
سه اشتباه رایج که باعث می شود نتوانید در اینستاگرام

پراسپکتی را جذب کنید

با نگاه کردن به آینده، تصور دنیایی که استخدام رسانه های اجتماعی نقش مهمی در موفقیت کسب و کار شما نداشته باشد، برای من بسیار دشوار است. شبکه های اجتماعی بزرگ هستند، هدفمند هستند، بسیار کارآمد نیز هستند ... **اما این کار را به آسانی برای شما انجام نمی دهند**. اکثر مردم برای فروش آنلاین تلاش می کنند و در رقابت با یکدیگر هستند.

خبر خوب این است که افرادی که می دانند چگونه در بازاریابی شبکه ای استخدام آنلاین را به روش صحیح انجام دهند، **بسیار موفق می شوند**. و آنچه این افراد فهمیدند این است که **برای موفقیت، باید به اصول اولیه بازگردید و از روشهای استفاده از رسانه های اجتماعی برای ساختن تجارت خود استفاده کنید** که در مقاله های بعدی درباره این موضوع صحبت می کنیم.

به طور معمول **سه مورد وجود دارد** که من می بینم افراد هنگام تلاش برای استخدام در رسانه های اجتماعی مرتکب این اشتباهات می شوند. می خواهم از مقایسه این کار با ماهیگیری برای بیان نکات خود استفاده کنم، بنابراین با من همراه باشید. البته اگر خودتان را در یکی از این دسته ها می بینید، زیاد نگران این موضوع نباشید. طولی نمی کشد تا کاری که انجام می دهید را اصلاح کنید.

خطای اول استخدام در شبکه های اجتماعی: پرتاب یک سطل طعمه به دریاچه

بیشتر افراد استخدام رسانه های اجتماعی را نوعی میانبر، روش "سریع ثروتمند شدن" و "کسب درآمد آسان" می دانند. آنها فرصت کاری و محصولات خود را **تا جایی که در توان دارند برای افراد هرچه بیشتر اسپم می کنند** (تبلیغات مزاحم) و فکر می کنند اگر این تبلیغات مزاحم را برای ۱۰۰۰ نفر بفرستند به یک یا دو نفر میرسند، و احتمالاً فکر میکنند حداقل یک یا دو عضو ثبت نام خواهید کرد. این کار معادل رفتن به ماهیگیری و خریدن **یک سطل پر از طعمه و پرتاب آن به دریاچه است** به امید اینکه **فقط یک یا دو ماهی درون قایق شما بپرند**. اما هرگز این گونه نخواهد بود. دلیل اینکه هیچ کس این طعمه را نمی گیرد این است که **مردم فقط چیزهایی را که دوست دارند، از کسانی که می شناسند، خریداری می کنند**. و مردم به طور کلی شما را نمی شناسند، یا به غریبه هایی که برای آنها تبلیغات مزاحم

میفرستند هرگز اعتماد نمی کنند و از هرگز از فرصتی که برای درآمدزایی به آنها پیشنهاد داده اید استفاده نمی کنند.

خطای دوم استخدام در شبکه های اجتماعی: ماهیگیری در یک گودال کوچک

دومین موردی که من می بینم افراد زیادی در استخدام رسانه های اجتماعی با این مشکل روبرو هستند این است که آنها به روشی خوب برای معرفی شغل خود به افراد نزدیک می شوند، اما آنها نمی دانند که چگونه می توانند یک مخاطبین جدید بسازند و ترافیک افراد را به سمت پیشنهادات خود سوق دهند. به عنوان مثال ، آنها ممکن است در اکانت کاری خود محتوای خوبی تولید کنند ، اما فقط ۵۰ دنبال کننده دارند. آنها ممکن است در حال نوشتن یک وبلاگ عالی باشند ، اما هیچ کس آن را نمی خواند. یا ممکن است آنها ویدیوهای عالی یوتیوب و اینستاگرام تولید کنند ، اما هیچ کس تماشا نمی کند. این مانند ماهیگیری در یک گودال کوچک است. مهم نیست که شما بهترین تجهیزات و طعمه های ماهیگیری در جهان را بدست آورید ، اگر نمی توانید آن طعمه را جلوی مخاطبان بزرگ و هدفمند قرار دهید ، هیچ ماهی نمی گیرید.

خطای سوم استخدام در شبکه های اجتماعی: پرتاب یک سطل طعمه به یک گودال

اینها افرادی هستند که سعی می کنند برای استخدام افراد جدید، بیشترین کمک را از رسانه های اجتماعی بگیرند و متأسفانه این دسته ای است که بیشتر افراد در آن قرار می گیرند. اینها افرادی هستند که همه روزه و هر روز برای تعداد کمی از مخاطبین - معمولاً فقط برای خانواده و دوستانشان ، اقدام به فرستادن تبلیغات مزاحم از فرصت کاری و محصولات خود می کنند.

مشکل این است که وقتی افراد (به خصوص خانواده و دوستان شما) وقتی می بینند که به یک شرکت بازاریابی شبکه پیوسته اید و محصولی را می فروشید، اولین کاری که انجام می دهند هرگز این نیست که از شما در مورد آن سؤال کنند. بلکه اولین کاری که آنها انجام می دهند این است که به گوگل مراجعه می کنند و چند مقاله نامعتبر در مورد کلاهبرداری بودن شرکتتان را مطالعه می کنند. و وقتی صحبت از گوگل می شود ، تقریباً همه چیز کلاهبرداری است. در واقع، این روشی است که گوگل برای کار طراحی کرده است. این برنامه به طور خاص برنامه ریزی شده است تا دقیقاً آنچه را که می خواهید بشنوید را به شما بگوید.

اگر در گوگل حتی نام کمپانی Amway را به همراه کلاه برداری سرچ کنید ، گوگل جستجو می کند و به شما اثبات می کند که Amway کلاهبرداری است (حتی اگر این شرکت کاملاً قانونی و موفق در زمینه

بازاریابی شبکه ای باشد). در حقیقت، شما می توانید هر چیزی را که دلتان میخواید در گوگل به همراه کلمه کلاه برداری جستجو کنید تا گوگل به راحتی به شما اثبات کند که کلاه برداری است.

بنابر این اگر شما شبکه های اجتماعی خود را با شرکت و محصولات خود پر می کنید و میبینید که هیچ کس در مورد آنها از شما سؤالی نمی کند، تعجب نکنید زیرا این اتفاق کاملا طبیعی است.

MLMCENTER.NET