

facebook

Voor sommigen is het gesneden koek en voor anderen hogere algebra óf is de toegevoegde waarde nog onduidelijk: Facebook! Afgelopen Success Day hebben we kunnen genieten van de trainingen van twee succesvolle distributeurs uit de UK. Claire Spencer hield een bevlogen betoog over de vele voordelen van het inzetten van Facebook voor je Forever business, met overtuigende, praktische voorbeelden. Ange Poxon zet met succes Facebook voornamelijk in voor de promotie en ondersteuning van Clean 9. Het publiek was zeer enthousiast en schreef druk mee. Voor iedereen die er niet bij kon zijn, volgt hier een korte impressie en enkele tips zodat ook u met Facebook uw business een mooie impuls kunt geven.

Voor Claire was de aanleiding om te beginnen met Forever duidelijk: 'Een slecht betaalde baan zonder uitdagingen. De schulden namen toe en zicht op een betere toekomst had ik niet; tijd voor verandering!' Voor vele mensen zeer herkenbaar en een veel gehoorde reden. Forever kwam als een welkome mogelijkheid om het heft in eigen hand te nemen! Dan komt het moment om de contactenlijst in te vullen en mensen te gaan benaderen. Vrienden en familie voor de eerste keer te vertellen over Forever is voor sommigen al moeilijk genoeg en bij kennissen of mensen die verder van je afstaan, staat het zweet in de handen. Claire vertelt: 'Ik werd bijzonder zenuwachtig alleen al bij het idee iemand "koud" te bellen of een 1 op 1 gesprek te houden. Vaak resulteerde dat erin dat ik volledig dicht sloeg, ik kon geen samenhangende zin meer uitbrengen en struikelde over mijn woorden. Na een paar telefoontjes wist ik dat dit niet mijn manier was. Ik wilde absoluut niet opgeven, want ik ben een echte doorzetter. Toen kwam ik op Facebook.' Facebook is geen vervanging van "menselijk contact" en ook zeker niet voor iedereen het "gedroomde middel". Het is geen garantie op

succes en je kan ook niet achteroverleunen als je eenmaal een Facebook-account hebt aangemaakt. Ongeacht op welke manier je met mensen in contact komt: om de producten aan te bevelen of de inkomensmogelijkheden van Forever te tonen, het vergt inzet en doorzettingsvermogen. Steeds meer mensen zijn dagelijks - zo niet elke minuut van de dag- online. Het grote voordeel van Social Media ten opzichte van websites is dat Social Media interactief zijn. Een website blijft ongeacht de opmaak toch altijd redelijk statisch. Op Social Media zoals Facebook, ga je de conversatie aan met de bezoeker. Het is de interactie die het interessant maakt.

Ange: 'Ik doe bijna alles online en een groot deel van mijn klanten woont in de UK terwijl ik in Spanje woon. Contact onderhouden met je downline en je klanten is in deze business erg belangrijk. Net zoals een goede follow-up. Als klanten eenmaal iets besteld hebben, dan moet je altijd het contact warm houden. Ook als mensen geïnteresseerd

waren, maar uiteindelijk niks hebben besteld is een goede follow up erg belangrijk. Als iemand interesse toonde in Clean 9, maar die uiteindelijk niet heeft gekocht, dan neem je na een tijdje natuurlijk wel contact met diegene op. Je vraagt hoe het met het afvallen gaat. En hoe denk je dat het gaat zónder Clean 9? Slecht natuurlijk! Alsnog kan je diegene verblijden met Clean 9. Voor mij was het echter niet mogelijk om elke veertien dagen voor de deur te staan vanuit Spanje. Facebook bood wat dat betreft echt uitkomst en dat heeft me geen windeieren gelegd!'

Alle begin is moeilijk

Claire: "Mijn eerste bericht op Facebook als distributeur was iets in de trant van: Ik ben Claire en als iemand op zoek is naar een manier om een eigen inkomen te realiseren, neem dan contact met mij op. Natuurlijk heb ik daarna elke 30 seconden gekeken of er iemand had gereageerd, maar er gebeurde niks. Ik leerde om mijn boodschap iets beter te verpakken.



online contact leggen

Ook heb ik een script opgesteld om goed op de reacties te reageren. Zie het als een bescrypt, maar dan voor Facebook. Volledig aangepast op mijn persoonlijkheid. In het begin was ik langdradig en saai als ik een berichtje plaatste, reageerde op een reactie of als ik contact opnam. Toen mijn zelfvertrouwen toenam, werd ik korter van stof en nu kom ik sneller "to the point". Ik laat mensen vertellen waarom deze kans juist voor hen ideaal is. Ze vertellen over hun huidige situatie en wat ze graag anders zien. Ik stel ze korte vragen en vertel mijn eigen verhaal. Belangrijk dat je ook, of liever gezegd juist, online je eigen verhaal helder hebt. Met je eigen verhaal versterk je hun verhaal door de raakvlakken en de interactie die dan volgt.

