



Social Media

Руководство к успеху в соцсетях

Как просто и эффективно масштабировать свой бизнес в inCruises с помощью социальных сетей.



**Успех в соцсетях
основывается на обеспечении
преимуществ и построении
взаимоотношений**





05

Введение

06

Цели

09

Введение в соцсети

13

Создание привлекательного контента

21

Использование разных соцсетей

27

Создание устойчивого онлайн-сообщества

33

Нормативно-правовое соответствие и этика

42

Измерение успеха

46

Идеи контента

54

Заключение: “ДА” и “НЕТ”

Что в этом руководстве?

Введение



Для вас как для Партнёра inCruises социальные сети могут стать мощным инструментом роста вашего бизнеса и вашей аудитории. **Всё дело в общении, построении сообщества и стремлении поделиться своими впечатлениями.**

Мы здесь для того, чтобы этот процесс стал для вас проще! Это руководство предлагает практические инструменты, которые помогут вам привлекать внимание к огромным преимуществам нашего Членства в Клубе, эффективно общаться с вашей идеальной аудиторией и создавать онлайн-сообщество активных путешественников. Вы поймёте всю силу социальных сетей, научитесь создавать контент и привлекать подписчиков, узнаете о правилах компании и о том, как поддерживать ценные онлайн-знакомства.

**Наша цель - дать вам навыки,
необходимые для успеха в мире
социальных сетей.**

Цели

1.

Понять силу соцсетей

Узнавайте, как соцсети могут помочь вашему бизнесу, расширить его границы, в особенности, границы продвижения такого продукта, как наше Членство в Клубе.

2.

Создавать привлекательный контент

Публикуйте интересные посты, которые эффективно рассказывают о преимуществах Членства в Клубе посредством привлекающих внимание заголовков, визуальных материалов и прямых призывов к действию.

3.

Создавать устойчивое онлайн-сообщество

Искренне общайтесь со своей аудиторией, провоцируйте взаимодействие и проводите виртуальные мероприятия для обучения и информирования потенциальных клиентов.

Objectives

4.

Пользоваться различными соцсетями

Соблюдайте правила конкретной соцсети при создании контента для её аудитории. Для эффективного привлечения внимания и коммуникации учтите по-разному адаптировать стиль своего контента к Instagram, Facebook и LinkedIn.

5.

Соблюдать нормы и правила

Понимайте правила и руководства по продвижению нашего Членства в Клубе в соцсетях и рассказывайте о преимуществах Членства в Клубе честно и прозрачно.

6.

Оценивать успех и изменять стратегию



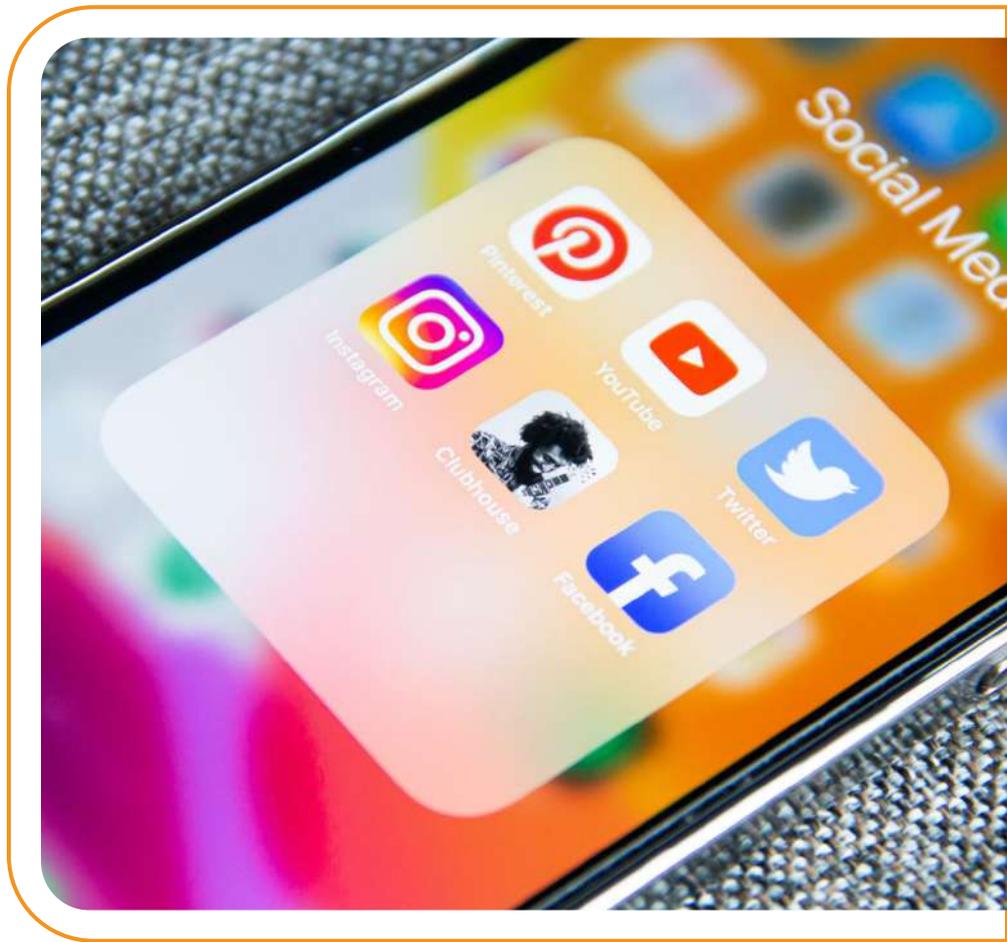
Используйте аналитику, чтобы следить за вашим успехом в соцсетях, менять стратегию на основании этих данных и постоянно совершенствовать свой подход.



MacBook Pro



Введение в соцсети



Понять силу социальных сетей

Что такое маркетинг в соцсетях?

Процесс привлечения интереса к вашему бизнесу посредством грамотного использования соцсетей.



4,9 млрд

пользователей соцсетей в мире в 2023 году.

145 минут

среднее время, проводимое в соцсетях ежедневно.

90% пользователей

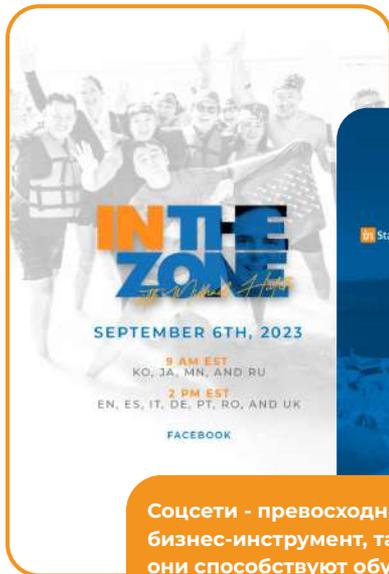
подписаны минимум на один бренд в соцсетях.

Facebook - наиболее популярная соцсеть в мире: 2,9 млн активных пользователей в месяц в мире.

ДА! С помощью соцсетей вы можете вывести свой бизнес на международный уровень, но всё начинается с поддержания сообщества, которое у вас есть на сегодняшний день. Когда вы собираете группу надёжных и заинтересованных людей, они будут соединять вас с другими и расширять ваши возможности влияния.



Ключи к успеху



Соцсети - превосходный бизнес-инструмент, так как они способствуют обучению и поддержанию контактов в вашем сообществе, объединяя его, являясь недорогим способом его развития.

Реалистичность: для создания устойчивых отношений с аудиторией рассказывайте о своём опыте, о своём пути, о своих эмоциях, трудностях, мыслях и развитии.

Визуальная привлекательность: используйте изображения и видео высокого качества, чтобы ваши посты были приятны глазу и ими было легко делиться.

Описание преимуществ: поддерживайте постоянный поток советов путешественникам, руководств по направлениям и простых ноу-хау.

Регулярность - это ключ: регулярные публикации интересного контента поддерживают интерес аудитории и осведомлённость о ваших предложениях.

Поддержка интереса: отвечайте на комментарии, сообщения и вопросы как можно раньше. Вступайте в значимые диалоги для сближения с аудиторией.

Никакого спама: воздерживайтесь от спамерских методов, например, слишком частые публикации или рассылки незапрашиваемых сообщений. Уважайте личные границы ваших подписчиков.



Важные напоминания

- **Первым делом - соответствие:**
всегда соблюдайте правила соцсети, а также политики компании. Избегайте вводящих в заблуждение обещаний в отношении дохода или продукта.
- **Поддержание других Партнёров:**
Сотрудничайте и поддерживайте других Партнёров в сообществе. Развитие надёжной сети выгодно всем.



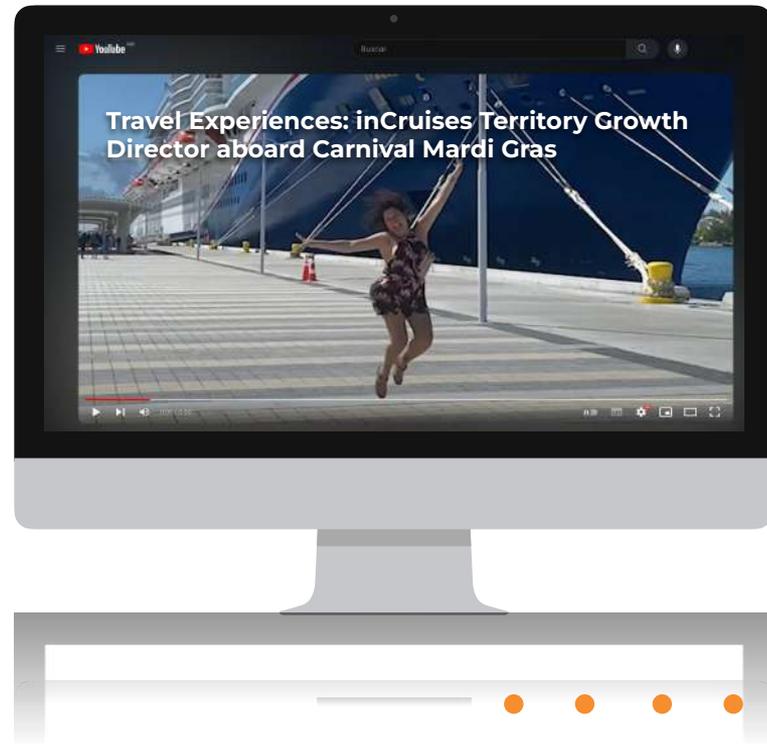
Создание привлекательного контента



Развитие разнообразного контента

Для того, чтобы ваш контент удерживал внимание аудитории, важно использовать его разнообразные стили. Всё дело в грамотном сочетании разных видов и категорий материалов, которое сделает так, что ваш профиль будет отвечать различным предпочтениям ваших подписчиков.

