

Στρατηγική Social Media

Wellness Freedom Lifestyle & Personal Branding

Κάθε μέρα παρουσία. Κάθε εβδομάδα στρατηγική. Κάθε post να έχει λόγο.

Οδηγός για συνεργάτες | Χτίζουμε εικόνα, εμπιστοσύνη, περιέργεια και lifestyle



Στόχος

Να χτίζουμε εικόνα, εμπιστοσύνη, περιέργεια και lifestyle — όχι να πουλάμε απευθείας.

Δεν ανεβάζουμε συνεχώς προϊόντα. Δεν γράφουμε κάθε μέρα «μπες στην ομάδα μου». Δεν κουράζουμε τον κόσμο με προσφορές, λογότυπα και υπερβολές.

Χτίζουμε εικόνα.

Ο κόσμος πρέπει να βλέπει τη ζωή μας και να αναρωτιέται:

«Τι κάνει αυτός διαφορετικά;»

«Πώς έχει τέτοια ενέργεια;»

«Πώς δουλεύει από παντού;»

«Τι ομάδα είναι αυτή;»

«Θέλω να μάθω τι κάνει.»

Αυτό είναι το σωστό social media marketing.

Η βασική φιλοσοφία

Στα social media δεν προσπαθούμε να φωνάξουμε πιο δυνατά. Προσπαθούμε να χτίσουμε εικόνα πιο καθαρά.

Δεν πουλάμε από την πρώτη στιγμή. Δείχνουμε τρόπο ζωής, ενέργεια, ρυθμό, συνέπεια, ευεξία, ομάδα, προσωπική εξέλιξη και καθημερινή παρουσία.

Δεν κυνηγάμε ανθρώπους. Χτίζουμε ενδιαφέρον.

Ημερήσια στρατηγική

Κάθε συνεργάτης ανεβάζει καθημερινά:

1 story lifestyle

Μια απλή στιγμή καθημερινότητας:

- καφές
- βόλτα
- δουλειά
- οικογένεια
- χαλαρή στιγμή
- ταξίδι
- προσωπικός ρυθμός
- δουλειά από laptop
- ήρεμη στιγμή
- φαγητό έξω
- θάλασσα
- αυτοκίνητο

Στόχος:

Να φαίνεται ότι έχουμε ζωή, ρυθμό, επιλογές και έλεγχο της καθημερινότητας.

Παραδείγματα κειμένου:

- «Μικρές στιγμές που γεμίζουν την ημέρα.»
- «Όταν έχεις ρυθμό, όλα αλλάζουν.»
- «Η ελευθερία ξεκινά από τις μικρές επιλογές.»

1 reel / βιντεάκι

Κάθε μέρα ένα σύντομο βίντεο με κάτι να πει.

Μπορεί να είναι:

- σκέψη ημέρας
- μικρή εμπειρία
- μικρό μάθημα
- καθημερινή στιγμή
- συμβουλή ευεξίας
- μήνυμα ενθάρρυνσης
- κάτι που έμαθες
- κάτι που σε ενέπνευσε

Στόχος:

Να υπάρχει καθημερινή παρουσία χωρίς πίεση και χωρίς να φαίνεται ότι πουλάμε.

Παραδείγματα:

- «Δεν χρειάζεται να αλλάξεις όλη σου τη ζωή σε μία μέρα. Χρειάζεται να κάνεις το πρώτο σωστό βήμα.»
- «Η συνέπεια δεν φαίνεται αμέσως. Αλλά χτίζει τα πάντα.»
- «Πολλές φορές δεν μας λείπει δύναμη. Μας λείπει κατεύθυνση.»

Εβδομαδιαία στρατηγική περιεχομένου

Μέσα στην εβδομάδα ο συνεργάτης ανεβάζει 7 βασικά posts. Όχι όλα πωλησιακά. Όχι όλα προϊόν. Όχι όλα συνεργασία. Κάθε post έχει ρόλο.

1. Τρία posts Lifestyle

Θέμα:

- καθημερινότητα
- ελευθερία χρόνου
- όμορφες στιγμές
- ταξίδι
- καφέ
- οικογένεια
- προσωπικός ρυθμός
- δουλειά από οπουδήποτε
- βόλτα
- κοινωνική ζωή

- στιγμές ηρεμίας

Στόχος:

Να χτίζεται εικόνα ζωής και προσωπικού brand.

