

Recruiting

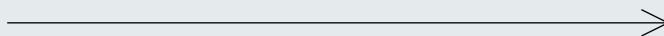
OBSAH NA ZÍSKAVANIE ĽUDÍ
NA SOCIÁLNE SIETE

+

TY AKO ATRAKTÍVNA OSOBA

+

AKO TVORIŤ



ČO ĽUDÍ MOTIVUJE

Čo ich skutočne motivuje

01

VIAC PEŇAZÍ

- vedľajší príjem
- rezerva pre rodinu
- možnosť splácať dlhy
- väčšia finančná sloboda

02

VIAC ČASU

- pracovať z domu
- flexibilný čas
- nezávislosť

03

OSOBNÝ RAST

- sebavedomie
- komunikačné schopnosti
- nové kontakty
- rozvoj v podnikaní

04

KOMUNITA

- podpora
- motivujúce prostredie
- pocit príslušnosti, že niekam patria

05

LEPŠIA BUDÚCNOSŤ

- zabezpečiť rodinu
- dostať sa z rutiny
- viac cestovať
- predčasne splatiť úver
- menej tlaku
- rásť
- seberealizovať sa
- viac možností

OTÁZKY NA ZODPOVEDANIE

Otázky, ktoré si musíš zodpovedať pred tvorbou obsahu

- Čo prežíva, nato aby ho zaujímala zmena?
- Čo iné, podobné na trhu nájde?
- V čom sa to, čo mám, líši?
- Aká je pridaná hodnota?
- Prečo práve teraz je najlepší čas?
- Čo klientovi ušetrím, získa, skrátim, zlepším, pomôžem?
- V akých situáciach sa nachádza?

JA vs. JA

JA pred rokom vs. JA dnes

Ukáž progress — koláž, zmena zmýšľania.

JA vs. JA (cieľovka ženy)

JA som mama na plný úväzok... tiež ja, čo chce byť pani svojho času a nechce sa vrátiť do práce.

Príbeh začiatku

Nehľadala som projekty ani podnikanie — hľadala som len príjem aspoň 1 000 €, prácu z domu, flexibilný čas, seberealizáciu a inšpiratívnych ľudí.

Zamestnanec vs. Podnikateľ

Porovnanie príjmov mesiac po mesiaci. Koľko ti vymerali na dôchodok?

Mýtus o bohatých ľuďoch

Stále som si myslela, že bohatí ľudia sú takí a takí, ale skrz projekt som stretla ľudí, čo zarábajú toľko a toľko — a zistila som...

KOMU PREDÁVAŤ — SEGMENTY

Ľudia, čo urýchlene potrebujú príjem

Predávaj ľahkosť začiatku, jednoduchý vstup, podporu. Len pár krokov od výsledku.

Konkrétne príbehy príjmu za dostupný čas. Ako zarobiť prvých 500 €. Tvoj príbeh.

Zamestnanci

Predávaj: žiadna kontrola, žiaden budík, vyberáš si ľudí, s ktorými tráviš čas, medziročný rast 100 % (nie 5 %), flexibilný čas. Ľudia sú ochotní pracovať na sne šéfa 8 hodín denne — a na svojom sne? 0 hodín denne.

Podnikatelia

Predávaj hodnotu: vstupné náklady klasické vs. tvoje, podnikanie kdekoľvek, e-shop zadarmo vs. tisíce €, pravidelný príjem, ty vedieš ľudí a platí firma, exponenciálny rast siete, zoom aj na Bali, žiadne nájomy ani električka.

Lídri

Predávaj potenciál, víziu, vysoké príjmy, silné vedenie, medzinárodné uznanie, čísla rastu, unikátnosť, načasovanie. Buď menej dostupná. Ukazuj výsledky tímu.

NÁPADY NA OBSAH 1 – 11

1	PRED a PO príspevky — kde som bola kedysi zmýšľaním a kde som dnes (koláž 2 fotiek s textom)
2	Cenné lekcie, ktoré si na svojej ceste dostal (reels, carousel alebo textový príspevok)
3	LIVE video o tvojom príbehu: „Ako môj ošial pre ... začal?“
4	Ako vyzerá môj deň od kedy sa venujem ... (REELS)
5	Na toto som obzvlášť hrdá, pretože keď si predstavím ako som začala ... (REELS + písaný príspevok)
6	Nemala som — a predsa som začala. Pretože som verila ... a chcela som ... Dnes už (nejaký úspech, hoc aj malý)
7	3 najobľúbenejšie (produkty / služby / výhody), ktoré vidím v ... sú A začala som s tým kedysi, pretože som ...
8	Nikdy by som neverila, že ja tu budem promovať Kedysi som robila ..., ale sa mi stalo ... a pochopila som ... a dnes už ...
9	Ľudia sa boja / Ľudia majú obavy Priblížim 2 mojich klientov, ktorí mali tie isté obavy — toto sú ich výsledky
10	Carousel: Ja v roku XY (pred zmenou — čo si robil, ako si žil, čo ťa trápilo) → čím si si prešiel → Ja dnes (lekcie, Happy End)
11	Reels: Čomu sa vlastne venuješ?

NÁPADY NA OBSAH 12 – 20

12	Minule sa mi stalo (neprijemná skúsenosť vo fachu): klient robil chybu a ty si mu pomohla napraviť to, čo viedlo k lepším výsledkom
13	Kedysi som si myslela (mýtus v odbore) — Dnes už viem...poučenie
14	„Tvoje meno“, ale vás je toľko veľa. Nie si ničím špeciálny. Tak ... (prečo si iný). Ľudí v mojom odbore je viac, ale nie sú pre mňa konkurenciou, pretože ...
15	Čo mi píšú moji klienti (recenzie — ak sa dá printscreen, aj reel)
16	Toto ma fakt šoklo ... Príbeh: klient riešil problém, nevedel ho vyriešiť, čo vyskúšal — a vďaka твоjim službám si pomohol
17	Moja skúsenosť s (názov produktu): Prečo ma to oslovilo, čo som riešila, aký problém, čo som skúšala, prečo nezabralo, a ako pomohlo
18	Vieš si vôbec predstaviť, že ... máš cielený stav ...
19	Bez ... nikdy nedosiahneš (cielený stav). Vysvetli prečo. Tiež som si kedysi predstavovala, ... ale nefunguje to tak. Moja rada: ...
20	Prečo neverím Tvoj postoj — prečo neveríš niečomu, čo sa bežne používa v tvojom odbore. Týmto príspevkom si buduješ autoritu

INŠPIRÁCIA – REELS

Hovoreného štýlu

BUBLIE: https://www.instagram.com/reel/C_s8q4Rlnw0/

JA: <https://www.instagram.com/reel/DZpbjK4t30U/>

Nehovoreného štýlu

ERIKA: <https://www.instagram.com/reel/DL7Cur7NQNJ/>

<https://www.instagram.com/reel/DYZLIIItyYL/>