

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

### Lekcja 13. Social Media (Facebook, Instagram, LinkedIn)

Każdy z tych portali spełnia trochę inną funkcję i tym samym, posiada trochę inną "instrukcję obsługi". Natomiast z całą pewnością polecam obecność w każdym z tych miejsc. W zeszłym roku konto na Facebooku posiadało już 18 mln Polaków, na Instagramie 6 mln, a na LinkedIn 2, 5. I co ważne, te liczby cały czas rosną. Rozumiesz więc, że jest to rynek, którego nie można przegapić, jeśli chodzi o miejsce do budowania swojej marki osobistej, do nawiązywania kontaktów i do prezentowania swojej oferty. Oraz do sprzedawania, rzecz jasna.

Opowiem, jak działać w tych miejscach, ale najpierw powiem dlaczego powinno się mieć dobrze uzupełnione profile. Przy budowaniu pozycji eksperta, ważna jest aktywność w grupach biznesowych i asystenckich. To tam ludzie zadają mnóstwo pytań, na które Ty z racji wykonywanej pracy, będziesz znała odpowiedź. I jeśli pomożesz komuś rozwiązać jakiś problem lub udzielisz odpowiedzi na ważne dla kogoś pytanie, jest bardzo duża szansa, że ludzie wejdą na Twój profil, żeby zobaczyć kim jesteś. I jeśli w tym profilu nic nie znajdą, żadnej informacji na temat tego czym się zajmujesz i żadnego przekierowania do fanpaga lub strony www, to po prostu z tego profilu wyjdą. Jeśli natomiast będziesz miała uzupełniony profil i klarowne informacje czym się zajmujesz to jest duża szansa, że ktoś będzie chciał skorzystać z Twoich usług, stanie się Twoim obserwatorem lub też po prostu będzie miał już w pamięci, że jesteś Wirtualną Asystentką.

To nie zawsze tak działa, że ktoś kto pierwszy raz zetknie się z nami jest już gotowy na jakiś konkretny ruch. Do zakupu lub skorzystania z czyichś usług, klient potrzebuje dojrzeć. Ale, żeby dojrzeć potrzebuje mieć z Twoją marką i z Tobą, kilka punktów styku. Klient przechodzi taką drogę od świadomości, że Twoja marka w ogóle istnieje, poprzez zainteresowanie, nabranie zaufanie, aż do ostatecznej decyzji o skorzystaniu z Twoich usług lub zakupie produktu. Dlatego tak ważne jest pokazywanie siebie w sieci i budowanie świadomości Twojej marki.

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

Druga kwestia to przedsiębiorcy i ich ogłoszenia, na które będziesz odpowiadać. Oni także sprawdzają kto do nich pisze i kiedy nie znajdują informacji na temat Twojej działalności, to nabierają wątpliwości czy traktujesz wirtualną asystę poważnie i czy na pewno można powierzyć Ci, jakieś zadanie związane z ich firmą.

A jak powinny być właściwie uzupełnione profile?

[Facebook](#) to idealne miejsce do zaprezentowania swojej pozycji eksperta zarówno z poziomu profilu osobistego, fanpaga lub grupy.

[Profil osobisty:](#)

- Prawdziwe imię i nazwisko
- Uzupełnione BIO (krótka informacja czym się zajmujesz, czyje problemy rozwiązujesz lub na jakie potrzeby odpowiadasz)
- Profesjonalne zdjęcie profilowe. Jeśli nie masz profesjonalnego zdjęcia, wybierz najlepsze, jakie masz:) Tylko nie mam tutaj na myśli najfajniejszego zdjęcia z wakacji, kiedy biegasz po plaży w bikini, ale takie najbardziej przypominające profesjonalną fotografię. Jednolite tło, najlepiej jasne. Wzrok skierowany w obiektyw i uśmiech. Dobrze jest umieścić to samo zdjęcie, jako profilowe we wszystkich swoich kanałach społecznościowych. Ludzie szybciej będą Cię kojarzyć.
- Zdjęcia wyróżnione pokazujące Twoją pozycję eksperta (spotkania biznesowe, eventy, konferencje).
- Zdjęcie w tle, które jest Twoim banerem reklamowym. Może to być grafika z informacją kim jesteś, jaka jest myśl przewodnia Twojej działalności lub jaki produkt sprzedajesz.
- Odpowiednie ustawienia prywatności, dzięki czemu będziesz mogła świadomie prezentować odbiorcom swoje treści. Np. posty publiczne w których będziesz prezentować swój wizerunek eksperta oraz posty prywatne w których będziesz dzieliła się bardziej osobistymi treściami. Przypominam o uważności na treści- pamiętaj, że tak naprawdę nie mamy prywatności w sieci. Szczególnie ,jeśli masz na koncie kilkadziesiąt lub kilkaset znajomych. Jeśli jesteś przedsiębiorcą i chcesz być poważnie traktowany, wszystkie Twoja konta w mediach społecznościowych są Twoją wizytówką. Przemysł więc dobrze treści, które tam prezentujesz. Uważaj na zbyt prywatne zdjęcia czy zwierzenia.