Ο κόσμος δεν συνδέεται πρώτα με το προϊόν. Συνδέεται με τον άνθρωπο.

2. Ένα post Wellness με application

Application σημαίνει εφαρμογή. Εδώ χρησιμοποιούμε μια εφαρμογή ευεξίας.

Παραδείγματα:

- BMI
- Protein
- Metabolism
- Wellness Evaluation
- Stress Block
- Body Signals

Στόχος:

Να δίνει αξία και να οδηγεί τον κόσμο να δοκιμάσει ένα εργαλείο.

Παράδειγμα ύφους:

«Έφτιαξα ένα μικρό εργαλείο που σε βοηθά να δεις μια πρώτη εικόνα για το σώμα και τις ανάγκες σου. Αν θέλεις, δοκίμασέ το.»

3. Ένα post Business με application

Application σημαίνει εφαρμογή. Εδώ χρησιμοποιούμε μια εφαρμογή συνεργασίας.

Παραδείγματα:

- Career Change Check
- Part-Time Income Check
- Work From Home
- Opportunity Fit
- Next Step Readiness

Στόχος:

Να ανοίγει συζήτηση για συνεργασία χωρίς άμεση πίεση.

Δεν γράφουμε κάθε μέρα «Ψάχνω συνεργάτες». Ανοίγουμε την πόρτα πιο έξυπνα.

Παράδειγμα ύφους:

«Αν έχεις σκεφτεί ότι θέλεις κάτι παράλληλο, αλλά δεν ξέρεις αν σου ταιριάζει, αυτό το μικρό check μπορεί να σου δώσει μια πρώτη εικόνα.»

4. Ένα post Fitness / Πρωινή ρουτίνα

Θέμα:

- περπάτημα

- γυμναστήριο
- πρωινή ρουτίνα
- νερό
- ενέργεια
- κίνηση
- self-care
- υγιεινή συνήθεια
- απλή άσκηση
- καθημερινή φροντίδα σώματος

Στόχος:

Να φαίνεται ότι ζούμε αυτό που λέμε.

Δεν χρειάζεται να δείχνουμε τέλεια ζωή. Χρειάζεται να δείχνουμε συνέπεια.

Παραδείγματα κειμένου:

- «Το σώμα χρειάζεται κίνηση, όχι δικαιολογίες.»
- «Ενέργεια χτίζεται κάθε μέρα.»
- «Μικρή κίνηση σήμερα, καλύτερη διάθεση αύριο.»

5. Ένα post About Product

About Product σημαίνει έμμεση εμφάνιση προϊόντος. Το προϊόν εμφανίζεται φυσικά, όχι επιθετικά.

Όχι κοντινό με τιμή. Όχι «αγόρασέ το». Όχι υπερβολή. Όχι κατάλογος.

Να φαίνεται φυσικά:

- δίπλα στον καφέ
- μέσα στην πρωινή ρουτίνα
- στο γραφείο
- στην κουζίνα
- μετά την προπόνηση
- σε lifestyle φωτογραφία
- μέσα στο gym bag
- στο background μιας εικόνας

Στόχος:

Να υπάρχει εξοικείωση με τα προϊόντα χωρίς να φαίνεται σαν κατάλογος πώλησης.

Παραδείγματα κειμένου:

- «Η μέρα ξεκινά καλύτερα όταν έχεις ρουτίνα.»
- «Μικρές συνήθειες, μεγάλη διαφορά στην καθημερινότητα.»
- «Δεν είναι θέμα τελειότητας. Είναι θέμα συνέπειας.»

Προαιρετικά stories μέσα στην ημέρα

Εκτός από το καθημερινό lifestyle story και το reel, μπορούν να μπαίνουν μικρές φυσικές εμφανίσεις μέσα στην ημέρα.

Indirect Business Story

Indirect Business Story σημαίνει έμμεση αναφορά συνεργασίας.

Δείχνουμε ότι υπάρχει δραστηριότητα, ομάδα, εκπαίδευση και κίνηση.