Met de mensen met wie het meteen goed klikt en van wie ik wat verwacht, maak ik een persoonlijke afspraak voor een 1 op 1. De rest stuur ik eerst een video met meer informatie. Tijdens een 1 op 1 gesprek is waar de vonk echt overslaat.'

Facebook als warmmakertje

Zet Facebook dus vooral ook in het voortraject in. Claire: 'Denk hierbij aan de 80/20 regel. Vul de 20% van je berichtjes (status) met productadvertenties en wervingsooproepen. Vul de 80% met je geweldige leven, mede mogelijk gemaakt door Forever! Verveel mensen niet met alleen maar business gerelateerde berichten; wordt geen spammer! Ik deel nu bijna alles in mijn leven wat een stuk leuker is geworden dankzij Forever. Als ik een nieuwe auto koop, zet ik het op Facebook: dankzij Forever heb ik deze mooie auto kunnen kopen. Ik heb de levensstijl die ik wenste dankzij Forever en dat deel ik maar al te graag; ik laat zien wat er mogelijk is als je een business start met Forever!'

Start een bedrijfspagina

Facebook is een online community. Een plek waar je je boodschap kwijt kan, producten kan aanbevelen en mensen kan werven. Het is aan te raden om een (kosteloos) Bedrijfspagina te starten en niet je persoonlijke Facebook pagina te gebruiken voor je business. Je voorkomt daarmee dat je prospects en klanten "opzadelt" met jouw privé issues. Wees ervan bewust dat je je business promoot en hoewel social media erg sociaal van aard zijn, zit niet iedereen te wachten op berichten over wat jouw vriendinnen in het weekend hebben gedaan.

Een groep van geïnteresseerden

Het is tevens mogelijk om groepen aan te maken en mensen aan die groep toe te voegen. Claire: 'Ik begon met mijn eigen pagina, maar al snel stelden veel mensen regelmatig dezelfde vragen. Dit wordt al snel saai voor anderen mensen, dus zette ik een team pagina op met een groep waar iedereen terecht kan die meer informatie wil.' Ook Ange heeft voor haar business groepen aangemaakt. Ange: 'Hier kan iedereen vragen stellen en informatie delen. Vul de groep eerst met mensen in je downline, zodat de boodschap en de adviezen in lijn zijn met wat je wilt overbrengen. We hebben veel gestelde vragen (FAQ) met heldere antwoorden en dat aangevuld met praktische tips en ervaringen. Het is één grote, levende testimonial! Als mensen nu vragen stellen op Facebook geef je een kort antwoord en verwijst je door naar de veelgestelde vragen. Daarnaast hoeft je dan ook niet meer elke seconde zelf te kijken, maar pakt jouw downline het op waar nodig. Inmiddels raden bestaande klanten mijn nieuwe klanten zelfs al producten aan!'

Dankzij Facebook

Claire heeft veel te danken aan Facebook en heeft haar business duidelijk zien groeien: 'Door de invloed van Facebook op mijn business, heb ik meer bereikt dan ik ooit had kunnen dromen. Mijn Dreamboard wijzigt continu, kleine dingen gaan er al snel af - die behaal ik achter elkaar. De kleine wensen maken nu ruimte voor grotere wensen en op dit moment staat midden op mijn Dreamboard een fantastisch huis en ik weet dat ook dat mogelijk is met Forever! Daarnaast is mijn zelfvertrouwen enorm toegenomen. Hiervoor durfde ik amper een telefoontje te plegen en nu sta ik op het podium voor een zaal van 650 man in Nederland! Social Media hebben ook in sociaal opzicht erg veel voor me betekend en als ik het kan, kan iedereen het!'

Wist u dat?

Op Facebook is een pagina aanmaken erg gemakkelijk, u wordt stap voor stap door alle onderdelen geleid. Voor een bedrijfspagina kiest u "Lokaal bedrijf of lokale plaats". Wilt u liever eerst alles even lezen voordat u begint: Bezoek dan www.facebook.com/help/pages.

Hier vindt u alle informatie die u nodig heeft, zoals: "Aan de slag", "Je pagina openen", "Instellingen" en "Algemeen beheer", "Het uiterlijk van je pagina aanpassen" en "Je publiek uitbreiden". Heeft u al een pagina aangemaakt en moet u nog even wennen aan de vele mogelijkheden? Kijk dan onder "Help" als u ingelogd bent. Alle basisinformatie staat puntsgewijs beschreven. Zoals:

- hoe u andere pagina's zoekt
- hoe u andere pagina's leuk vindt
- hoe u kunt reageren op berichtjes.

Het is niet ingewikkeld en ongeacht leeftijd of ervaring met computers is het voor iedereen gemakkelijk om mee te werken.

Geef uw business vandaag nog een sociale impuls met Facebook!