Разнообразный контент оживляет ваше присутствие в соцсети и поддерживает интерес.



Личный контент

Наша рекомендация: 30%

Позвольте вашей аудитории узнавать о вас больше. Делитесь подробностями о своей жизни, хобби и опыте. Это очеловечит облик вашего бренда и укрепит взаимоотношения с подписчиками. Это могут быть семейные моменты, личные достижения или даже забавные факты о вас.

Только бизнес-контент

Наша рекомендация: 30%

В это время вы непосредственно продвигаете ваше Членство в Клубе и возможности Партнёрства. Делитесь историями успеха, отзывами и интересными постами о преимуществах Членства в Клубе. Это продающая часть вашей стратегии.

Косвенный бизнес-контент

Наша рекомендация: 40%

В этой категории постов делайте акцент на том, что важно для вашей целевой аудитории, и на том, с какими трудностями они сталкиваются. Это могут быть советы путешественникам, выбор направлений, новости отрасли, вдохновляющие цитаты и актуальные новостные статьи. Цель здесь - дать преимущества и завоевать доверие.

Ключи к успеху

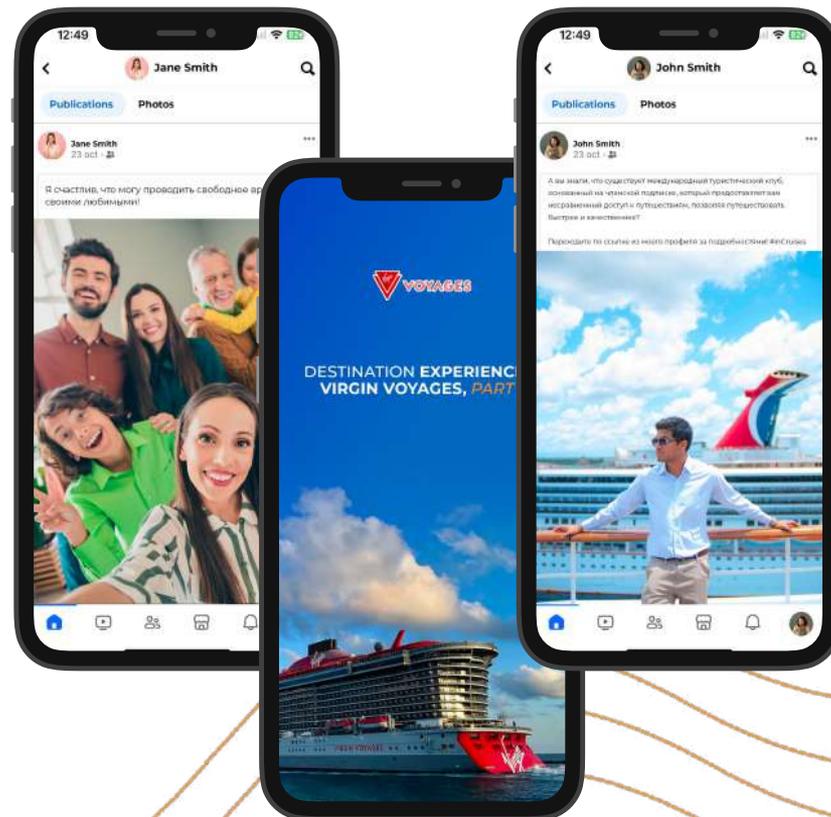
Частота: поддерживайте регулярность публикаций в каждой категории, чтобы создавать ощущение постоянного присутствия в соцсетях.

Коллаборации: сотрудничество с другими, например, Партнёрами, может добавить вашему профилю свежести и новых перспектив.

Разнообразие форматов: для поддержания интереса и разнообразия используйте сочетание текста, картинок, видео, сторис и других форматов.

Структурированный контент: подумайте о внедрении рубрик, например, "Туристический вторник" или "Субботние истории успеха". Это придаст структуру и разнообразие вашим публикациям, и подписчики будут ждать выхода очередной рубрики.

Помните, что сочетание разнообразных стилей контента - это не железобетонное правило. Адаптируйте свой материал, опираясь на отзывы подписчиков, аналитические данные и меняющиеся тенденции в туризме и в соцсетях.



Как создавать привлекательные посты

Учиться создавать привлекательные медиапосты - увлекательный путь к доверию вашей аудитории, к прекрасному диалогу и увеличению вашего онлайн-присутствия. Видят ли вас на красивом фото, в захватывающей сторис или задающим непростой вопрос для размышления - создание привлекательного контента - это ваш путь к сиянию в суетном мире соцсетей.

Эмоциональная связь

Истории обладают способностью вызывать эмоции и укреплять связь с аудиторией. Делитесь личным опытом путешествий, пользования Членством в Клубе или Партнёрской программой и их позитивным воздействием на вашу жизнь.

Преимущества в действии

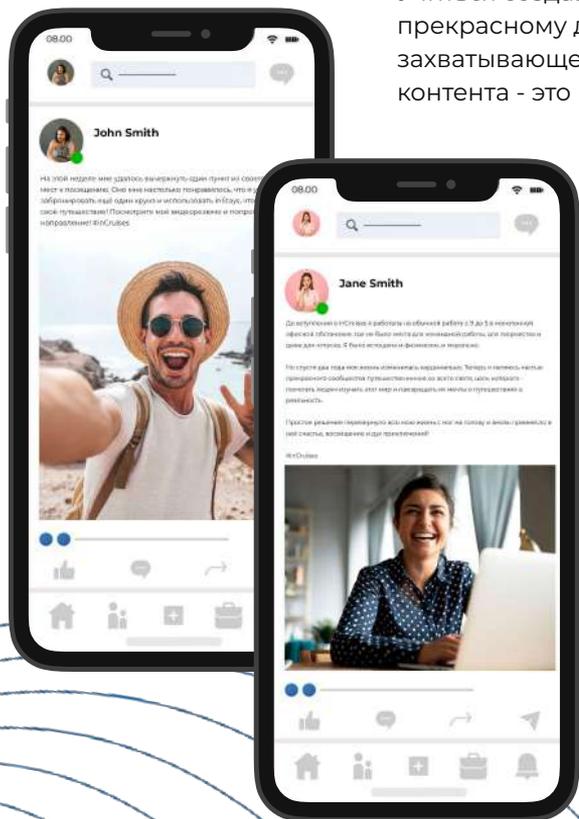
Рассказывайте историю, чтобы показать, как преимущества Членства в Клубе реализуются в жизни. Сделайте акцент на примерах использования Бонусных Баллов 2-к-1 и других опций, благодаря которым вы или кто-то другой побывал в путешествии своей мечты.

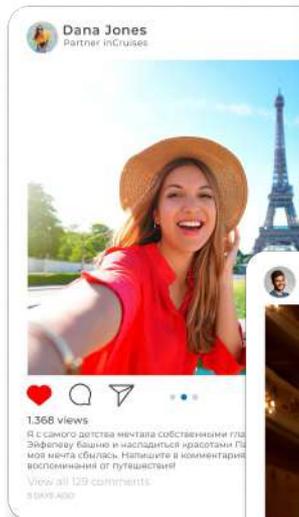
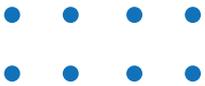
Актуальность

Неподдельные истории вызывают доверие и желание обратиться к вам. Делитесь трудностями, которые вам пришлось преодолевать, памятливыми моментами из путешествий и тем, как Членство в Клубе изменило ваш подход к путешествию.

Визуальные истории

Сопровождайте свои истории визуальными материалами - они усиливают впечатление. Делитесь видео или фото, на которых вы наслаждаетесь путешествием, которое стало возможным благодаря Членству в Клубе.





Представляя Членство в Клубе в соцсетях, помните о том, что наш неосязаемый продукт оживает благодаря осязаемому опыту, которое он предлагает: экзотические направления, незабываемые приключения, радостные моменты. Позвольте своей аудитории увидеть, почувствовать и вообразить невероятные путешествия, которые предлагает ваш продукт. Создание интересных постов с привлекательными видео и прямыми обращениями - это навык, который может значительно улучшить вашу стратегию в соцсетях. Эффективно рассказывая о преимуществах Членства в Клубе, вы привлечёте внимание вашей аудитории и вызовете желание узнать о нём больше.

- **Предложение чистого преимущества**

Важно, чтобы ваши посты сообщали и фокусировали внимание аудитории на чистых преимуществах Членства в Клубе, таких как получение Бонусных Баллов 2-к-1. Делайте акцент на том, как Членство в Клубе может увеличить туристический потенциал ваших подписчиков и сделать их путешествие мечты возможным.

- **Привлекательные заголовки**

Создавайте “цепляющие” заголовки, вызывающие желание аудитории прочесть ваш пост до конца. Используйте слова-призывы и вызывающие любопытство фразы.

- **Прямой призыв к действию**

Каждый ваш пост должен содержать прямой призыв к действию, который сообщает аудитории, что делать дальше. Узнать ли это больше, подписаться или поделиться постом - ваш призыв к действию должен быть очевидным и эффективным.

Ключи к успеху

Уникальность: делитесь подлинными произошедшими с вами историями и своими эмоциями.

Яркость: своими словами рисуйте живую картину так, чтобы вашим подписчикам казалось, что и они там были.

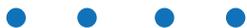
Трансформация: делайте акцент на том, как Членство в Клубе превратило обычные впечатления в необычайные.

Вовлечённость: завершайте свои посты вопросом, призывающим подписчиков поделиться своим опытом путешествий.

