
WYZWANIE STRATEGIA MARKETINGOWA EKSPERTA

MAGDALENA V PAWŁOWSKA





WYBÓR PLATFORMY SPOŁECZNOŚCIOWEJ DLA TWOJEGO BIZNESU

Kiedy już wiesz jaki produkt chcesz sprzedawać, przychodzi czas na zbudowanie społeczności i pierwszą sprzedaż. Twoim zadaniem jest dzielenie się wiedzą, odpowiadanie na problemy klientów i budowanie zaufania do Ciebie jako specjalisty w swojej niszy. W tym momencie stajesz przed wyborem platformy społecznościowej, za pomocą której zbierzesz swoją społeczność.

Na początek nie myśl o wszystkich platformach naraz. Wybierz jedną platformę, która będzie Twoim głównym medium docierania do nowych osób. Dzięki temu skupisz się na dawaniu wartości użytkownikom i jeszcze skuteczniej pomożesz im wejść na kolejny poziom.

Z czasem możesz dodawać kolejne platformy i umieszczać w nich wcześniej wytworzoną treść.

Wybór platformy zacznij od stworzenia awatara klienta, aby dokładnie wiedzieć, do kogo chcesz dotrzeć. Jeśli już znasz dokładnie potrzeby, nadzieje i wyzwania swojego odbiorcy to możesz pominąć ten punkt.

AWATAR IDEALNEGO KLIENTA

W JAKIM JEST WIEKU, JAKIEJ PŁCI, GDZIE MIESZKA?

KIM JEST TWÓJ IDEALNY KLIENT? ZAWÓD, BRANŻA, STANOWISKO



AWATAR IDEALNEGO KLIENTA C.D.

GDZIE PRZEBYWA W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH?

JAKIE MA CELE I MARZENIA W KONTEKŚCIE TWOJEGO PRODUKTU?

JAKIE MA PROBLEMY I JAK MOŻESZ POMÓC MU JE ROZWIĄZAĆ?

KOGO W SOCIAL MEDIA OBSERWUJE TWÓJ IDEALNY KLIENT?

WYPISZ OSOBY, PROFILE, BLOGI I KONKURENCYJNE KANAŁY



WYBÓR PLATFORMY

FACEBOOK

- + Największa platforma społecznościowa
- + Tysiące mikrospołeczności w grupach tematycznych
- + Potężny i precyzyjny system reklamowy
- Bardzo niskie zasięgi organiczne

MIEJSCE NA NOTATKI

YOUTUBE

- + Druga co do wielkości przeglądarka internetowa
- + Szansa na pojawienie się przy znanych kanałach jako rekomendacja
- + Przy większym kanale - zarobki z reklam na Youtube
- + Dobre miejsce zarówno na krótkie formaty, jak i długie video
- Przy tematach kontrowersyjnych łatwo o blokadę treści

MIEJSCE NA NOTATKI



WYBÓR PLATFORMY C.D

INSTAGRAM

- + Sieć doskonała do budowania wizerunku oraz relacji
- + Idealne miejsce dla promocji produktów fizycznych
- + Mocno promowane formy wideo (Reels)
- Poza wyróżnionymi relacjami Stories znikają po 24h

MIEJSCE NA NOTATKI

LINKEDIN

- + Doskonałe miejsce dla sprzedaży B2B
- + Łatwy dostęp do osób decyzyjnych
- + Skuteczne narzędzie do generowania leadów
- Płatna reklama wymaga dużych budżetów

MIEJSCE NA NOTATKI



WYBÓR PLATFORMY C.D

TIKTOK

- + Niewielka konkurencja w tematyce biznesowej
- + Szybko rosnąca liczba użytkowników
- + Algorytm sprzyjający promowaniu dobrych treści
- Niewielka, ale szybko rosnąca grupa osób w wieku zakupowym

MIEJSCE NA NOTATKI

KTÓRĄ PLATFORMĘ WYBIERASZ I DLACZEGO?



POMYSŁY NA TREŚCI

Wypisz poniżej 10 pomysłów na swoje teksty, video lub grafiki. Dobrym początkiem będzie wypisanie 10 najczęściej zadawanych przez klientów pytań oraz swoje, praktyczne porady:

MIEJSCE NA NOTATKI



PRZYPOMNIENIE

Pamiętaj, o zasadzie 20/80! Około 20% czasu poświęć na tworzenie treści, a 80 na jej promocję i dystrybucję. Nie zaniedbuj tego elementu. Treści uniwersalne i ponadczasowe wykorzystuj więcej niż jeden raz.



* PROTIP: TEKSTY DO MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH PRZECHOWUJ W OSOBNYM PLIKU NP. NA DYSKU GOOGLE. DZIĘKI TEMU BĘDZIESZ MIAŁ JEDNOCZEŚNIE KOPIĘ ZAPASOWĄ ORAZ ZBIÓR TEKSTÓW W JEDNYM MIEJSCU.



