

# Биргелешип түзүү Хаб IV: Санариптик Сатуулар жана Электрондук Соода-Сатыктын Өсүшү



## Санариптик Сатуулар жана Электрондук Соода-Сатыктын Өсүшү жөнүндө сөз кылалы

1. Сиздин ишканаңыз үчүн электрондук соода кандай мааниге ээ?
2. Эмне үчүн Санариптик сатууларга жана Электрондук соодага инвестиция кылыш керек? Санариптик платформа аркылуу сатууну канчалык жогорулатууну күтөсүз? (сан менен жазыңыз! мисалы, күн сайын/жума сайын/ай сайын ХХХХ бирдикке көбөйтүңүз)
3. Санариптик сатуу стратегияларын ишке ашыруу үчүн туруктуу интернет байланышыңыз барбы? Интернетке туташуу мүмкүнчүлүктөрүңүз кандай? Контент жүктөө жана онлайн соода операцияларын жүргүзүү үчүн интернеттиңиздин өткөрүү жөндөмдүүлүгү жетиштүүбү?
4. Бизнес-планды жакшыртуу үчүн Санариптик сатуулар жана Электрондук Соода-сатык моделдөө ыкмаларын колдонуу а. В2Вни, В2Сни, С2Сни же башкаларды колдоносузбу?
5. Сизге веб-сайт керекпи? Же Фейсбук баракчасы жетиштүүбү? Сиздин онлайн операцияларыңыз татаалбы же жеңилби?
  - а. Ишканаңыз үчүн онлайн режиминде жүргүзүлө турган транзакциялардын түрлөрдүн тизмесин бериниз (мисалы, А\* категориясындагы өнүмдү сатуу. (\*Таңгактоо оной жана өзгөчө аракеттерди талап кылбаган буюмдар болушу мүмкүн. Мисалы кийүүгө даяр болгон көйнөктөр)
6. Вебсайтты ачууга жана аны камсыздоого бюджетиниз барбы? (б.а. иштеп чыгуу чыгымдары, хостингдин акысы, вебсайттын ишкерлери үчүн айлыктар?) Эгерде бюджетиниз жок болсо жана транзакцияларыңыз жөнөкөй болсо, Фейсбук баракчаларын колдонуп, электрондук соода стратегияңызды баштаңыз.

## Санариптик сатуулар жана Электрондук Соода-сатык Планын түзүңүз

### 1- баскыч: Фейсбук баракчаларын ачуу боюнча маалымат

1. Сиздин брендиниздин өзгөчүлүгү кандай? Фейсбук баракчаңызда аны кантип туруктуу көрсөтөсүз?
  - а. Профилиниздин сүрөтү барбы? (Логотибиниз барбы? Эгерде бар болсо, анда ал сиздин ишканаңызды жакшы чагылдырабы?)
  - б. Сиздин баракчанын сырткы сүрөтү барбы? (ал аудиторияга сиз кандай бизнес алып баргандыгыңыз жөнүндө түшүнүк береби?)
  - с. Ишканаңыз жөнүндө маалымат барбы? (алгач адамдар сиздин ишканаңыз жөнүндө эмнени билүүсүн каалайсыз?)
  - д. Байланыш үчүн маалымат жана жайгашкан жериңиз көрсөтүлгөнбү?
  - е. Сиздин бизнесиниз кандайча жаралган? (Тарыхыңыз барбы? Бизнесинизди ачууга эмне түрткү болду?)
2. Фейсбук баракчаңыздын максаттары кандай? (мисалы, жөн гана негизги маалымат берүү үчүнбү? Жетектөө максатындабы? Алдын ала сатып алуу үчүнбү? Онлайн тандоо үчүнбү?) Сизде туура "Иш-аракетке чакыруу" баскычы барбы?
3. 'БРЕНД' жөнүндө элдин маалымданышы кандай таасир тийгизишин күтөсүз? Санариптик платформада "брендиниз" жөнүндө маалымдуулукту кантип жогорулатууну каалап жатасыз? Прогрессинизди кандайча көзөмөлдөйсүз? (б.а. жаңы баракчалардан лайктардын саны аркылуубу? Окурмандардын саны аркылуубу?)
4. Аудиторияңызды жакшы билесизби? Сиздин аудиторияңыз/кардарларыңыз канча түргө бөлүнөт? Алардын жүрүм-туруму кандай бологондугун билесизби? Алар менен кандайча байланышып/баарлашасыз (б.а. тон, тил, визуалдык колдонмолор ж.б.)