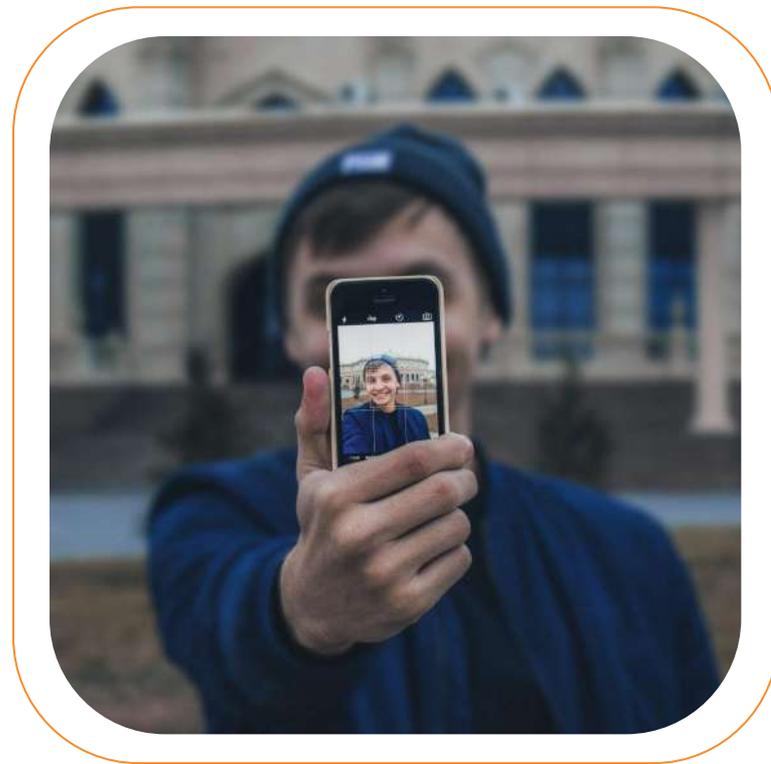
Коротко и ясно: подписи к вашим постам должны кратко и лаконично передавать основные преимущества.

Просмотр с мобильных устройств: посты должно быть удобно смотреть с мобильного - подходящий формат и визуальная привлекательность.





Помните, что истории и искренность - самые мощные инструменты презентации Членства в Клубе и Партнёрства. Рисуйте яркую картину преимуществ – восторг от путешествий по миру, потенциал для заработка, помощь другим делать тоже самое. Но, что очень важно, избегайте нереалистичных обещаний в отношении размера заработка, роскошных приобретений или экстравагантного образа жизни. Вместо этого делитесь уникальным опытом, особенностями своего пути и преимуществами, которые всё это привнесло в вашу жизнь. Пусть ваша искренность сияет, создаёт доверие и привлекает единомышленников в ваше сообщество.





Использование разных соцсетей



Адаптация контента под разные соцсети

В динамичном мире соцсетей важно адаптировать свой контент под каждую платформу. Каждая соцсеть имеет свои сильные и слабые стороны. Адаптация медиастратегии под каждую платформу - залог эффективности ваших постов.

- **Визуальные соцсети**

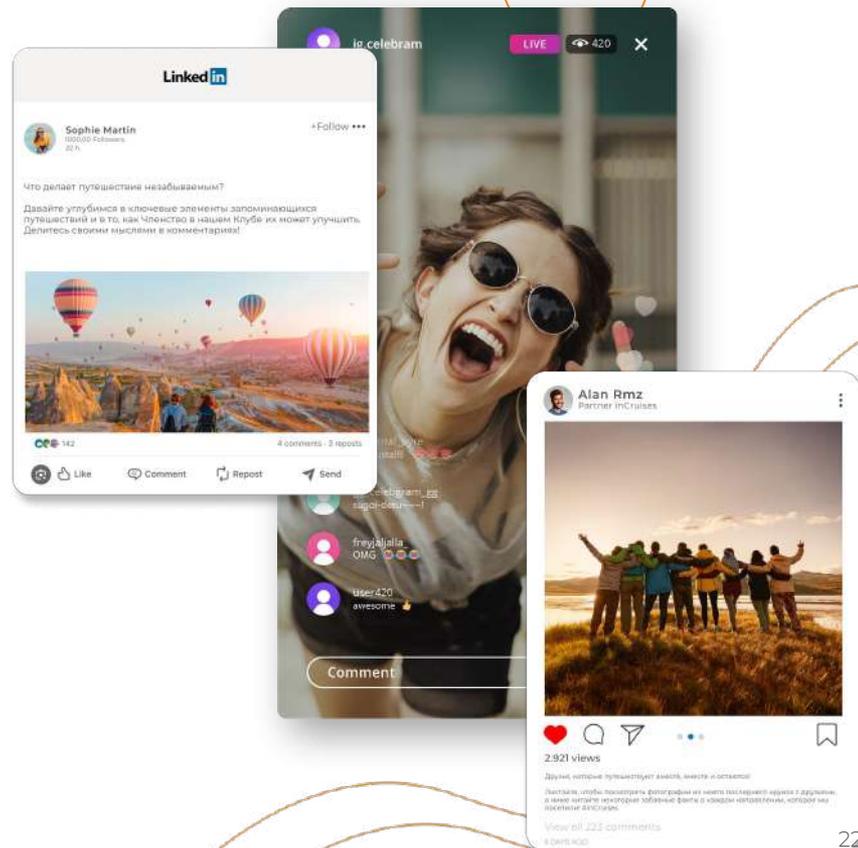
Такие ресурсы как Instagram или Facebook основаны на визуальном контенте. Используйте фото, графику и видео высокого качества, чтобы показать туристические места и преимущества Членства в Клубе.

- **Интерес и взаимодействие**

Общайтесь с аудиторией посредством воодушевляющих подписей и комментариев. Например, Facebook и LinkedIn позволяют публиковать более длинные посты и вести продолжительные обсуждения, что делает их идеальными для более подробного рассказа о Членстве в Клубе.

- **Стратегия для каждой соцсети**

Различные платформы привлекают различные категории аудитории. Узнавайте о сильных и слабых сторонах Instagram, Facebook и LinkedIn, чтобы учитывать это при составлении контента и эффективно общаться с целевой аудиторией. Например, Instagram - это визуальная сеть, которая привлекает более молодую аудиторию, что делает её идеальной для размещения ярких фото и коротких видео из путешествий. С другой стороны, LinkedIn больше рассчитан на специалистов, ищущих образовательный контент, что делает его идеальным для размещения информационных материалов о бизнес-преимуществах Членства в Клубе.



Рекомендации



INSTAGRAM

Instagram - визуальная соцсеть, созданная для размещения привлекательных картинок и коротких видео. Для успеха в Instagram:

Делайте акцент на визуальных материалах высокого качества: делитесь удивительными фото и видео, говорящих о красоте различных стран и преимуществах Членства в Клубе.

Пользуйтесь сторис в Instagram: публикуйте короткие интересные сторис, чтобы представить ваш закулисный облик в путешествии или предложить простые ноу-хау или промо.

Используйте хэштеги: включайте в описание относящиеся к теме хэштеги, чтобы увеличить количество просмотров ваших постов.

Эстетика: публикуя посты в Instagram, придерживайтесь одной визуальной тематики или цветовой схемы. Стилистая целостность сделает ваш профиль более привлекательным.



FACEBOOK

Facebook - это разнообразная платформа, которая поддерживает более объёмный контент и располагает к длительным обсуждениям. Для размещения контента в Facebook:

Создавайте посты большего объёма: делитесь подробными историями о своих путешествиях с Членством в Клубе и о том, как они обогащают вашу жизнь.

Вступайте в тематические группы: для общения с единомышленниками ищите и вступайте в туристические и предпринимательские группы.

Делитесь отзывами и историями успеха: публикуйте отзывы и истории успеха пользователей Членством в Клубе, чтобы завоевать доверие.

Utilize Facebook Live: Host live sessions to answer questions and provide valuable insights.



LINKEDIN

LinkedIn - платформа для специалистов, ориентированная на бизнес-сферы. Для размещения контента в LinkedIn:

Делитесь информативными статьями: пишите и делитесь заметками о бизнес-аспектах Членства в Клубе, например, Программой Независимого Партнёра.

Участвуйте в отраслевых обсуждениях: принимайте участие в обсуждениях тенденций в туристической отрасли и предпринимательстве, чтобы позиционировать себя как отраслевой специалист.

Общайтесь со специалистами: создайте сеть специалистов, которым могут быть интересны бизнес-возможности Членства в Клубе.

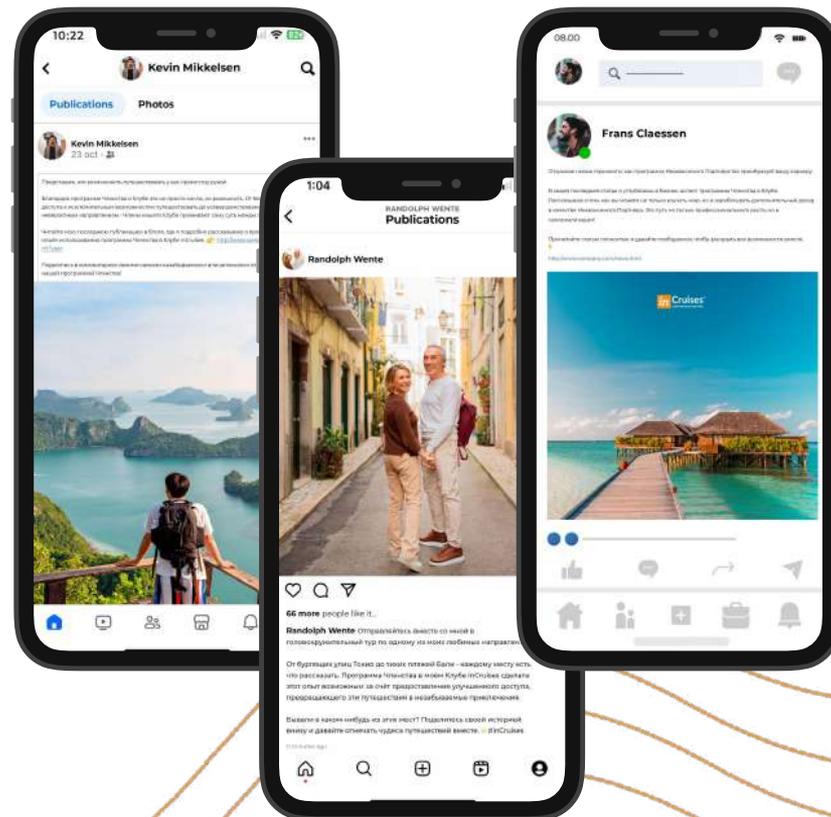
Делитесь своими знаниями: публикуйте посты о своих знаниях и опыте в индустрии туризма и сфере прямых продаж.

Примеры

Instagram: публикуйте рилс о различных местах, где вы побывали. В описании видео делитесь удивительными историями о каждой локации, плавно переходя к преимуществам Членства в Клубе..

