



Jak napisać skuteczną, spersonalizowaną wiadomość do znajomych na FB?

Wysyłanie masowych wiadomości do znajomych na zasadzie „kopiuj-wklej” jest łatwe ale nie jest skuteczne.

Dużo lepszym działaniem jest napisanie wiadomości w sposób spersonalizowany.

Wybierz z grona swoich znajomych na FB 40 osób, które znasz, z którymi miałaś/miałeś kontakt telefoniczny, osobisty, albo przez Messengera. Ważne, by były to osoby, z którymi już kiedyś miałaś miejsca jakaś interakcja. To pierwsza grupa osób, do których skierujesz swoją spersonalizowaną wiadomość.

Spersonalizowana czyli jaka?

Taka wiadomość powinna mieć formę krótkiego (kilka zdań) listu, pisanego bezpośrednio do adresata. Najlepszą metodą jest pisanie do każdej z osób osobno i od początku (bez korzystania z napisanych wcześniej i skopiowanych fraz).

1. Zwróć się do takiej osoby po imieniu. – to bardzo ważny element, pokazujący, że nie jest to wysyłka masowa.
2. Napisz coś osobistego, co spowoduje, że adresat będzie miał przekonanie, że pisząc masz na myśli właśnie tę osobę. – pokazujesz, że relacje są dla Ciebie ważne i że pamiętasz Wasze wspólne doświadczenia (one nie muszą być wielkie – wystarczy, że kiedyś komentowaliście wspólnie jakiś post, albo, że napiszesz o jakimś poście adresata, który wywołał emocje u Ciebie)
3. Jeśli to możliwe to nawiąż do czegoś co Was łączy (nawet jeśli jest to tylko oznaczenie przez Ciebie tej osoby w komentarzu pod postem do którego treści nawiązujesz w wiadomości) – to kontynuacja poprzedniego punktu jeśli poprzedni punkt mógł być wykorzystany lub element, który pozwoli Ci na wysłanie wiadomości do osób, z którymi dotychczasowa interakcja była na niewielkim poziomie
4. Przedstaw zwięźle to co jest celem Twojej wiadomości. – czyli o co Ci właściwie chodzi? 😊
5. Poproś o reakcję. – zawsze kończ swoją wiadomość prośbą o konkretne działanie i o odpowiedź. Ludzie nie są tak domyślni jak nam się wydaje i nie czytają naszych komunikatów tak dokładnie jak byśmy sobie tego życzyli. Dlatego ważne jest wyartykułowanie tego czego oczekujemy od adresata.

Przykłady:

1. Cześć Kasiu
2. Dawno nie pisałem do Ciebie. Ostatni raz chyba przy okazji życzeń urodzinowych.
3. Widziałem, że zamieściłaś post o koronawirusie. Ten temat zajmuje teraz nas wszystkich. To szaleństwo spowodowało, że wszyscy teraz tym się zajmują.
4. Piszę właśnie w tej sprawie, bo chciałem pokazać Ci krótką animację o tym jak można zadbać o swoją odporność. To rodzaj trochę takiego wyzwania. Ja w to wszedłem, bo zależy mi na tym, by unikać ryzyka zachorowania. Może Ciebie też to zainteresuje. Fajne jest to, że poza zadbaniem o swoją odporność można dostać jeszcze ciekawe prezenty. Firma sprawdzona przeze mnie, więc nie ma ściemy. Ma duże doświadczenie w dbaniu o zdrowie.
5. Zobacz, proszę dwa filmy i napisz do mnie co o tym myślisz.

I dołączam linki do animacji o wyzwaniu i do wyników Vitalnych do 100 po 8 tygodniu.

I drugi przykład:

1. Cześć Krzychu
2. Nie widzieliśmy się od ostatniej imprezy, ciekawe kiedy będzie szansa spotkać się znowu, gdy to szaleństwo się skończy.
3. Piszę właśnie w związku z tym (tutaj jeden z kilka epitetów, o intensywności zależnej od stopnia waszej zażyłości 😊) popapranym wirusie, który wszystkim daje się we znaki.
4. Ja biorę udział w akcji, która pomaga zadbać o odporność. Pomyślałem, że Ciebie też to może zainteresować. Działanie sprawdzone – mam wielu znajomych, którzy zadbali o siebie korzystając z oferty tej firmy. Sam też z niej korzystam. Teraz jest szansa na dołączenie do fajnej akcji i do tego bardzo na czasie.
5. Zobacz, proszę dwa filmy i napisz do mnie co o tym myślisz.

I dołączam podobnie jak w pierwszym przykładzie linki do animacji o wyzwaniu i do wyników Vitalnych do 100 po 8 tygodniu.

WAŻNE:

Zanim napiszecie takie wiadomości zadbajcie o swój profil na FB. Zadbajcie o to, by były w nim elementy potwierdzające Waszą postawę i stanowisko.

Oceniajcie swoją skuteczność po wysłaniu 40 takich wiadomości. NIE wcześniej. Tutaj skuteczność na poziomie 10% będzie bardzo dobrym wynikiem. Co oznacza 4 odpowiedzi.

Bądźcie przygotowani na to, że Wasi adresaci nie odpiszą – nic się złego nie stanie. Skupcie się na tych co odpiszą.

Oczywiście nie wpisujecie punktów w swojej wiadomości (1.2.3.)

Skuteczność w największym stopniu będzie zależała od punktu 3 i 4 i tego jak bardzo personalnie opisze te punkty.