



Jak do 30 dnů přivést kupující zákazníky prostřednictvím Facebooku přímo do vaší firmy

08.06.2017 08:30 - 08.06.2017 15:30 - Prodej a jednání se zákazníky - Brno, U hřiště 737

Pár týdnů či měsíců jste tam dychtivě přidávali fotky a texty
... ale pak jste toho nechali:

Protože žádné tsunami nových zákazníků se nekonalo. Že?

Místo radosti z toho, že vám to přivádí nové zákazníky, se z toho stalo nutné zlo. Občas tam něco dáte. Ale když na to nikdo nereaguje, je to spíš otrava.

Jak to vím? Nejste totiž sami.

Nápad využít Facebook k tomu, aby tím přivedli víc zákazníků, měli před lety skoro všichni. Většina s tím ale po krátké době nadšení také frustrovaně skončila: "Nikdo na to nereaguje, je to ztráta času!"

Když ten Facebook ale "nefunguje a je to jen pro děcka", jak je možné, že některé firmy přivádějí do své firmy nové zákazníky právě a pouze prostřednictvím Facebooku?

Co dělají, že jejich texty a fotky lidé na Facebooku sdílí a posílají jim tak zdarma další zákazníky.

A jak to dělají, že zveřejní svou novinku právě na Facebooku... a mají vyprodáno?

Jejich "tajemstvím" nejsou přitom žádné tajné metody nebo náročné postupy.

Mají v tom vlastně celkem jednoduchý systém. (Který navíc funguje automaticky.)

A ten samý systém pro získání zákazníků z Facebooku můžete nastartovat i ve vaší firmě po absolvování speciálního tréninkového semináře ["Jak do 30 dnů přivést kupující zákazníky prostřednictvím Facebooku přímo do vaší firmy"](#).

Jak tento seminář vytvoří z vaší facebookové prezentace automat na objednávky...

Tento seminář nebude přednáškou, ale aktivním workshopem, na kterém si přímo na vaší FB prezentaci (nebo poté, co ji založíte) ukážeme:

1. Jak přivést do vaší firmy zákazníky... pomocí Facebooku

Možná FB sami nemáte a říkáte si, že FB je "jen pro mladé". Řada vašich zákazníků s ním ale pracuje.

Každý den. Několikrát za hodinu. A protože to nejsou zdaleka jen mladí, ale také starší a zkušení, máte jedinečný nástroj, jak vaši nabídku ukázat přesně těm lidem, kteří o ni budou mít největší zájem.

2. Jak na Facebooku vytvořit nebo oživit vaši firemní stránku

Pokud stránku na FB ještě nemáte, v rychlosti si ukážeme, jak ji zdarma založit. Podíváme se na různá nastavení a funkce FB, která zvýší atraktivitu vaší prezentace. A ukážeme si také, jakých častých chyb se vyvarovat.

3. Co na FB stránku přidávat, aby to lidé sdíleli s kamarády a přáteli

Většina FB stránek je únavně nudných... a právě proto nikdo tyto příspěvky nečte ani nesdílí. Na semináři si proto ukážeme (a společně rovnou vymyslíme přímo pro vaši firmu), co můžete na váš FB napsat či přidat, aby to potenciální zákazníci zajímalo... a chtěli se o to podělit navíc s ostatními.

4. Jak pomocí Facebooku přivést nové zákazníky na váš web a do vaší firmy

Facebook ví o svých uživateliích spoustu osobních informací... a právě proto nám pak umožňuje, abychom ukázali naši reklamu jen konkrétní, specificky vymezené skupině: Té, která o naše produkty a služby bude mít zájem. Oslovení každého tak stojí mnohem méně, protože neplatíme za ty, kteří vypadají podobně, ale mají jiné zájmy a proto od nás nikdy nic nekoupí. Trefíme se zájemci přímo do jeho zájmů a do nákupní nálady. A na semináři si ukážeme, jak takovou reklamu (třeba jen za 100 Kč denně) nastavit tak, aby vám každý den přiváděla čerstvé zákazníky.