Facebook: публикуйте более объёмные посты, подробно раскрывающие преимущества и практическую пользу Членства в Клубе. Делитесь личными забавными историями и отзывами Членов Клуба, которые получили массу приятных впечатлений в путешествиях благодаря бонусной программе.

LinkedIn: делитесь информационными заметками о бизнес-аспектах Членства в Клубе, таких как потенциальный дополнительный доход по Программе Независимого Партнёра. Участвуйте в дискуссиях, посвященных тенденциям туристической отрасли, и обсуждениях того, как Членство в Клубе может дополнить сбалансированный образ жизни.





Когда вы только начали свой бизнес, мы рекомендуем вам сосредоточиться на **Instagram, Facebook и LinkedIn**, поскольку каждая из этих соцсетей предлагает уникальные возможности установления взаимоотношений с целевой аудиторией.

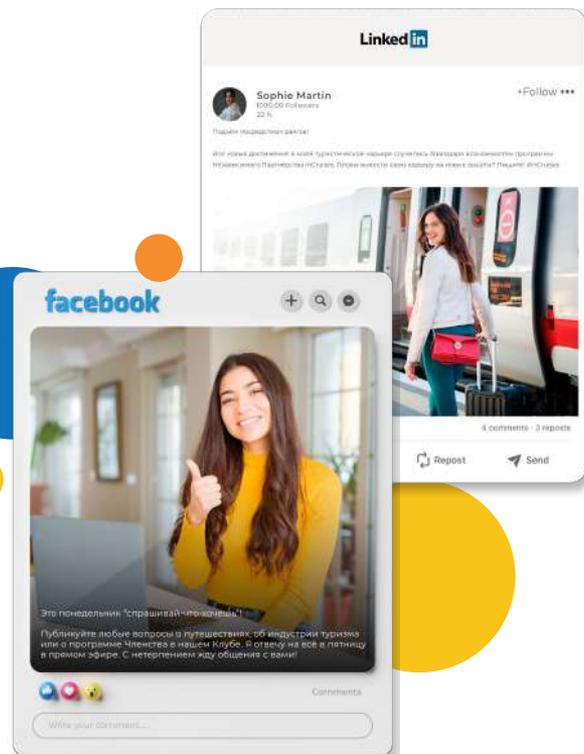
Instagram - превосходен для визуальных рассказов о путешествиях, которые привлекают молодёжь, как правило, от 18 до 34 лет. **Facebook** - разнообразен, он позволяет проводить онлайн-сессии и публиковать информационные посты, привлекая людей в возрасте от 25 до 54 лет. **LinkedIn** - платформа для специалистов, участников различных отраслевых дискуссий, устанавливающих новые контакты с специалистами-единомышленниками и путешественниками в возрасте, как правило, от 25 до 54 лет. Эта стратегия поможет вам охватить различные категории пользователей, чтобы вести свой бизнес к его цели.



Ключи к успеху

- **Знайте свою аудиторию:**
Понимайте демографию и предпочтения своей аудитории на каждой платформе. Что хорошо работает в Instagram, может иметь другой эффект в LinkedIn.
- **Адаптируйте стиль:**
Выбирайте стиль подачи и интонацию голоса в зависимости от типа аудитории соцсети. Instagram предлагает неофициальный стиль общения, в то время как LinkedIn поддерживает более формальный и деловой тон.
- **Целостность бренда:**
Поддерживайте единую целостность своего бренда во всех соцсетях. Чтобы повысить свою узнаваемость, используйте то же фото профиля и ту же информацию о себе.
- **Перекрёстное продвижение:**
Если у вас есть профили во многих соцсетях, периодически используйте перекрёстное продвижение. Например, делитесь постом в Instagram на своей странице Facebook, чтобы приглашать пользователей в другие свои профили.
- **Использование хэштегов:**
Хэштеги в различных соцсетях работают по-разному. В Instagram они необходимы для узнаваемости. На Facebook и LinkedIn используйте их в меру в соответствии с определённой стратегией.

Ознакомьтесь с разделом **“Идеи контента”** данного руководства, где приведены примеры, включая скачиваемую графику, согласованные описания и подробные концепции для каждой соцсети.



Использование ХЕШТЕГОВ



Хештеги - это слова или словосочетания, перед которыми ставится символ "#", применяемые для категоризации контента с целью сделать его видимым для пользователей, интересующихся определённой тематикой. Когда пользователи кликают хештег или вводят его в поисковую строку, система выводит ленту публикаций, использующих данный хештег. Это позволяет видеть искомый контент и общаться с пользователями со схожими интересами.

Повышение просмотров: Хештеги помогают увеличивать число просмотров среди пользователей, которые не являются вашими подписчиками, привлекая новую аудиторию и потенциальных клиентов.

Целевая аудитория: Хештеги позволяют находить и общаться с пользователями, интересующимися определённой тематикой, которая имеет отношение к вашему бизнесу.

Узнаваемость бренда: Грамотное использование хештегов бренда, включая предоставляемые inCruises, будет способствовать построению идентичности вашего бренда, благодаря чему аудитория быстрее заметит ваш контент. Активно используя хештеги бренда inCruises в своих постах в соцсетях, вы не только поддерживаете ценности компании, но и способствуете целостности присутствия бренда на различных платформах.

Часть сообщества: Хештеги являются не только инструментами повышения видимости контента, но и мотивации к созданию сообщества. Участвуя в обсуждениях под определёнными хештегами, вы позиционируете себя как активный член сообщества путешественников. Будь то отраслевые или хештеги сообществ, они позволяют находить единомышленников, укреплять значимые взаимоотношения, развивать онлайн-сообщество таких же страстных любителей путешествий, лидерства и inCruises.

Рекомендации



INSTAGRAM

Instagram допускает использование максимум 30-ти хештегов в одной публикации, но мы рекомендуем указывать не более 3-5 во избежание ассоциаций со спамом.

Популярные хештеги

Популярные хештеги - это широко используемые ключевые слова и словосочетания в соцсетях, часто задаваемые в поисках, упоминаемые в большом количестве публикаций, посвящённых соответствующим тематикам, событиям или интересам. Эти хештеги используются в огромном числе постов и делают ваш контент заметным более широкой аудитории.

Примеры

#Travel #Cruise #Hotel #Wanderlust



FACEBOOK

Facebook предполагает размещение публикаций большего объёма, с большим количеством деталей, но это не означает больше хештегов! Ограничьтесь 2-3 хештегами в одной публикации.

Нишевые хештеги

Нишевые хештеги - особые ключевые слова или словосочетания, созданные для определённой отрасли, сообщества или сферы интересов. Эти хештеги не так широко используются, как наиболее популярные, поскольку предназначены для более узкой аудитории. Нишевые хештеги помогут вам привлекать более подходящую вашей сфере деятельности целевую аудиторию.

Примеры

#CruiseTravel #AdventureTravel
#TravelBusiness



LINKEDIN

Помните, что LinkedIn - это профессиональная платформа, поэтому здесь также уместно использование хештегов! Мы рекомендуем от 1 до 5 хештегов.

Хештеги брендов

Хештеги брендов уникальны для определённого бренда, организации или рекламной кампании. Они используются для продвижения идентичности бренда, привлечения связанного контента других пользователей и их вовлечённость в обсуждения. Они как правило включают наименование бренда и используются на всех платформах для связи между схожими публикациями и повышения узнаваемости бренда.

Примеры

#inCruises #inStays #inCruises4Ever
#BookedWithInCruises

Ключи к успеху

Придерживайтесь тематики: Ваши хештеги должны иметь непосредственное отношение к теме вашего поста и отвечать интересам вашей целевой аудитории.

Комбинируйте хештеги: Комбинируйте популярные, нишевые и брендовые хештеги, чтобы увеличивать охват, сохраняя фокус на своей идеальной целевой аудитории.

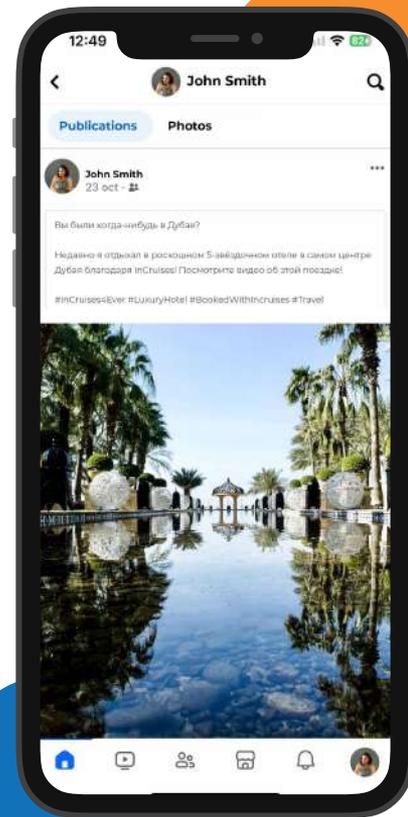
Соблюдайте баланс: Не перегружайте посты хештегами. Соблюдайте баланс между повышением узнаваемости и удобством для чтения, используя умеренное количество хештегов в рамках одного поста.

Читайте чужие посты: Пользуйтесь хештегами не только для своих публикаций. Просматривайте связанный по тематике контент по хештегам в чужих постах, комментируйте их, проставляйте лайки и участвуйте в соответствующих обсуждениях в своей отрасли или нише.

Придерживайтесь единой стратегии: Применяйте единую стратегию использования хештегов во всех соцсетях. Это позволит повысить узнаваемость вашего бренда и увеличить эффективность ваших действий в соцсетях.

Важно где: Помещайте хештеги после описания к вашему посту или в качестве первого комментария, чтобы сохранять ясность и визуальную привлекательность публикации и при этом повышать видимость. Размещение хештегов в середине описания делает контент менее доступным для людей, пользующихся речевым воспроизведением текста.

Знать, как пользоваться хештегами, необходимо для увеличения охвата, повышения интереса и узнаваемости вашего контента в социальных сетях. Подходящие, специфические хештеги и грамотное размещение их в публикациях поможет вам эффективно взаимодействовать с целевой аудиторией, повышать видимость и степень воздействия вашего контента.





