

PDF Отчет

ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗВИТИЯ MLM БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ

Какие 7 шагов необходимо
пройти любому
предпринимателю для развития
своего MLM бизнеса в интернете.

Дорожная карта развития MLM бизнеса в интернете.

В этом документе я не буду давать переписанную теорию о том, как надо начинать развивать свой бизнес в интернете. Я поделюсь тем, как начинал я. Что я делал шаг за шагом, какие ошибки допустил, чего не сделал вовремя, что стоило бы сделать. Конечно здесь не будет всех деталей, однако я точно знаю, что это полезная информация, которая значительно сократит ваш путь к вашему результату! Итак, поехали.

Что я сделал для развития своего бизнеса в Интернет.

Первое. На одном из мероприятий моей компании, где говорилось о важности интернета в бизнесе партнеров, я принял решение развивать своё присутствие в интернете, осознав, наконец, что это необходимо для моего роста. После этого произошла моя первая ошибка. Я "созревал" 1.5 года до того момента, пока наконец начал серьезно что-то делать. Не тяните кота, если вы сейчас читаете эти строки, значит уже сегодня, вам надо начинать действовать.

Второе. Я сделал свою страницу Вконтакте такой, чтобы человек, зашедший на нее, воспринимал меня именно так, как я хочу этого. Т.е. я удалил все ненужные фото неподобающего вида, подписался на интересные мне группы по бизнесу и стилю. Я сделал все для того, чтобы начать быть интересной личностью в социальной сети ВКонтате. На моем канале YouTube есть моё видео о том, как стоит привести в порядок свою страницу.

Третье. Я сделал свой первый сайт на конструкторе сайтов. Это было далеко не люкс. Однако, я стал индексироваться поисковыми машинами. Я писал там статьи с нужными ключевыми словами и сайт стал постепенно подниматься вверх. И даже пошли заказы, благодаря которым я заработал! И все это было абсолютно бесплатно! Поверьте, такой конструктор как NetHouse даст возможность каждому начинающему сделать свой первый сайт. И это совсем не трудно!

Четвёртое. Я прошёл обучение в "Бизнес Молодость". В дополнение к моему опыту создания и развития интернет-магазина это дало мне чёткое представление о том, из каких этапов строится современный бизнес в интернете. Вместе с наставником мы разработали макеты продающего продуктового лендинга. Запустив рекламу в Yandex Direct и Google Adwords я получил входящий поток заявок на продукт и партнерство. Я увидел, что мечта любого MLM предпринимателя, когда не ты ищешь людей, а люди сами ищут того, чтобы пообщаться с тобой - это реальность!!!

Пятое. Я сделал профессиональную фотосессию, чтобы сделать все свои социальные сети, канал YouTube и сайт единообразными. Везде единое фото, единое имя chekmaevs после названия самой соц.сети в url ссылке. Кроме YouTube пока) Все перелинковано. Человек может найти меня почти во всех популярных соц.сетях. Кстати, если у вас ещё не везде есть аккаунты, и, например Facebook, для вас темный лес, то рекомендую разобраться.

Шестое. Я принял решение записывать видео и активно вести свой канал YouTube. Будущее за видеоконтентом. Уже сейчас YouTube это вторая поисковая система в мире после Google!! Я составил список тем и стал искать возможности и помещения для записи. Мне потребовались флипчарт с маркерами и Iphone6! Верно. Вам не надо 30 супер камер! Достаточно хорошего телефона:) Итак, я стал регулярно выкладывать свои видео во все свои социальные сети. Делайте также!

Седьмое. Я определил свою ценность для рынка. В чем я могу быть полезен людям? В чем уникальность моих знаний и моей пользы? Это название я поместил на обложки своих социальных сетей и это же направление легло в основу моего личного сайта. Который я стал разрабатывать на платформе WordPress. Реклама на личный сайт дала новых партнёров в мой бизнес. Настроенная email рассылка помогает мне держать тёплой свою базу подписчиков.

Это семь основных точек моего старта MLM бизнеса в интернете. Были конечно и ошибки. О некоторых из них я уже упоминал выше. В дополнение к ним вот ещё важные детали. Начав снимать видео, я не выстроил себе календарь съёмок. Т.е. я снимал не регулярно. А именно регулярность этого процесса в долгосрочной перспективе способна раскрутить маховик, когда подписчики и новые клиенты появляются сами по себе и зачастую не совсем понятно откуда. Я не вёл аналитику посещаемости сайта и эффективности рекламных каналов. Чем раньше начать, тем более результативнее будет работа и тем дешевле будет обходиться каждый новый клиент. Я не адаптировал свой продуктовый сайт под мобильные и планшеты, и таким образом терял примерно 20% трафика. А ведь за этот трафик я платил из своего кармана. Не логично получалось)

И самое главное - все надо делать очень быстро. Не теряя ни дня времени!

Успехов вам в ваших делах!