JAKA JEST / BĘDZIE TWOJA GŁÓWNA TREŚĆ

- | | |
|---|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Wystąpienie na konferencji | <input type="checkbox"/> Podcast |
| <input type="checkbox"/> Wywiad | <input type="checkbox"/> Inne |

MIEJSCE NA INNE GŁÓWNE TREŚCI

JAKIE SĄ / BĘDĄ TWOJE MIKRO TREŚĆ

- | | |
|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Artykuł na blog | <input type="checkbox"/> InstaStory |
| <input type="checkbox"/> Podcast | <input type="checkbox"/> Newsletter |
| <input type="checkbox"/> Posty na Social Media | <input type="checkbox"/> Reels |
| <input type="checkbox"/> Memy | <input type="checkbox"/> Inne |

MIEJSCE NA INNE MIKRO TREŚCI



NA JAKICH PLATFORMACH BĘDZIESZ UDOSTĘPNIĄĆ MIKRO TREŚCI

Facebook

LinkedIn

YouTube

TikTok

Instagram

FORMUŁA KOMUNIKATU MARKETINGOWEGO NA SOCIAL MEDIA

WPROWADZENIE - CZYLI HACZYK

KONFRONTACJA - WYZWANIE / PROBLEM

ROZWIĄZANIE - NOWY POMYSŁ / SPOSÓB NA OSIĄGNIĘCIE CELU



CALL TO ACTION

NAPISZ DO MNIE, STRONA ZAMÓWIENIA, KOMENTARZ

NIEDOSTATEK

OGRANICZENIE DOSTĘPNOŚCI ROZWIĄZANIA, ZAWĘŻENIE LICZBY LUB TERMINU

ZNAJDŹ 5 GRUP NA FACEBOOKU Z TWOJEJ NISZY I DOŁĄCZ DO NICH

- Wejdź na Facebook.
- Wpisz w "lupkę" swoje słowo kluczowe np. rozwój osobisty, kobieta, sukces, sprzedaż, nieruchomości, rozwój duchowy itd.
- Kliknij "grupy" aby widzieć tylko grupy.
- Przejrzyj je pod kątem liczby uczestników (więcej niż 1500 uczestników) oraz liczby postów w tygodniu - im więcej tym lepiej.
- Dołącz do wybranych grup (zrób sobie ich listę).
- Wejdź do grupy i sprawdź jakiego typu są tam posty, oceń czy będziesz mogła tam zamieścić swoje.



LISTA GRUP NA FACEBOOKU



KALENDARZ KAMPANII SPRZEDAŻOWYCH



Promocja (2 tyg.)



Sprzedaż (1 tyg.)



Produkt dostępny cały rok

Produkt	St.	Lut.	Mrz.	Kw.	Maj.	Cz.	Lip.	Sier.	Wrz.	Paź.	Lis.	Gr.
Ebook												
Kurs online												
Konferencja												
Konsultacje												

Produkt	St.	Lut.	Mrz.	Kw.	Maj.	Cz.						
Ebook		 				 						
Kurs online			 									
Konferencja					 							
Konsultacje												



MIEJSCE NA NOTATKI



Gr.					
Lis.					
Paż.					
Wrz.					
Sier.					
Lip.					
Cz.					
Maj.					
Kw.					
Mrz.					
Lut.					
St.					
Produkt					



JAKO DOPEŁNIENIE TEMATU POLECAM CI KILKA TOPOWYCH KSIĄŻEK:

Jak cię widzą, tak cię piszą. Sztuka autopromocji w mediach społecznościowych

- Peg Fitzpatrick, Guy Kawasaki

Autorzy w formie krótkich odpowiedzi na krótkie pytania rozkładają działania w social mediach na konkretne, gotowe do wdrożenia działania. Jak podkreślić swoje posty? Jak odpowiadać na komentarze? Jak zgromadzić więcej czytelników? Odpowiedzi na te i wiele innych pytań znajdziesz właśnie w tej książce.

Efekt viralowy - Johan Berger

Zachwyt, ekscytacja, rozbawienie i złość są najpotężniejszymi sprzymierzeńcami wirusowości Twoich treści. W książce przeczytasz co zrobić, aby dodać do swoich tekstów czy filmów elementy, które poniosą je w świat.

Grant Cardone - Obsesja albo przeciętność

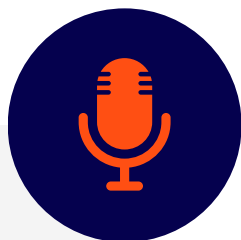
Możesz działać pomalutku albo wziąć za rogi swój potencjał i z pełną obsesją pokazać światu na co Cię stać. Sam wybierz, co jest dla Ciebie ważne. Po tej książce zapłoniesz energią do sięgania po więcej zarówno w życiu biznesowym jak i osobistym. Większe cele, większe działanie i potężne rezultaty. Zaslugujesz na nie!

Hejtoholik - Michał Wawrzyniak

Czego najbardziej obawiają się ludzie publikując w social mediach? Hejtu! Spokojnie, aby ktoś zaczął Cię hejtować musisz wykonać sporo pracy. Michał Wawrzyniak dzieli się swoim obszernym doświadczeniem z hejtem w internecie i pokazuje metody, jak sobie z nim radzić. Warto mieć tę wiedzę z tyłu głowy, jeszcze zanim Cię to spotka.



DZIĘKI, ŻE JESTEŚ ZE MNĄ! SPRAWDŹ RÓWNIEŻ PONIŻSZE MATERIAŁY



Ponad 200 odcinków PODCASTU
Marketing MasterClass



Rozdział Bestsellerowej Książki
„Jedna kampania do wolności”



Poznaj cały system Kampanii do Wolności
Kup swój egzemplarz książki!



Obejrzyj bezpłatne szkolenie
Kursy Online MasterClass