Создание устойчивого онлайн-сообщества

Общение с аудиторией

Общение с аудиторией - основа стратегии успешного развития в соцсетях. Всё дело в создании значимых контактов, поддержании обсуждений и построении сообщества преданных подписчиков. Ценить своих подписчиков - жизненно важно, так как они - сердце вашего сообщества. Ваша реакция на комментарии говорит о том, что они вам не безразличны, что помогает завоёвывать доверие и положительную репутацию бренда. Здесь мы врываемся в искусство привлечения внимания аудитории, взаимодействия с ней, получения обратной связи и поддержания её интереса.

Реагируйте быстро

Своевременные ответы на комментарии, сообщения и упоминания показывают, что вам важна заинтересованность аудитории. Выделите время в течение дня на общение с вашими подписчиками и быстрые ответы на их вопросы.

Благодарите

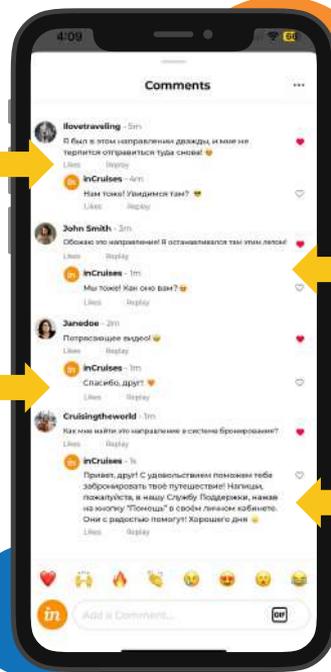
благодарите за лайки, репосты и комментарии. Признание участия аудитории создаёт у подписчиков ощущение того, что их ценят, и вдохновляет на продолжение взаимодействия.

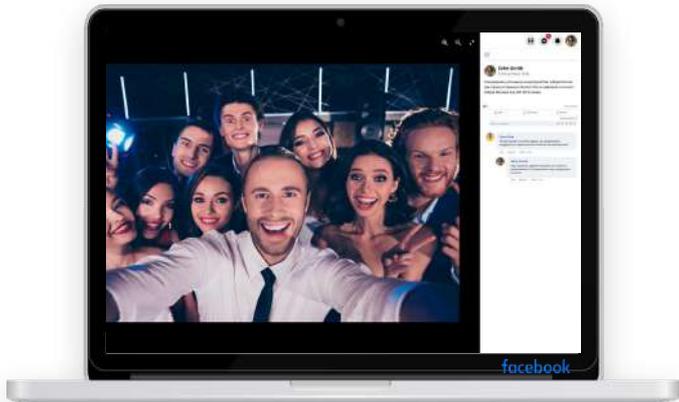
Провоцируйте обсуждения

Задавайте вопросы, размещайте голосования или спрашивайте совета или мнения. Привлекательный контент вдохновляет подписчиков делиться их соображениями и опытом, создавая атмосферу сообщества.

Очеловечивайте свой бренд

Используйте приветливый и располагающий к общению тон для сближения с аудиторией. Делитесь своим закулисным опытом путешествий, рассказами о своём пути Члена Клуба и Партнёра и личных забавных ситуациях.





Важно не только поддерживать, вдохновлять и привлекать аудиторию, но и устанавливать связи с другими Партнёрами. Развитие надёжных связей в сообществе Партнёров может привести к сотрудничеству, обмену опытом и общему росту. Помните, важно никогда не общаться с онлайн-троллями и пользователями, оставляющими неправдивые и уничижительные комментарии о нашей компании. Просим вас относиться с уважением к любому и сообщать о возникающих проблемах Отделу нормативно-правового соответствия.

Ключи к успеху

Регулярность: составьте график публикаций и общения в соцсетях. Регулярность провоцирует ожидание ваших публикаций и доверие аудитории.

Обсуждения: поддерживайте обсуждения. Не заканчивайте общение внезапно. Общайтесь с аудиторией, выражая благодарность за их участие.

Используйте эмоджи и гифки: пользуйтесь эмоджи и гифками, чтобы добавить индивидуальности и эмоций своим реакциям.

Отмечайте достижения: делитесь и празднуйте важные достижения, будь то число подписчиков или годовщина создания вашего бизнеса. Такие моменты помогают сближению с аудиторией.

Важность инклюзивности: следите за тем, чтобы ваши методы привлечения были уважительными по отношению к любым потенциальным клиентам. Создавайте безопасную и приветливую среду для каждого участника вашего сообщества.

Профессиональное руководство: если вы не уверены, как правильно повести себя в щепетильной ситуации или отреагировать на негативный комментарий, обратитесь в Службу поддержки или Отдел нормативно-правового соответствия нашей компании за рекомендациями, как разрешить ситуацию наилучшим образом.

Проведение виртуальных мероприятий

В сегодняшнем цифровом мире организация виртуальных мероприятий - динамичный способ сближения с аудиторией, обмена знаниями и укрепления бизнеса. Узнавайте о том, как планировать и успешно проводить виртуальные мероприятия из наших информационных вебинаров и онлайн-трансляций. Эти стратегии помогут вам заинтересовать аудиторию, обеспечить хороший контент и укрепить своё онлайн-присутствие.

Выбирайте правильный формат

вебинары, сессии вопросов и ответов, виртуальные туры и мастер-классы - популярные форматы виртуальных мероприятий. Выбирайте формат и соцсеть, соответствующие целям вашего мероприятия и интересам вашей аудитории.

Обучайте и информируйте

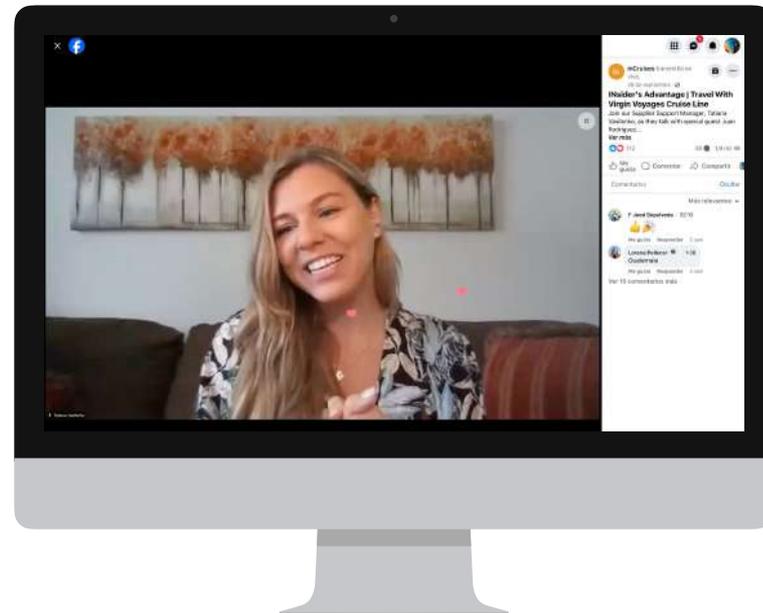
проводите виртуальные мероприятия, чтобы делиться подробной информацией о Членстве в Клубе, его преимуществах и о том, как оно работает. Предлагайте ценные советы, отвечающие на распространённые вопросы и опасения, которые могут иметь ваши подписчики.

Интерактивное общение

провоцируйте обсуждение с помощью голосования, квизов и интерактивных сессий вопросов и ответов. Общение создаёт у участников ощущение вовлечённости и своего вклада, что удерживает интерес и внимание.

Анонс

провоцируйте ожидание, заранее объявляя о предстоящем виртуальном мероприятии на всех своих медиаканалах. Публикуйте короткие анонсы, обратные отчёты и основные пункты программы, чтобы вызвать интерес и увеличить число участников.





Организуя виртуальное мероприятие в соцсети, учитывайте её сильные и слабые стороны и цели вашего мероприятия. Например, **Instagram Live** - отлично подходит для проведения сессий вопросов и ответов или видео из закулис. В **Facebook Live** удобно делиться новостями о Членстве в Клубе и интервью. **LinkedIn** идеален для отраслевых вебинаров и специализированных дискуссий. Делайте выбор, подходящий вашему контенту и вашей аудитории. Грамотно пользуясь этими платформами, вы можете привлекать аудиторию различными методами и организовывать запоминающиеся виртуальные мероприятия. Однако, пожалуйста, никогда не делитесь конфиденциальными сведениями. Сюда входят любые личные сведения Партнёров или руководителей компании, например, контактные данные, и воздерживайтесь от упоминания внутрикorporативных или конфиденциальных обсуждений.



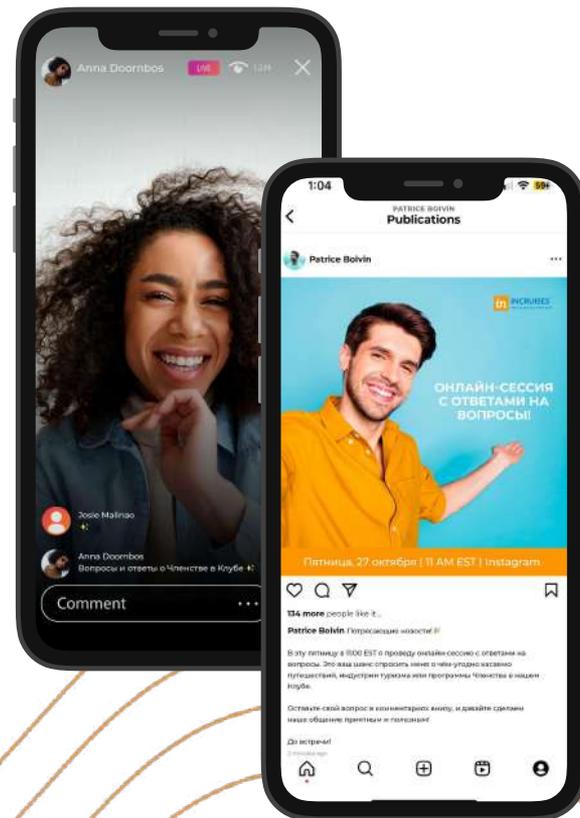
Ключи к успеху

Ясная программа: организуйте мероприятие, чётко обозначая тему, планируемое время и интерактивные элементы.

Общайтесь заранее и часто: начните общение с участниками ещё до начала мероприятия посредством анонсов и сбора вопросов.

Обеспечивайте преимущество: вы должны предлагать ценные сведения и факты, которые отвечают интересам ваших подписчиков и которыми Партнёры могут делиться со своими нижестоящими командами.

Записывайте: сделайте запись виртуального мероприятия и предоставьте возможность просмотра тем, кто не смог присоединиться к эфиру.



