

**Серія публікацій-консультацій на замовлення
від сторінки «ТОРТИ НА ЗАМОВЛЕННЯ»**



! Я забороняю читати цей допис тим, хто НЕ хоче збільшити кількість замовлень, вийти на більш високий обсяг продажів і отримувати вищий прибуток!

Якщо ви печете тортики для свого задоволення, а замовлення виконуєте за проханням близьких, знайомих і родичів, то все, що написано нижче не для вас.

А ми сьогодні поговоримо про п'ять розповсюджених помилок, яких припускаються господині, які продають торти у соцмережах.

Помилка 1. Продажі здійснюються через оголошення в групах.

- ✅ Ви повинні розуміти, що інформація у групах типу “Оголошення Вінниці”, або “Послуги в Луцьку” дуже різноманітна і швидко губиться у стрічці новин.

Погортайте стрічку новин будь-якої такої групи. Продається все - від автомобілів до цегли, від памперсів до яєць. Ну, звичайно, і тортики.

Ви сьогодні зранку розмістили оголошення, а вже до вечора воно загубилося посеред велосипедів і ремонту дахів.

Вам дали схвальний відгук і ви його розмістили в групі, а через десять хвилин з'явився допис про оренду квартири або про продаж неймовірного гелю для волос.

Зазначу, що адресний пошук у групах практично неможливий. Лише гортати і гортати, поки не натрапиш на те, що шукаєш.

Отже, якщо ви хочете постійного притоку клієнтів - оголошення в загальних групах найгірший варіант. Навіть у тематичних групах, якщо там багато учасників, цей варіант теж не найкращий.

Помилка 2. Вся інформація про свою продукцію подається лише в групі, яка спеціально для цього створена.

Тут вже справи кращі. Господиня веде свою групу, там виставляє свої пропозиції, йде жваве обговорення. Але, є одне “але”. Навіть велика кількість учасників групи не гарантує вам отримання замовлення. Чому?

▶ По-перше, у вас більш-менш замкнута спільнота (я вже промовчу про закриті групи!). Людина “зі сторони” може доєднатися до вас суто випадково. Коли пишеш у запиті “торти на замовлення” і навіть назву міста, то видає десятки груп. І людина змушена ходити по цих групах і шукати щастя. А як ви вважаєте, чи швидко знайдуть саме вашу?

- ▶ По-друге, якщо ця група модерується вами, то не завжди є час і натхнення додавати дописи регулярно. А якщо немає дописів, то вони не відображаються у стрічці новин учасників групи. І тому вони втрачають цікавість. Вони ходять “на сторону”. І можливо ви губите своїх замовників. Крім тих, хто вже робив замовлення. Але, як часто один і той же клієнт робить повторні замовлення?

👉 Ви повинні знати, що у соцмережах (в тому ж Фейсбуці) створені спеціальні можливості саме для тих, хто пропонує свої послуги, продає свої вироби. Ці інструменти самі запропонують широкому загалу ваші пропозиції. А у вас вивільняється час для випічки і творчості. 😊

Помилка 3. Неправильно оформлений профіль в Інстаграм.

На що потрібно обов'язково звернути увагу?

- ✓ Ім'я. Ви повинні знати, що люди шукають в Інстаграмі зазвичай не “марічку_ковальову”, а торттики на замовлення. Тому, щоб потрапити саме на ваш профіль, їм слід у пошуковому рядку писати саме “марічка_ковальова”, або хоча б “марічка”. Тоді є вірогідність, що вони потрапляють саме до вас.
- ✓ Опис профілю. Тут слід вказати ваші переваги перед конкурентами.
- ✓ Спосіб зв'язку. Він повинен бути зручний для майбутнього клієнта. Найкраще - це посилання на ваш аккаунт у Фейсбук, Телеграм, Ватсап. Або заклики писати у директ. Номер вашого телефону не кращий вибір. Спробуйте набрати номер телефону, коли ви в Інстаграмі “сидите” в телефоні. Не зручно.
- ✓ Хайлайти. Повинні бути. Повинні бути зрозумілими. Повинні відповідати на типові запити клієнтів: строки, ціни, асортимент, відгуки. А вже потім все інше, що ви вважатимете за потрібне.
- ✓ Публікації і сторіс (контент). Повинні бути регулярними, мати певний план, знайомити не тільки з вашими виробами, але й із вашим життям, процесом приготування. І обов'язково якісні, дуже якісні фото. На це зверніть особливу увагу!