5. Co dát do reklamy, aby zaujala potenciální zákazníky

Vysvětlíme si, jak na FB funguje zobrazování příspěvků a reklamy. Ukážeme si příklady úspěšných a neúspěšných. Podíváme se na ty vaše. A rovnou si řekneme, co změnit, upravit a vylepšit, aby na vaše texty, obrázky a videa reagovalo zájmem mnohem víc zákazníků.

6. Jak využít pokročilé nástroje Facebooku k šíření vašich příspěvků a reklamy

Podíváme se na to, jak na FB vytvářet své vlastní "publika". Ukážeme si, jak zobrazovat reklamu dál jen těm, kteří nekoupili. A vysvětlíme si, jak naopak nabídnout další (vhodné) zboží a služby těm, kteří už nakoupili.

7. Jak na Facebooku správně komunikovat se zákazníky

Protože FB umožňuje lidem, aby instantně sdíleli nejen své názory a pochvaly, ale i kritiku, na semináři si ukážeme příklady chytrého (i hloupého) postupu reakce na zákaznické komentáře. Ukážeme si, čeho se vyvarovat. A vysvětlíme si, jak psát vlastní reakce, komentáře i příspěvky tak, aby byly informativní, pozitivní a zábavné.

Po absolvování tohoto semináře budete tedy vědět, jak pro vaši firmu založit, oživit a nastartovat facebookovou stránku, která bude konečně přivádět nové zákazníky. A první výsledky uvidíte již během několika dní...

Nepřinesl vám Facebook zatím výsledky?

Pokud jste už Facebook "zkoušeli" a nepřinesl vám to očekávaný výsledek, na tomto semináři se dozvíte, jak tento počáteční neúspěch překonat. Pochopíte, jakých chyb se dopouštějí začátečníci. Zjistíte, co jste udělali špatně (a proto vás tam "nikdo nezná"). Vyhnete se zbytečným nákladům (a práci). A proměníte vaši snahu v hmatatelné reakce, výsledky a zisk.

Jak hodnotili absolventi ostatní semináře této lektorky

"Možnost debaty s lektorkou, rozsáhlé praktické zkušenosti lektorky." Rudolf Beran

"Seminář splnil mé očekávání, byl hodně interaktivní a obsahoval mnoho příkladů z praxe." Ondřej Koťátko

"Způsob vedení a vtažení účastníků do děje, praktické zkušenosti lektorky s přednášenou problematikou." Ing. Zdeněk Veselý

"Výborná diskuse, bylo to velmi zábavné a motivující. Otevřenost a spousta příkladů ze života." Alena Vydrová

"Komorní atmosféra, možnost pružné diskuse, příjemné prostředí a občerstvení, dobře připravený písemný materiál, zkušená lektorka." Martina Benkovičová

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Vyplňte prosím [tuto žádost](#), zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Lokalita: Brno
- Datum konání: 08.06.2017 08:30 - 08.06.2017 15:30
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Jak do 30 dnů přivést kupující zákazníky prostřednictvím Facebooku přímo do vaší firmy

Lokalita Brno

Datum konání: 08.06.2017 08:30 - 08.06.2017 15:30

Přihlásit se na seminář [+420 585 227 076](tel:+420585227076)

Lektor

Mgr. Vendulka Volfová

Mgr. Vendulka Volfová, lektorka semináře, je zkušenou personalistkou. Vystudovala psychologii, tři roky pracovala jako personalistka, pět let řídila zaměstnance ve středně velké firmě, osm let vedla personální agenturu a sedm let působí jako lektor a personální konzultant. Na semináři se tak dozvíte zkušenosti přímo z praxe... a realizace více než 5.000 výběrových řízení a pracovních pohovorů je vám zárukou praktických a užitečných informací.