Нормативно-правовое соответствие и этика



Соблюдайте правила нормативно-правового соответствия

Присутствовать в цифровом пространстве, соблюдая правила соответствия, очень важно для каждого Партнёра. Правила каждой социальной сети и политика компании служат ориентиром для ваших действий в сети. Понимая и придерживаясь этих принципов, вы сохраняете доверие ваших подписчиков и репутацию нашего бренда и нашего бизнеса. Нормы соответствия закладывают фундамент ответственного поведения в социальных сетях.

Правила соцсетей

Различные соцсети устанавливают свои правила продвижения продуктов для компаний в сфере прямых продаж. Знакомьтесь с этими правилами, чтобы избежать возможных нарушений и блокировки профилей.

Дисклеймеры

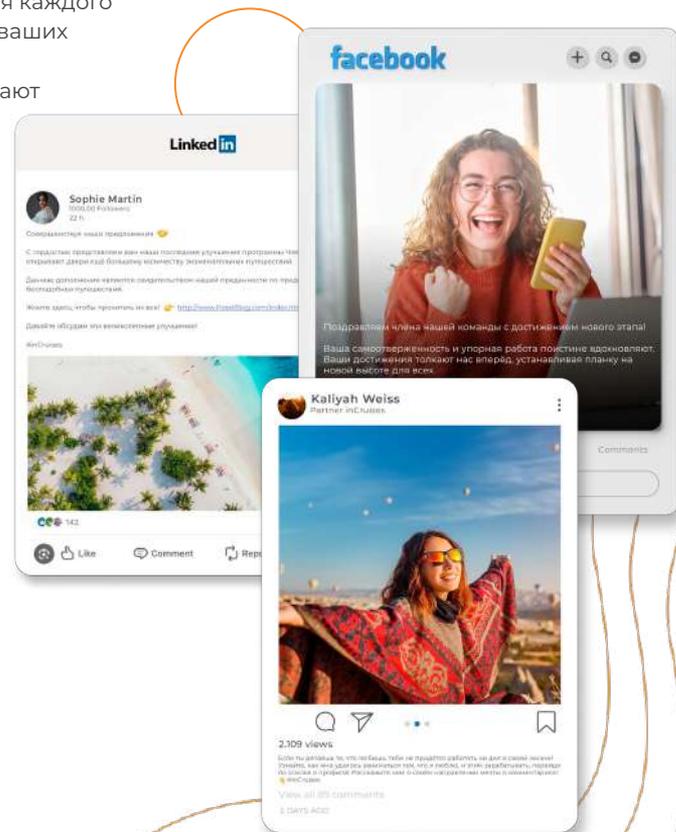
обсуждая размер потенциального дохода или результата работы, применяйте подходящие дисклеймеры. Продвигая Членство в Клубе, представляйтесь Независимым Партнёром.

Избегайте преувеличения

Говорите о преимуществах Членства в Клубе и Партнёрства как можно точнее, без преувеличений. Прозрачно рассказывайте о продукте и о том, что он предлагает, и избегайте нереалистичных обещаний, будь то размер дохода или возможности путешествовать.

Этичные методы

Соблюдайте принципы прозрачности, честности и целостности во всех своих действиях и взаимодействиях. Избегайте методов, которые могут вводить в заблуждение или манипулировать аудиторией.



Присутствие в медиасреде не является обязательным требованием для Партнёров. Это полностью ваше усмотрение, но мы призываем вас к этому. Если вы выбираете этот путь, вы обязуетесь соблюдать правила и политику компании, являющиеся частью вашего Соглашения Независимого Партнёра, для сохранения целостности и профессиональной репутации бренда

Партнёры не должны рекламировать или продавать конкретный круиз или предлагать или рекламировать цены или спецпредложения, опубликованные на веб-сайте inCruises, например, показывая платёжные чеки из круизов или оплаченные счета за круиз.



Это пример того, как рассказывать о своём бизнесе inCruises в соцсетях. Опубликуйте лого Независимого Партнёра, упоминание о своём статусе и прямые ссылки на сайт или соцсети inCruises с вашей уникальной реферальной ссылкой, QR-кодом или официальным адресом URL-адресом inCruises.

Чётко указывайте свой статус Независимого Партнёра во всех печатных и непечатных материалах и сообщениях. Не используйте слово inCruises или наших торговых знаков в названии доменов, чтобы избежать сходства с корпоративным адресом. Ваше честное заявление о том, что вы являетесь Независимым Партнёром, очень важно.

Партнёры не имеют права использовать или регистрировать доменные имена, адреса электронной почты и/или аккаунты, которые могут вводить в заблуждение пользователя, заставляя его предполагать, что сообщение исходит от inCruises или является собственностью Компании.



Партнёры не должны давать обещаний в отношении размера дохода или позволять себе негативные комментарии в отношении отдельно взятых людей, компании или конкурентов. Избегайте публикации изображений, иллюстрирующих роскошный образ жизни, например, дорогие автомобили, ювелирные изделия, особняки, или обещаний конкретного уровня дохода в inCruises.

Проверьте, соответствует ли используемая вами терминология с текущими требованиями в отношении маркетинговых материалов. Выражения, такие как "Зарабатывайте, чтобы путешествовать", "Путешествуйте дешевле", "Путешествуйте бесплатно", "Круизные доллары" или "Зарабатывайте в путешествии по миру" устарели и строго запрещены.

Партнёры могут использовать только логотип Независимого Партнёра inCruises и не могут использовать или менять ни один из официальных логотипов inCruises или зарегистрированных фирменных наименований, например inGroup, inCruises, inStays, inPay и др.



Вместо этого, рассказывайте о личном опыте, профессиональном росте, преимуществах и возможностях, предлагаемых inCruises.

Мы хотим, чтобы вы применяли творческие способы профессионального продвижения вашего бизнеса. Наше единственное требование - уважение, профессионализм и соблюдение нашей маркетинговой политики, а также уважение к нашим зарегистрированным наименованиям и логотипам inGroup от inCruises. Мы специально разработали для вас дизайн логотипа Независимого Партнёра. Вы можете увидеть различные цветové решения и вариации этого логотипа в вашем Личном кабинете.



Если вы ведёте профиль в соцсетях для продвижения бизнеса inCruises, контент этого профиля должен соответствовать бизнес-целям. inCruises оставляет за собой право наблюдать за активностью в соцсетях наших Партнёров для обеспечения соблюдения положений наших Политик и процедур.

Важно воздерживаться от публикации любого контента из вашего Личного кабинета, так как вся эта информация является собственностью inCruises и признаётся конфиденциальной. Сюда входят, помимо прочего, счета за бронирования, документы о выплате дохода и бонусов, платформа бронирований или любая другая информация, защищённая паролем.



Вместо этого делитесь отзывами Членов Клуба и отмечайте достижения Партнёров.

Хештэги и термины

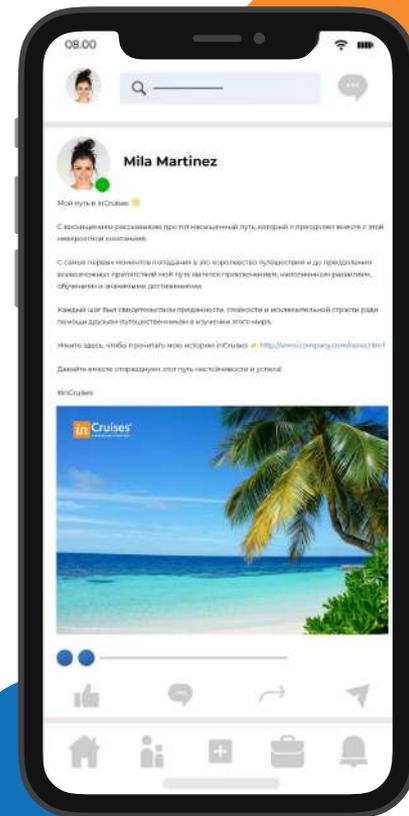
✗ Неограниченный доход	✓ Потенциальный дополнительный доход	✗ #CruiseForFree (путешествовать бесплатно)	✓ #inCruises
✗ Финансовая свобода	✓ Развитие лидерства	✗ #CruiseForLess (путешествовать дешево)	✓ #inStays
✗ Финансово независимые	✓ Заработайте и ведите туристический образ жизни	✗ #GetRichQuick (разбогатеть быстро)	✓ #inCruises4Ever (inCruises навсегда)
✗ Финансовая независимость	✓ Создай свой бизнес и путешествуй по миру	✗ #GetPaidToTravel (получать деньги на путешествия)	✓ #Partnership (Партнёрство)
✗ Миллионер	✓ Бонусные Баллы	✗ #6FigureIncome (шестизначный доход)	✓ #BusinessLeader (бизнес-лидер)
✗ "Заработайте \$\$X быстро"		✗ #Investment (инвестиции)	✓ #Entrepreneur (предприниматель)
✗ Круизные доллары		✗ #LuxuryLifestyle (жизнь в роскоши)	✓ #Leadership (лидерство)

Если вы решили уйти или вас просят отказаться от статуса Независимого Партнёра, вы должны удалить все упоминания об inCruises из своих соцсетей в течение десяти дней с момента ухода. В течение 12 месяцев после вашего ухода воздержитесь от продвижения предложений других компаний, работающих в сфере прямых продаж или сетевого маркетинга, во всех профилях, которые вы использовали для продвижения inCruises. Эта политика принята для профилактики переманивания, которое запрещено.

Построение доверительных отношений

Доверие - основа любых успешных отношений в бизнесе, а целостность - это морально-этический ориентир, благодаря которому наши действия отвечают нашим ценностям и целям.

Доверие и целостность очень важны для вашего статуса Партнёра. Эти атрибуты - сама суть вашей репутации надёжного Партнёра, и понимание их важности, того, как они влияют на ваши взаимоотношения с клиентами и другими Партнёрами, понимание принципов, лежащих в их основе, поможет вам не только укрепить свою репутацию, но и сделать вклад в долгосрочный успех нашего совместного путешествия.



Построение доверительных отношений

Этичное продвижение

Избегайте агрессивной и манипулятивной тактики при продвижении Членства в Клубе. Сосредотачивайте усилия на обучении своей аудитории и позволяйте им принимать информированные взвешенные решения.

Рассказ о вашем пути

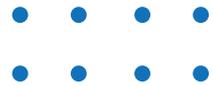
Делитесь подробностями о вашем пути Члена Клуба и Партнёра, включая взлёты и падения. Искренность способствует сближению с аудиторией.