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

### Fanpage:

- Czytelna nazwa (może to być Twoje imię i nazwisko, może być nazwa firmy lub inna nazwa, którą wymyśliłaś dla swojej działalności).
- Profesjonalne zdjęcie profilowe.
- Unikalna nazwa użytkownika. To jest ta nazwa, którą widać w linku do Twojej strony np. facebook.com/kasia.racisz. Kiedy założysz swój fanpage, będziesz miała w tej nazwie przypadkowe literki i cyfry. Kiedy zmienisz to na swoją, unikalną nazwę, łatwiej będzie można Cię wyszukać i do Ciebie trafić. Poza tym bardzo często będziesz ten link wysyłać w ofertach czy ankietach rekrutacyjnych. I on musi wyglądać profesjonalnie.
- Odpowiednio wypełnione wszystkie informacje dotyczące firmy - opis, usługi, historia, misja. Wszystkie te informacje powinny być jednocześnie klarowne, zwięzłe i zachęcać do kontaktu z Tobą i skorzystania z Twoich usług.
- Zdjęcie w tle, podobnie jak przy profilu osobistym to Twój baner reklamowy. Tutaj potrzebna jest grafika, która przedstawi Twoje usługi i Ciebie. Cover photo powinno zmieniać się w zależności od produktu, który aktualnie promujesz lub Twojej znaczącej działalności w danym momencie (wywiad z gościem na Twoim fanpagu, obniżka cen, zapowiedź nowego produktu, itd.)
- Przycisk CTA(call to action) pod zdjęciem w tle. Np. wyślij wiadomość lub odwiedź grupę.

Grupa FB-jeśli chcesz budować swoją społeczność założenie grupy na Facebooku jest dobrym pomysłem. Warto mieć pomysł dotyczący tego, po co ta grupa ma powstać, no i czas na jej prowadzenie i zaangażowanie się w treści.

Kiedy budujesz swoją markę osobistą i dopiero wchodzisz na rynek, warto pokazać się innym i najpierw budować w innych świadomość Twojej marki.

Działania na Facebooku, które możesz podjąć:

- dzielenie się wiedzą i budowanie pozycji eksperta (grupy dla VA i dla przedsiębiorców)
- udział w ciekawych dyskusjach
- nawiązywanie relacji z osobami, które lajkują i komentują Twoje zdjęcia/posty
- raz lub dwa razy w tygodniu udostępnianie na swoim profilu prywatnym post z fanpage

