvapila vlastní zkušenost - namísto akčních kroků jsem se přistihla u úklidu. Byla jsem naštvaná, vždyť já potřebuju získávat klienty???

Udělal jsem dobře nebo jsem se na to měla vykašlat?

Přijďte se ke mně ve středu 17.1. v 18:30 hod na živé vysílání s názvem "Čistý byt vs. Prosperující praxe a poznejte, o co tady jde, a jak na to efektivně.

Datum vysílání: 17.1.

Čas: 18:30 hod

Místo: skupina @Bohatý kouč, chudý kouč

Cena: zdarma

Pište mi své otázky, ať se mohu nachystat a být vám co nejvíce přínosná.

Těším se na setkání s vámi a na sdílení inspirujících příběhů!

Obrázek

Narozeniny BKCHK

Propojení obrázku od FB a mého textu

Andrea Šatopletová
Správce · Nejaktivnější příspěvateľ · +1 · 1 d · 🌐

Skupina Bohatý kouč, chudý kouč slaví dnes 1. narozeniny! 🥳
Děkuji vám všem za vaši aktivitu. Bez vás by nebylo možné, abychom si to tu tolik užívali... 🙏

Máme tu necelé dva tisíce členů, co se rozhodli pro to být "Bohatým Koučem" a to jen díky strategiím, které používám.

Moc mě to tu s vámi baví. Dávám tu mega hodnotné know-how a vy postupně zrajete. Jste lepšími kouči, terapeuty a podnikateli a lidmi vůbec. A pár z vás každý měsíc naskočí ke vzdělávání ke mně 🥳


Je to prostě dobře promazaný stroj.
A víte co?
Každé téma má své příznivce. Vaše skupina může být klidně 5x větší než ta moje. Záleží na vašem Avatarovi 😊

Jaké by to bylo, když byste i vy měli svou vlastní komunitu fanoušků, ze které budou v lehkosti přicházet vaši klienty do spolupráce?

Já vím, že naprosto skvělé!
V minulosti jsem jich založila mnoho a nebyly zcela funkční. Ale už vím jak na to 🙌🙏🥳

V Expertní lekci, kterou pro vás právě chystám, a která je právě přístupná i veřejnosti, odhalíme vše o FB skupinách.

Zajímá vás více informací? Napište si o ně.
A my slavíííimeee 🥳🥳🥳
@všichni



Zobrazit přehledy · Příspěvek oslovil 329 lidí >

👤👤👤 Lenka Malá, Jana Simerii a 20 dalším · 17 komentářů

- Může proběhnout i několik vln ve skupině

www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

- Jako zde - už nemusí být tolik komentářů

Za to prodeje padaly

- Náhoda - hezky nám to s narozeninami vyšlo na propagaci skupiny

Doporučuji plánovat

- ❖ BONUS o Marketingovém plánu pro skupiny

Citát, který s vámi hýbe nebo s vaším Ideálním Avatarem

Nebo sedne vaší kampani

př. Citát v kampani a propagace programu Intuitivní Mentorink™



Reference

př. Přimo od klienta



www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

Nebo reference kreativně upravená u nás



Jednoduché napsat: "Chcete taky? Napište mi!"

Video

- ❖ Krátké aha uvědomění
 - Trefné Př. video: [FB reklama se nedělá přes tlačítko "Propagovat">>](#)
- ❖ Super do reklamy je podobné krátké video
- ❖ Můžete ho samozřejmě se speciálním příběhem sdílet i do skupiny
- ❖ Do skupiny vždy něco navíc, co jinde neřeknete

Živé vysílání

Vzbuzující důvěru

- Marketingové
- Dáváme hodnotu
- Max na začátku jako novinka

Prodej mezi řádky

- Občas zmíníme náš produkt/službu
- Vyzveme ke komentáři

Hodnota a jasný prodej

www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

- ❖ Předstupeň webinarů
- ❖ Další prodejní část s konkrétnějším popisem
- ❖ Vyberu si vždy jen 1 věc, kterou promuji

Můžete formáty střídat

Pozvánky

Sběr emailů

- Budujeme 2.nohu
- Vytváříme emailové kampaně
- Doporučuji začít co nejdříve - v Expertní lekci Magnet Mastery objevíte základy práce s emaily u magnetu

Zdarma akce

- Taky využíváme následné emailové kampaně
- Webinar

<https://andreasatopletova.cz/webinar/>

Koučové, mentoři, terapeuti, průvodci...
Přijměte pozvání na okamžitě přístupný
webinář plný akčních kroků na téma...

**Jak se stát z občasného HOBBY kouče
profesionálem,
který se koučováním ŽIVÍ?**

REGISTROVAT SE
A okamžitě sledovat webinář plný akčních kroků>>

[Registrujte se na akční, okamžitě přístupný webinář ZDARMA zde>>](#)

Poznejte tato 3 tajemství:

www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

Rozhovor <https://andreasatopletova.cz/rozhovor/>

Přijměte pozvání na jedinečný rozhovor se vzácným hostem na téma...

Vztahy a podnikání s Denisou Říhou Palečkovou

REZERVOVAT MÍSTO

[Registrovat se na rozhovor s přední českou lektorkou v oblasti partnerských vztahů, vědomé sexuality a osobního rozvoje>>](#)



- ▶ Jaká jsou tajemství pro úspěšné podnikání přední TOP (nejen) online podnikatelky?
- ▶ Jak vztahy ovlivňují podnikání a naopak?
- ▶ Jaké podnikatelské přešlapy má Denisa za sebou a co by všem naopak doporučila dělat?