Открытость

Предоставляйте точную и надёжную информацию о преимуществах и возможностях Членства в Клубе и Программы Независимого Партнёра. Открытость способствует формированию доверия и препятствует введению аудитории в заблуждение.

Прозрачность и отзывы

Делитесь настоящими отзывами и историями успеха действующих Членов Клуба и Независимых Партнёров. Избегайте использования поддельных вводящих в заблуждение отзывов, которые могут навредить вашей репутации.



Ключи к успеху

Будьте настоящим: делитесь трудностями и неудачами, с которыми вы сталкивались на своём пути, и, конечно, достижениями.

Ссылайтесь на источники: говоря о статистических сведениях или отдельных фактах, указывайте источники.

Реагируйте: отвечайте на вопросы и опасения быстро и честно. Не оставляйте вопросы или реакции без внимания, отвечайте на конструктивную критику.

Делитесь реальными историями: делайте акцент на реальных историях, иллюстрирующих влияние Членства в Клубе и Независимого Партнёрства.

Надёжность: относитесь к своим действиям и ошибкам ответственно. Не уходите от ответственности, если что-то пошло не так. Умение взять на себя ответственность отражает вашу целостность.

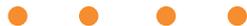




Доверие и целостность вселяют уверенность в клиентов и других Партнёров, способствуя продолжительным отношениям и этичному ведению бизнеса. Доверие строится на надёжности и регулярности, а целостность произрастает из честности и этичного поведения. Прозрачность, честность и надёжность - ключи к поддержанию доверительного отношения, а принятие этичных решений и соблюдение конфиденциальности говорит о целостности. Помните, доверие и целостность важны не только в бизнесе; они важны для любых долгих и крепких отношений.



Измерение успеха





Отслеживание ваших результатов - одна из самых привлекательных составляющих соцсетей. Важно понимать, что работает, а что нет, и что нужно улучшить. Отслеживая свой прогресс, вы получаете ценные знания, позволяющие принимать обоснованные решения и более эффективно двигаться к достижению бизнес-целей. Давайте погрузимся в мир метрик и аналитики, чтобы максимизировать ваш успех в соцсетях. Помните, что важно быть открытым к переменам и быть готовым изменить свою стратегию на основании данных, даже если это означает отказ от изначального подхода.



Отслеживайте свой прогресс



Задайте планку

Установите контрольное значение на основании стандартов отрасли и вашего предыдущего результата. Контрольные отметки помогают отслеживать эффективность контента и улучшение показателей во времени.

Постоянный рост

Учитесь читать статистику и адаптировать стратегию на основании того, что вы узнаете. Старайтесь получать отзывы аудитории и других Партнёров, чтобы видеть перспективы для развития. Экспериментируйте с различными форматами, периодами и методами привлечения, чтобы улучшить результат.

Анализ аудитории

Изучая данные статистики, вы можете получать сведения о демографии, поведении ваших подписчиков, их интересах и предпочтительных методах привлечения внимания, что даст вам детальную картину того, кто составляет вашу аудиторию и что для них важно. Это знание позволит вам индивидуализировать контент, чтобы сделать его интереснее и актуальнее. Более того, статистика аудитории расскажет вам, в какое время ваши подписчики наиболее активны в соцсетях. Эти сведения бесценны для составления оптимального графика публикаций и повышения видимости и интереса. Анализ статистики аудитории позволит сменить подход “догадки” на точную медиастратегию.

Важные метрики

Базовые

Регулярно отслеживайте базовые метрики, так как они предоставляют необходимые данные о том, насколько эффективно вы общаетесь с аудиторией, повышаете видимость своего бренда и адаптируете контент на основании демографии вашей аудитории.

Реакция

Анализируйте число реакций на ваш контент: лайки, комментарии, нажатие “поделиться” и просмотры. Большое число реакций говорит о заинтересованности аудитории.

Охват

Анализируйте общее число уникальных пользователей, увидевших ваш контент. Большой охват говорит о потенциальной заинтересованности.

Демография аудитории

Анализируйте сведения об аудитории - возраст, пол, местонахождение и интересы, чтобы эффективнее адаптировать контент.

Вторичные

Вторичные метрики предоставляют ценные сведения о непосредственном воздействии ваших действий в соцсетях на ведущие поколения, продажи и увеличение аудитории, но зависят от базовых метрик, таких как заинтересованность и охват.

Кликабельность (CTR)

Отслеживайте процент пользователей, щелкающих по ссылкам или призывам к действию в ваших постах. Высокий уровень CTR говорит о высоком интересе к контенту и готовности действовать.

Конверсия

Если предлагается такая возможность, отслеживайте процент пользователей, завершивших желаемые действия, например, регистрация на сайте или использование вашей реферальной ссылки.

Рост числа подписчиков

Периодически проверяйте число ваших подписчиков. Планомерный рост числа подписчиков говорит об эффективном контенте и прогнозирует ещё больший рост.



Идеи контента



INSTAGRAM

Сторис в Instagram: создавайте сохранённые видео "Советы путешественникам" или "Истории Партнёра", чтобы делиться советами или коротко рассказывать истории успеха Партнёров. Чтобы привлечь внимание к ценной информации, используйте привлекательные визуальные эффекты и краткие подписи.

Дневники путешественника: размещайте серии постов - хроники ваших путешествий как Члена Клуба. Разбавляйте рассказы яркими фото и видео, чтобы показать преимущества Членства в Клубе и вызвать у подписчиков желание испытать то же, что и вы.

За кулисами: взгляд на ваши будни Партнёра. Рассказывайте о работе, о команде и вашем положительном вкладе. Используйте интерактивные опции в Instagram, например голосования или квизы, чтобы привлечь внимание аудитории.



FACEBOOK

Онлайн-сессии вопросов и ответов: проводите онлайн-сессии вопросов и ответов, во время которых вы можете отвечать на вопросы о Членстве в Клубе, давать советы путешественникам и говорить о своём опыте Партнёра. Такой интерактивный формат позволяет выстраивать доверие и сблизиться с аудиторией.

Обучающие посты: размещайте информативные заметки о туристических направлениях, тенденциях в отрасли и преимуществах нашего Членства в Клубе. Используйте привлекательные визуальные эффекты и задавайте вопросы, требующие развёрнутого ответа, чтобы вдохновлять аудиторию на обсуждение.

Успехи Партнёров: делайте акценты на историях успеха других Партнёров и на том, какую пользу они извлекают из Членства в Клубе. Делитесь отзывами, фото и рассказами, чтобы вызывать доверие и демонстрировать реальные преимущества программы.



LINKEDIN

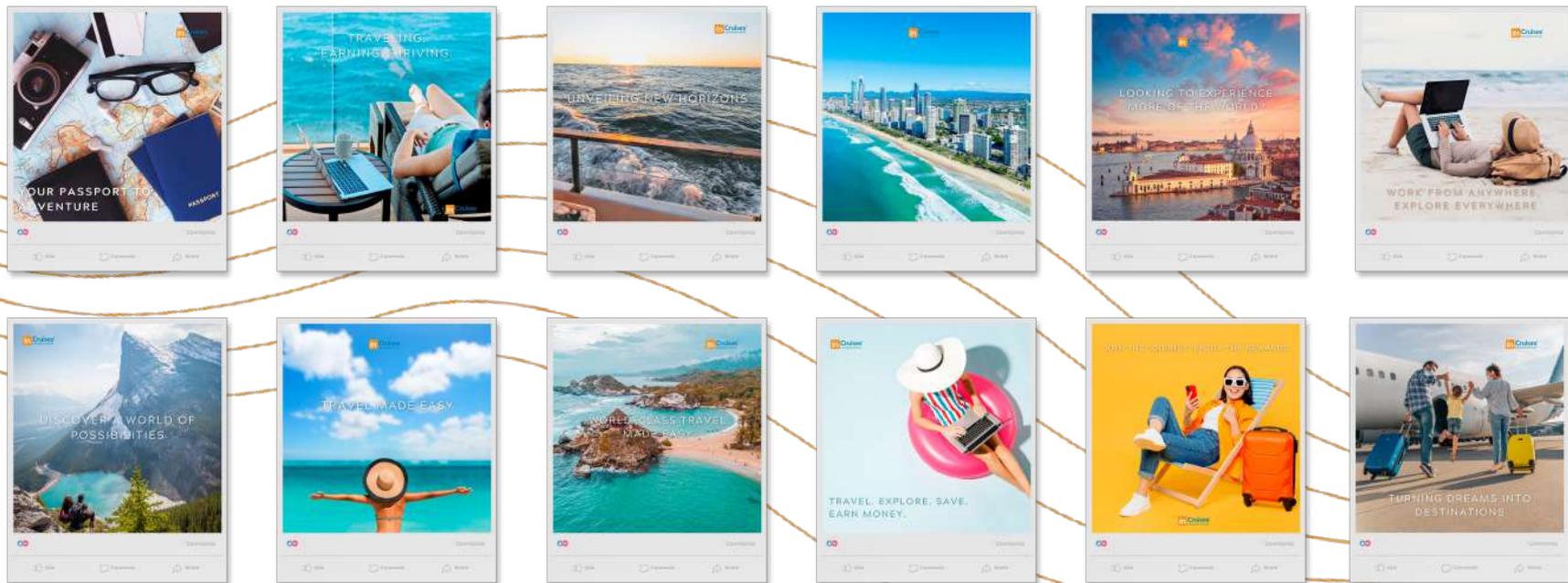
Профессиональный взгляд: размещайте заметки и посты о последних тенденциях, трудностях или инновациях в туристической отрасли. Добавьте свой взгляд как специалиста и участвуйте в обсуждениях с другими пользователями сети, чтобы завоевать репутацию отраслевого специалиста.

Отзывы Членов Клуба: публикуйте рекомендации и отзывы довольных Членов Клуба. Делитесь реальными историями о том, как Членство в Клубе улучшило их впечатления от туризма, применяя техники составления истории.

Достижения Партнёров: отмечайте свои достижения Партнёра компании. Делайте акцент на вашей преданности сообществу и успехе.

Идеи контента

Ниже несколько примеров графических материалов, одобренных Компанией для размещения в соцсетях. [Вы можете скачать их в формате pdf.](#) Скачивайте форматы, которые подходят для публикации в каждой из соцсетей.



Идеи контента: Instagram

Ниже несколько примеров подписей, одобренных Компанией для размещения в соцсетях. Вы можете копировать, редактировать и публиковать их в своих соцсетях. Адаптируйте их к своему стилю и тональности.