- screenshot από Zoom meeting
- φωτογραφία από σημειώσεις
- laptop με ανοιχτή εκπαίδευση
- ευχαριστία σε συνεργάτη
- story πριν από ραντεβού
- εικόνα με καφέ και σημειώσεις
- φράση για ομάδα

Στόχος:

Να καταλάβει ο κόσμος ότι κάτι γίνεται πίσω από την εικόνα.

Όχι λογότυπα. Όχι εταιρικές υπερβολές. Όχι «ψάχνω συνεργάτες» κάθε μέρα.

Παραδείγματα κειμένου:

- «Όμορφα πράγματα χτίζονται με ομάδα.»
- «Η σωστή καθοδήγηση κάνει τη διαφορά.»
- «Κάθε βήμα μετράει όταν υπάρχει κατεύθυνση.»

Personal Thought Story

Personal Thought Story σημαίνει προσωπική σκέψη ή μήνυμα ημέρας.

Εδώ γράφουμε κάτι ανθρώπινο:

- σκέψη για ζωή
- μικρό μάθημα ημέρας
- φράση ενθάρρυνσης
- προσωπική παρατήρηση
- κάτι που έμαθες
- κάτι που σε ενέπνευσε

Στόχος:

Να μην είμαστε μόνο εικόνες. Να βγαίνει χαρακτήρας.

Η εβδομαδιαία κατανομή

Ημέρα	Περιεχόμενο
Δευτέρα	Lifestyle post
Τρίτη	Wellness app post — εφαρμογή ευεξίας
Τετάρτη	Lifestyle post
Πέμπτη	Business app post — εφαρμογή συνεργασίας
Παρασκευή	Fitness / Πρωινή ρουτίνα post
Σάββατο	Lifestyle post
Κυριακή	About product post — έμμεση εμφάνιση προϊόντος

Τι δεν κάνουμε

- Δεν ανεβάζουμε συνέχεια προϊόντα.
- Δεν γράφουμε τιμές.
- Δεν πιέζουμε.
- Δεν γεμίζουμε το προφίλ με λογότυπα.
- Δεν μιλάμε κάθε μέρα για ευκαιρία.
- Δεν κάνουμε το προφίλ να φαίνεται σαν κατάλογος.
- Δεν ανεβάζουμε μόνο προσφορές.
- Δεν κυνηγάμε ανθρώπους.
- Δεν προσπαθούμε να πουλήσουμε από το πρώτο story.

Ο στόχος

Ο στόχος δεν είναι να πουλήσει το κάθε story μόνο του.

Ο στόχος είναι ο άλλος να μας βλέπει κάθε μέρα και σιγά-σιγά να νιώθει:

«Αυτός κάτι κάνει σωστά.»

«Αυτός έχει ενέργεια.»

«Αυτός έχει ομάδα.»

«Αυτός έχει τρόπο.»

«Θέλω να μάθω τι κάνει.»

Η πώληση δεν ξεκινά από την πίεση. Ξεκινά από την εικόνα, την εμπιστοσύνη, τη συνέπεια, την περιέργεια και την ανθρώπινη σύνδεση.

Τελική φιλοσοφία

Δεν ανεβάζουμε για να πιέσουμε. Ανεβάζουμε για να χτίσουμε:

- εικόνα
- εμπιστοσύνη
- περιέργεια
- αξία
- παρουσία
- lifestyle
- λόγο για συζήτηση

Κάθε μέρα παρουσία. Κάθε εβδομάδα στρατηγική. Κάθε post να έχει λόγο.

Τελική φράση για την ομάδα

Στα social media δεν προσπαθούμε να φωνάξουμε πιο δυνατά. Προσπαθούμε να χτίσουμε εικόνα πιο καθαρά.

Δεν πουλάμε από την πρώτη στιγμή.

Δείχνουμε τρόπο ζωής. Δείχνουμε ενέργεια. Δείχνουμε ρυθμό. Δείχνουμε ομάδα. Δείχνουμε ότι υπάρχει κάτι πίσω από αυτό που κάνουμε.

Παλιά έλεγαν: «Πούλα το προϊόν.»

Εμείς λέμε: «Χτίσε εικόνα, δώσε αξία και άσε τον κόσμο να ρωτήσει.»