👉 До речі, про фото ви також можете почитати на нашій сторінці.

- 👉 Більш докладно дізнатися що так, а що не так із вашим профілем в Інстаграм ви можете замовивши аудит профіля у фахівця. Коштує це невеликих грошей, а ефект буває вражаючий.

Помилка 4. Немає своєї бізнес-сторінки.

Бізнес-сторінка у Фейсбуці - це дуже зручний і основний інструмент, за допомогою якого можна швидко збільшувати кількість ваших прихильників, просувати свій бізнес.

А також налаштовувати рекламу таким чином, щоб її бачили не будь-хто (як, наприклад у загальних групах), а саме ваші потенційні клієнти.

- ▶ Налаштування бізнес-сторінки не складне, управляти нею теж не складно. Фейсбук все зробив для того, щоб цим інструментом могла б скористатися будь-яка людина.

Але, звичайно ж, є і свої секрети у налаштуванні. Про які ми з вами поговоримо окремо (якщо, звичайно, вам це буде цікаво - пишіть у коментарях!)

- ▶ Позитивним є те, що ваш профіль у Фейсбуку буде “жити” окремо від бізнес-сторінки. Ви можете розділити своє життя у соцмережах на приватне (профіль) і комерційне (бізнес-сторінка).
- ▶ Ще одна позитивна властивість бізнес-сторінки: до неї можна “прив'язати” свій Інстаграм. І тоді всі ваші публікації в Інстаграмі будуть автоматично дублюватися у Фейсбуці.

Завдяки цьому ви зможете охоплювати більшу аудиторію і долучати нових поціновувачів вашої творчості.

! Отже, я наполегливо раджу всім тим, хто ставиться до свого бізнесу серйозно, обов'язкова мати свою бізнес-сторінку на Фейсбук !

- 👉 А як її правильно налаштувати і вести ми поговоримо у наступних публікаціях. Хто хоче дізнатися швидше -пишіть. Або заходьте у вкладку 👉 “Послуги” 👉 на цій сторінці, де ви зможете задати конкретні запитання (ще одна перевага ведення сторінки 😊).

Помилка 5. Нехтування рекламою

- ▶ Все те, що ви прочитали до цього по великому рахунку не є рекламою. Ваші чудові фото, ваші запальні тексти, налаштування груп, сторінок і профілів - це лише підготовка до запуску справжньої рекламної кампанії.
- ▶ Це те, що не відверне ваших потенційних клієнтів від вас і те, що їм допоможе швидко знайти те, що потрібно і не піти до конкурентів.
- ▲ Але ж, люди якось повинні почути про вас! Люди, які не є вашими знайомими, друзями, родичами. Але ті, хто живе поруч і має потребу замовити торт. Ці люди заходять в Інтернет і шукають... Маю надію, що знайдуть саме вас! 😊
- 👉 Є кілька міфів про рекламу і чому нею не слід займатися. Про це ми поговоримо дуже скоро.
- 👉 Але є і стовідсоткова істина - люди, які займаються рекламою, зазвичай, залучають більше підписників, поціновувачів, клієнтів аніж ті, хто цим не займається.

Тому, якщо ви справді хочете розвивати свої кулінарні таланти саме як бізнес, як джерело доходу, то вам слід замислитись про рекламу

- ✅ Її робити не складно. Більшість моїх знайомих кулінарів починали саме з самостійного рекламування. Отже, і вам це вдасться.
- ✅ І все ж таки, перш ніж починати рекламу самостійно - хоча б почитайте, погугліть, подивіться Ютуб на цю тему.
- ▶ А є і простіший шлях: замовити все це фахівцю ▶
- 🎂 Дякую за те, що прочитали 👍
- 👉 Дуже скоро поговоримо про те, чому люди не користуються рекламою і про міфи, які пов'язані з цим питанням.