Откройте в себе исследователя! 🌍

Наше Членство в Клубе inCruises превратило мои мечты о путешествиях в реальность. Куда заведёт вас ваше приключение? #inCruises

Откройте для себя волшебство [Destination] 🌴

Закаты в [Destination] - возможность перезагрузки. Откройте мой дневник путешественника, чтобы вместе со мной исследовать величие этого рая благодаря нашему эксклюзивному Членству в Клубе. #inCruises

Заметки путешественника! 📖

Наше Членство в Клубе не просто предлагает туры - оно помогает создавать невероятные истории. Присоединяйтесь, и мы вместе исследуем спрятанные мировые сокровища в путешествии всей нашей жизни. #inCruises



Идеи контента: Instagram

Что в вашем чемодане?

Он наполнен мечтами и воспоминаниями! Узнайте, как наше Членство в Клубе превратило чемоданы моих мечтаний в реальность. Оставьте комментарий внизу, чтобы получить больше информации!  #inCruises

Присоединяйтесь к Международному туристическому движению!

Я живу своим увлечением, и вы так можете! Исследуйте мир и создавайте образ жизни путешественника, который вдохновляет вас идти вперёд и расти с нашим Членством в Клубе. Давайте обсудим!  #inCruises

Путешествуйте. Исследуйте. Открывайте. Экономьте. Зарабатывайте. Нужно ли говорить больше? Напишите мне и узнайте подробности!  #inCruises

Если вы любите путешествовать и ищете способ добавить к своему успеху впечатлений мирового класса, оставьте комментарий ниже или напишите мне и узнаете подробности!  #inCruises



Идеи контента: Facebook

Ниже несколько примеров подписей, одобренных Компанией для размещения в соцсетях. Вы можете копировать, редактировать и публиковать их в своих соцсетях. Адаптируйте их к своему стилю и тональности.

Сессия вопросов и ответов: всё о Членстве в Клубе!

Готовы открыть для себя все плюсы нашего Членства в Клубе inCruises? Присоединяйтесь - на сессии вопросов и ответов в эту пятницу я отвечу на все ваши вопросы и поделюсь ценной информацией из первых рук. Давайте общаться и превращать мечты в реальность!

Реклама поста!

Загляните в мой последний пост о тенденциях в туризме в [Year] году. Поделитесь своим мнением и опытом в процессе обсуждения удивительных новинок отрасли. Давайте создавать наше будущее путешественников! #inCruises

О Партнёре: [имя Партнёра]

Узнайте подробности увлекательного пути [имя Партнёра], которому/которой удалось превратить страсть к путешествиям в процветающий бизнес. Его/её история - констатация возможностей Членства в Клубе. Читайте и вдохновляйтесь! #inCruises



Идеи контента: Facebook

О Члене Клуба: [имя Члена Клуба] 🗣️

Присоединяйтесь к рассказу [имя Члена Клуба] о его/её невероятном путешествии, которое стало возможным благодаря нашему Членству в Клубе inCruises. Его/её слова говорят о приключениях, ожидающих и вас. Прочтите прямо сейчас! #inCruises

Отмечайте ещё одно достижение! 🎉

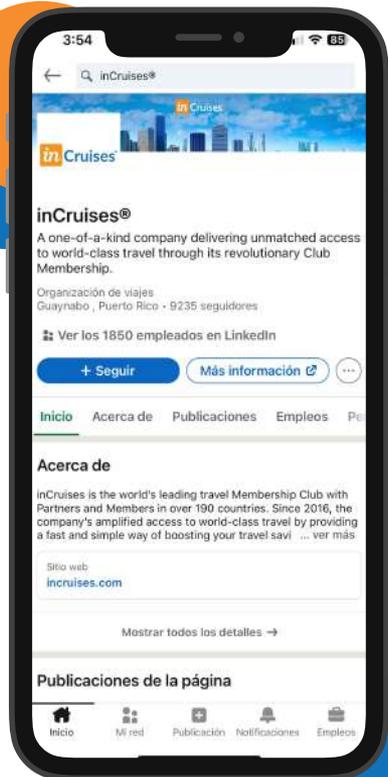
Два года успеха, роста и воплощение мечт. Спасибо за ваше участие в этом невероятном приключении. За ещё большие достижения и совместные приключения! #inCruises

Получение новых впечатлений 🔑

С нетерпением хочу поделиться с вами новостью о том, что компания inCruisesполнила выбор круизов! Нажмите сюда, чтобы узнать больше! [Link] #inCruises



Идеи контента: LinkedIn



Ниже несколько примеров подписей, одобренных Компанией для размещения в соцсетях. Вы можете копировать, редактировать и публиковать их в своих соцсетях. Адаптируйте их к своему стилю и тональности.

Исследование тенденций в мире путешествий

Загляните в наш новейших блог, где я рассказываю о многообещающих тенденциях туристической отрасли. От экологических путешествий до технических инноваций - давайте узнавать обо всём первыми. #inCruises

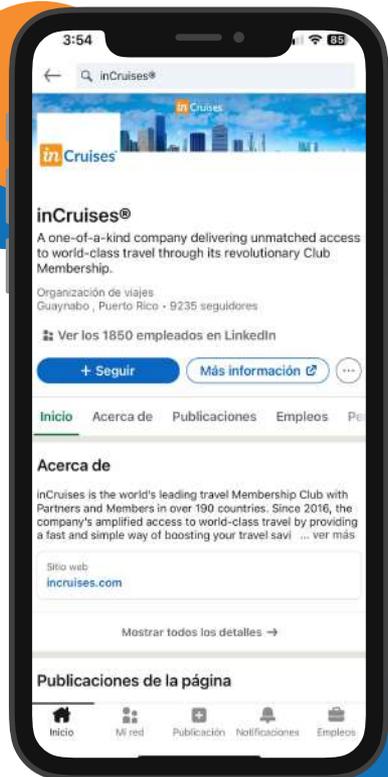
Празднуйте с нами!

inCruises только что объявила об очередном пополнении линейки своих предложений. Пройдите по ссылке ниже, чтобы узнать подробности! 📌
#inCruises

Впечатления Партнёра

Давайте вместе отпразднуем достижения наших преданных Партнёров. Их истории свидетельствуют о возможностях Программы Независимого Партнёра inCruises. Читайте и вдохновляйтесь! #inCruises

Идеи контента: LinkedIn



Отзывы Членов Клуба

Загляните в профили Членов Клуба, чьи жизни изменились благодаря нашему Членству в Клубе. Их впечатления отражают истинные преимущества нашего путешествия в #inCruises.

Достижение новых высот!

С радостью спешу поделиться своим недавним достижением ранга [название ранга] в нашей невероятной компании. Это признание усердной работы и преданности делу - помогать другим воплощать их мечты о путешествиях!
#inCruises

Здесь всегда можно поделиться новостями компании, например, пополнением круизной линейки, положительными отзывами и наградами компании, информация о которых доступна на нашей официальной странице в LinkedIn.

Заключение: “ДА” и “НЕТ”

ДА

Искренность:

взаимодействуйте искренно и прозрачно.

Качественный контент:

создавайте контент, который обогащает вашу аудиторию.

Активное участие: быстро отвечайте на комментарии, сообщения и упоминания, чтобы ваша аудитория знала, что вам важен их вклад.

Уважение личных сведений: обеспечьте безопасность личных данных клиентов и Партнёров, в соответствии с правилами соблюдения конфиденциальности и защиты данных.

Адаптация контента:

адаптируйте контент для каждой соцсети, меняя стиль, тональность и форматы.

Контрольное значение:

установите контрольную отметку, чтобы следить за своим прогрессом и соотносить усилия с поставленными целями.

Статистика аудитории: постоянно анализируйте данные о вашей аудитории, чтобы эффективно адаптировать контент и оптимизировать стратегию.

НЕТ

Вводящие в заблуждение обещания: воздержитесь от преувеличений и вводящих в заблуждение обещаний в отношении продукта или услуг.

Пренебрежение принципами соответствия: всегда соблюдайте правила соцсети и нашей компании.

Игнорирование статистики: принимайте решения на основании статистики, а не опираясь на предположения.

Нарушение личных границ: уважайте частную жизнь других людей, не распространяйте щепетильных сведений и не совершайте неэтичных действий.

Потеря целостности: будьте честны, этичны и надёжны во всех своих действиях, даже в сложной ситуации.

Пренебрежение обратной связью: реагируйте на конструктивную обратную связь, показывая аудитории, что вы заинтересованы в том, чтобы становиться лучше.

Поздравляем!

В этом путешествии к успеху в соцсетях вы получили множество ценных напутствий и навыков, которые несомненно сформируют ваш успешный подход к социальным сетям.

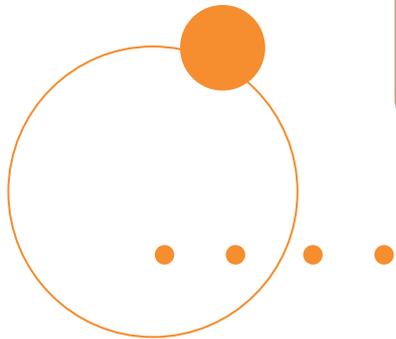
От понимания основ социальных сетей до овладения искусством создания привлекательного контента, от искренних рассказов о своих путешествиях до соблюдения всех норм и правил и завоевания доверия аудитории - вы исследуете целый мир маркетинга в социальных сетях.

Теперь, вооружённые этим знанием, вы вполне готовы извлечь максимальную пользу из соцсетей - мощного инструмента для создания вашего бизнеса и бренда. Вы знаете, как общаться с аудиторией, завоевывать доверие и пользоваться статистикой для принятия взвешенных решений.

В начале вашего путешествия к успеху в соцсетях помните, что всё дело не только в продажах, а в построении взаимоотношений, завоевании доверия аудитории и вашем ценном вкладе в развитие сообщества активных путешественников. Ваш путь вымощен возможностями оказывать положительное влияние на аудиторию, а взамен достигать своих целей Партнёра.

Мы верим в ваши высокие шансы преуспеть в мире социальных сетей, и нам не терпится увидеть, как вы преуспеваете в своём статусе Партнёра, применяя эти навыки. Идите вперёд уверенно, творчески и соблюдайте принципы, о которых узнали, и вы несомненно придёте к успеху. Безопасных вам путешествий - за ваш будущий рост и успех!





Cruises[®]
by inGroup