### 2-КАДАМ: Контент эрежелери тууралуу

1. Контент планыңыз барбы? (төмөндөгү шаблонду жана үлгүнү караңыз)

Күн	Темасы	Форматы	Көрүнүшү	Визуалдык түрү	Коштомосу
Хх/хх/хх	Промобу же жаңы өнүмбү?	Стори	Стори 2 кардардын биздин эң мыкты 3 десертибиздин жанында отурганынан башталышы керек, андан кийин акция көрсөтүлүшү керек – “Бирөөнү сатып алып, экинчисин бекер алыңыз” деген	Видео	Досунузду алып келип, айдын биринчи күнүн бирөөнү сатып алып, экинчисин бекер алыңыз акциясы менен белгилениз #десерт – сиздин айыңыз таттуу болот деп үмүттөнөбүз! # атайынсунуш # магазиндинаты

2. Сиздин визуалдык контентиңиз/коштомолорунуз сиздин баракчаңыздын мүнөзүнө дал келип атабы?
3. Постторунуз иштеп жатабы? (алар аудиторияда сиз каалаган реакцияны жаратуу үчүн иштелип чыкканбы?)
4. Кайра текшерүү: сиздин контентиңиз бизнес максаттарыңызга жана максаттуу аудиторияга шайкеш келип атабы? Дал келбөөлөр сиздин баракчаңызга кызыгуунун төмөндүгүнө алып келиши мүмкүн
5. Сиз пландаган постторунуз жакында болгон, жеке жана/же мазмундуу контентке фокусталганбы?

### 3-КАДАМ: Контентти Түзүү жана Натыйжалуу Кызыктыруу Стратегиялары Жөнүндө

1. Сиз "3 секунда эрежесин" аткарып жатасызбы?
2. Сиз сапаттуу сүрөт менен видеолорду жүктөп жатасызбы?
3. САЛЫШЫТЫРМАЛУУ ЧЫГАРМАЧЫЛСЫЗБЫ? ТУУРА баарлашып жатасызбы? ТУУРА адамдар мененби? ТУУРА мезгилдеби?

4. "АКТИВДЕРИҢИЗДИ" туура жайгаштырып жатасызбы? (мисалы, мурунку сүрөт активдерин оңдоп, келечекте башкача жайгаштырып/кайра колдонуу үчүн оной таба аласызбы?)

5. Сиздин пландалган постторунуз мобилдик телефондор үчүн ылайыкташтырылганбы?

6. БЮДЖЕТТИК КРЕАТИВ: Сиз өзүңүздүн продукцияңызды таратуу үчүн ff даярдасаныз болот:

- а. Телефон үчүн арзан штатив (телефонунузга туура келишин текшериниз)
- б. Тагылуучу лампалар же башка ак жарык булагы (стол лампаларын колдонсоңуз болот). Же болбосо, күчтүү табигый жарыкты колдонсоңуз болот.
- с. Сахнаны даярдоо үчүн түстүү кагаз же көшөгө
- д. Жарыкты чагылдыруу үчүн пенопласт тактайы
- е. Кызыктуу сахналарды жасоо үчүн тактага чапталуучу кагаз
- ф. Бумеранг, Макет же Гиперлапс программаларын жүктөп алыңыз
- г. Эми тартууга өнүм керек!

7. Окурмандарыңыз/кардарларыңыз үчүн кызыктуу иш-чараларды пландап жатасызбы?


8. Фейсбук дүкөнүңүздө көрсөтүп сага турган өнүмдөрүңүз барбы? Дүкөнүңүз үчүн "активдер/сүрөттөр" даярбы? Бааларды жакшы ойлонуп койдүңүз беле? Интернетте берилген суроолорго жооп берүүчү адамыңыз барбы?

## Кошумча Маалымат Алуу үчүн Булактар

### 30/60/90/до Бизнесинизди Өнүктүрүңүз (Контентти көрүү үчүн Фейсбук аккаунтуңуз менен кириңиз)

Бизнесинизди өнүктүрүүгө даярсызбы? Фейсбук жана Инстаграм аркылуу бизнести өнүктүрүү үчүн керектүү көндүмдөрдү үйрөнүңүз. Сиз бизнесиниздин картасы үчүн керек деңгээлдерге бөлүнгөн курстарды бул жактан таба аласыз. Бул курстарга алгачкы 30 күндө, 60 күндө жана 90 күндө барыңыз. Айрым курстар азырынча англис тилинде гана бар болгондугун эске алыңыз.



 <p><b>Базалык деңгээл</b> Фейсбуктун Шилтемелер жана Кызматтар топтому менен Иштей Баштаңыз</p>	<p><b>30 күн</b> Сиз бизнес баракчаңызды ачтыңыз. Эми сиздин брендинизди таанытуу үстүндө иштөөгө убакыт келди. Көңүлүңүзгө жаккан жана бизнесиниздин тарыхын баяндаган мыкты контент түзүп, көбүрөөк адамдарды кызыктырыңыз.</p>
 <p><b>Орточо деңгээл</b> Ченөөгө Мүмкүн Болгон Бизнесиниздин Максатын Аныктаңыз</p>	<p><b>60 күн</b> Сиз шаймандарды колдонуп көрүп, кайсылары иштей тургандыгын аныктадыңыз. Эми керектүү адамдар менен байланышууга жана алдыга койгон максаттарыңызга жетүүгө кадам таштаңыз.</p>
 <p><b>ЖAdvanced Level</b> Кардарларга даректүү сатуу</p>	<p><b>90 күн</b> Сиз эми тажрыйбалуу Фейсбук же Инстаграм сатуучусуз. Өз жөндөмүңүздү эмки деңгээлге көтөрүңүз.</p>