Placený tzv. Vstupní produkt

- Př. Cena od 99 Kč do 3 tis. Kč
- Živý webinář/seminář
- Kurz
- Masterclass jako jsou Expertní lekce apod.
- Živě vedená meditace apod.

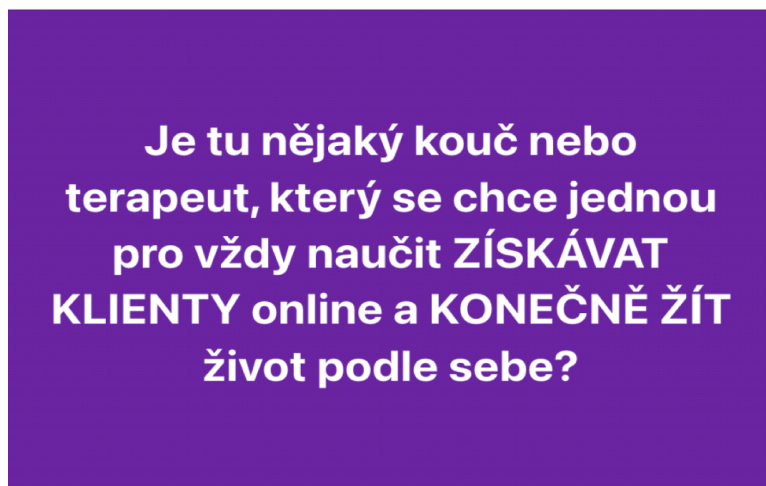
Identifikační Status

1.měsíc Z kouče Podnikatelem nebo INTUITIVNÍ MENTORINK™, kde probíráme tyto prodejní statusy do detailu. Tak mrkněte zpátky nebo se přihlaste na vstupní rozhovor a probereme, co přesně byste potřebovali

Další informace: <https://andreasatopletova.cz/intuitivni-mentorink>

Je silně motivační

Př. Identifikační status k programu INTUITIVNÍ MENTORINK™



Př. Identifikační status k prodeji Expertní Lekce PPS



[Zobrazit přehledy](#)

Příspěvek oslovil 279 lidí >

  Blanka  a 10 dalším

56 

Jasná zpráva k Ideálním Avatarům

→ Identifikace - Vede k rozhodnutí

★ Ano

★ Ne

Píšeme o vizi nebo o problému

Občas můžeme spojit

www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC

Otázky na zájem

Co je těžší - A: zhubnout nebo B: přibrat?

**Co je pro vás náročnější?
Získat klienta na úvodní
konzultaci (A) nebo mu pak
prodat (B)?**

- Jakou knihu o... vaše téma jste nedávno četli?
- Každá odpověď je správná. I tady se identifikuje Avatar a může proběhnout následný call a prodej

TYPY skupin

- Otevřená pro veřejnost
Pro veřejnost a pro členy některého z vašich programů
 - To funguje krásně
 - Spokojení klienti sdílí své pokroky, otázky
 - A zvědavost těch, co v programu/kurzu nejsou
 - Hrozba: nespokojení budou sdílet nespokojenost
 - Jak moc si stojíte za svými službami, produkty?
- Skupina pouze pro členy placeného programu
 - ❖ Provedete je programem
 - ❖ Využijete podporu FB a komentáře
 - ❖ Někteří to mají rádi - osobně to vnímám jako MEGA žrout času
 - ❖ Sem tam tu sdílíte, že máte i něco víc
 - ❖ Na konci, třeba v bonusu prodáváte pokračování
 - ❖ Nevýhoda - při začátku je pár členů ve skupině
 - Nízká aktivita členů
 - Pro zajímavé diskuze desítky platících klientů (kurzy)

Prodej každý týden

Pokud chybí - hrajeme si

Podnikáme - nechceme živořit

BONUS



Marketingový plán ve skupině

Checklist

AŠ	MARKETINGOVÝ PLÁN DO SKUPINY		
	FORMÁT	ČAS	O ČEM
PO	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
ÚT	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
ST	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
ČT	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
PÁ	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
SO	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
NE	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Př. Plánu na týden

 MARKETINGOVÝ PLÁN DO SKUPINY			
	FORMÁT	ČAS	O ČEM
PO	VIDEO	20 :00	Jak najít čas na sebe - potřebuji vysvětlit, že život je otázkou priorit.
ÚT	X	X	X
ST	ANKETA	7:00	Co je vaše největší priorita? Rodina, práce, čas na sebe, prevence zdraví
ČT	X	X	X
PÁ	IS	12:00	Je tu někdo, kdo chce konečně mít čas na sebe, své koníčky a zvládat všechny úkoly?
SO	X	X	X
NE	REFERENCE	9:00	S radostí sdílím tuto zpětnou vazbu klienty Ivy, která konečně cítí štěstí ve svém životě, protože si zvládla udělat čas na svůj srdcový zájem - koně.

Zvládnete tento týdenní formát jeden celý rok?

- [Tabulka pro propagaci vaši skupiny bez reklamy>>](#)
- Když byste chtěli, moc rádi se ujmete propagace pomocí reklamy. V programu INTUITIVNÍ MENTORINK™ ve vyšších verzích dokonce vytvářím váš Strategický plán na míru a taky jak vypadají dle statistik průměrné výsledky, když zapneme reklamu, o kterou se staráme my jako "profesionálové"

Nikdy se nevzdávejte!

Never give up!

Děkuji za pozornost a přeji mnoho úspěchů do vašeho podnikání s vaší Přitažlivou Prodejní Skupinou!

Andrea Šatopletová



www.andreasatopletova.cz

©2024, Mgr. Andrea Šatopletová, PCC