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

### Instagram

- Zachęcam do skorzystania z opcji profilu firmowego zamiast prywatnego. Obie możliwości są darmowe, natomiast przy koncie firmowym możesz sprawdzać statystyki swoich postów oraz relacji, a także przekierowywać z poziomu profilu do napisania maila lub zadzwonienia do Ciebie (jeśli udostępnisz numer telefonu).
- Jeśli mimo wszystko zdecydujesz się na profil prywatny to pamiętaj o jego widoczności dla wszystkich. Zamykanie profilu, może sugerować, że nie chcesz, żeby oglądali Cię ludzie, których nie znasz i utrudnisz sobie tym samym budowanie społeczności.
- BIO-krótką informacją czym się zajmujesz, jaki problem rozwiązujesz oraz zachęcenia do akcji, np. "Napisz do mnie" lub "Pobierz bezpłatny materiał".
- Klikalny link do Twojej strony www. Jeśli chodzi o klikalne linki są dwie możliwości. Albo wklejasz jeden link do swojej strony www, artykułu, najnowszego podcastu czy filmu i zmieniasz go na bieżąco, albo korzystasz z aplikacji linktree, którą możesz połączyć ze swoim Instagramem i umieścić tam kilka linków do których chcesz przekierować swoich odbiorców. Kiedy ktoś wejdzie na Twój profil na IG, zobaczy główny link do linktree, kliknie w to i zostanie przekierowany do listy linków, które tam wcześniej załączysz i odpowiednio nazwiesz. Te linki też możesz oczywiście na bieżąco zmieniać. Możesz tam umieścić link do najnowszego wpisu, link do oferty, do strony „O mnie” lub do Twojego sklepu.
- Profesjonalne zdjęcie w którym dobrze będzie widać Twoją twarz (zdjęcia profilowe na Instagramie są naprawdę małe;).
- Instagram kocha dobrej jakości zdjęcia. Warto wziąć to pod uwagę i nauczyć się robić ładne zdjęcia lub zlecić komuś to zadanie. Nie każdy z nas może pozwolić sobie na super sprzęt na samym początku działalności, ale w miarę możliwości wskazane jest, żeby kompletować coraz lepsze narzędzia do fotografii i nagrywania.
- Potężną siłą Instagrama jest cieszące się ogromną popularnością InstaStory. Dobrze jest publikować systematycznie informacje na temat swojej pracy, przedstawiać swoje produkty, inspirować innych ciekawostkami oraz pokazywać trochę swojego życia prywatnego.

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

- Pamiętaj, że masz pełne prawo do ustalania swoich granic, co do tego co pokazujesz w sieci. Nie kieruj się tym co robią inni, nie kopiuj ich granic, sprawdź w czym Ty dobrze się czujesz i co Tobie odpowiada. Pokazywanie życia prywatnego nie musi absolutnie wiązać się z pokazywaniem swojej rodziny czy zdradzaniem intymnych szczegółów. To może być opowieść o Twoim hobby, marzeniach, inspiracjach czy nawykach, które pomagają Ci w życiu i/lub w biznesie.
- Możesz też nagrywać dłuższe filmy i umieszczać je w tzw. Instagram TV (maksymalny czas filmu 60 minut).

### Działania na Instagramie:

- udział w ciekawych dyskusjach
- dzielenie się wiedzą
- nawiązywanie relacji z osobami, które są Twoimi aktywnymi followersami

### LinkedIn

- Tutaj liczy się przede wszystkim profesjonalna i fachowa wiedza. To nie Facebook, więc nie ma tu miejsca na śmieszne obrazki, nie wygrasz też pięknym Instagramowym zdjęciem. Na LinkedIn dzielimy się wiedzą, liczbami, statystykami, nowinkami z branży i case study.
- Pamiętaj o stworzeniu profesjonalnego profilu, ale nie traktuj go jako swojego CV, tylko raczej jako stronę sprzedażową swojej marki osobistej.
- Tak, jak poprzednio zaczynamy od zdjęcia oraz imienia oraz nazwiska.
- Poniżej będzie nagłówek. To jest najważniejsza rzecz w Twoim profilu. Napisz tutaj w kilku zdaniach coś, co jest dla Ciebie najważniejsze. Jeśli szukasz pracy to jakiej i dodaj dlaczego świetnie nadajesz się na to stanowisko. Jeśli jesteś freelancerem napisz, jakie problemy rozwiązujesz, jakie usługi można Ci oddelegować. Ten nagłówek to trochę taka 'elevator pitch' o której będzie w ostatnim module.
- Umieść więc najważniejsze informacje-swoją misję, to w czym jesteś najlepsza, w czym pomagasz innym, wymień swoje umiejętności i zadania, których do tej pory się podejmowałaś. Opisz również swoje sukcesy.

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

- Zapraszaj do znajomych ludzi, którzy mogą być potencjalnie Twoimi klientami. Dobrze jest dołączyć spersonalizowaną notatkę, taką wiadomość, którą można wysłać razem z zaproszeniem do kontaktów. Kilka zdań o tym dlatego zapraszasz właśnie tę osobę-być może macie wspólnych znajomych, a może podziwiasz tę osobę i inspirujesz się nią, a może właśnie uważasz, że jesteś w stanie sprawić, że jej biznes rozkwitnie, jak oddeleguje Ci część zadań.