

WHATSAPP MARKETING

— Jinsi ya Kutumia Whatsapp

— Kuuza Bidhaa Zako Kirahisi



Mr Zech

WHATSAPP MARKETING

Wafanya biashara wengi sana wamekua wakitumia mtandao wa whatsapp katika kuwasiliana na wateja wao pamoja na kuendesha shughuli zao za kibiashara.

Ni ukweli usipingika kua wafanya biashara wengi bado hawafahamu matumizi sahihi ya mtandao wa Whatsapp katika kuongeza mauzo kwenye biashara zao.

Mfano mdogo unaweza kumkuta mfanya biashara ambae anasema anafanya biashara mtandaoni lakini anatumia GB whatsapp, Fm whatsapp, Yoo whatsapp na wengine wanatumia whatsapp messenger.

Nikupe stori kidogo whatsapp ilianzishwa rasmi mwaka 2009 lakini kampuni ya Facebook Ili inunua kampuni ya Whatsapp kwa thamani yad ola billion 19 alafu mwaka huo huo wakaanzisha kipengele cha whatsapp status (chukua hiyo itakusaidia).

Katika kuhakikisha wana msaidia mfanya biashara katika kuendesha kwa urahisi shughuli zake za kibiashara basi mwaka 2018 Facebook wakaanzisha Application nyingine ya whatsapp ambayo ni Whatsapp business.

Hivyo hizo GB whatsapp na aina nyingine za whatsapp sio bidhaa halisi za whatsapp na kama mfanya biashara chaguo lako la kwanza linatakiwa kua ni whatsapp business.

Hivyo linapokuja suala zima la kuuza bidhaa au huduma zako basi Whatsapp business ni bora zaidi kuliko Whatsapp Messenger kwani ina vipengele vingi vitakavyo kusaidia kuuza kiurahisi kuliko Whatsapp ya kawaida.

Kutumia Whatsapp business kunaweza kukuongezea thamani katika biashara yako hasa katika namna utakavyoweza kuwasiliana na wateja wako kiurahisi zaidi kuliko Whatsapp ya kawaida .

Kupitia Whatsapp busines unaweza kutengeneza wasifu wako wa kibiashara (Business Profile) ukiwa na taarifa zako zote muhimu kama vile

- Jina lako la biashara
- Mahali unapopatikana
- Maelezo kuhusu biashara yako
- Namba zako za simu
- E-mail yako
- Pamoja na website yako.

Taarifa hizi zitaweza kumsaidia mteja wako kukutafuta na kukufahamu kwa urahisi zaidi kuhusu wewe na biashara yako. Kuna mambo mengi sana unayoweza kuyapata kupitia whatsapp business kama bado huna basi anza leo kuitumia.

Katika kitabu hiki sito zungumzia sana whatsapp business ila badala yake nitazungumzia sana jinsi ya kufanya mauzo kirahisi kwa kutumia Whatsapp business.

Hivyo hakikisha kwanza unapakua (download) app ya whatsapp business kisha jisajili na baada yah apo njoo usome kitabu hiki kitakacho kupatia siri zote ambazo waalimu wengi hawakuambii kuhusu njia rahisi zitako kusaidia kuuza bidhaa zako kirahi mtandaoni.

Njia hizi sio za kufikilika nimekua nikizitumia kwa zaidi ya mwaka mmoja na zimenipa matokeo makubwa sana na nilio wafundisha kabla ya kuandaa kitabu hiki wamekua wakipata matokeo pia hivyo soma kisha fanyia kazi

Then.....

Enjoy.....

Unlimited

Sales.....

Kwanini Utafute Masoko Kupitia Mtandao wa Whatsapp ?

Ziko sababu nyingi sana za kwanini utumie mtandao wa whatsapp kutafuta masoko na moja kati ya sababu hizo ni kua

- ✓ Takwimu zinaonesha kua Watu wengi sana hujibu meseji za whatsapp kwa haraka zaidi kuliko mitandao mingine.
- ✓ Ndio mtandao unao ongoza kufunguliwa mara nyingi zaidi kwa siku kuliko mitandao mingine

Jinsi Gani Unaweza Kutumia Mtandao Wa Whatsapp Kufanya Mauzo ?

Kwanza ni lazima kuwe na bidhaa unayotaka kuuza kwa watu na inaweza kua bidhaa halisi {physical product} au bidhaa ya kidigital [digital product] inaweza kua ni E-book au kozi fulani ambayo mteja wako anaweza kuipata kupitia mtandao. Kama hakuna bidhaa basi unaweza kuuza hata huduma fulani.

Lakini pia ni lazima kuwe na hadhira (watu) ambao wataona bidhaa au huduma yako.

Ukishakua na mambo hayo hapo juu basi unaweza kuuza kupitia whatsapp kwa kutumia njia zifuatazo

- ✿ Kupitia Status Yako
- ✿ Kupitia Meseji Za Kawaida [One On One]
- ✿ Kupitia Whatsapp Groups
- ✿ Kupitia Whatsapp Broadcast List

Tuanze kuangalia kidogo jinsi ya kufanya mauzo kirahisi kupitia Whatsapp status na kama nilivyosema mwanzo kwamba lazima kuwe na bidhaa pamoja na hadhira (audience). Hadhira ni namba zako za simu ambazo zipo kwenye simu yako.

Hivyo kabla hujafikilia kuhusu kutafuta masoko kupitia Whatsapp basi lazima ufikilie juu ya kua na idadi kubwa ya watu ambao wataona bidhaa au huduma yako.

Nasisitiza neno wateja kwa sababu kama utakua nan amba za ndugu na marafiki zako alafu ukategemea ndio watanunua bidhaa zako basi ni ukweli kua hautofanikiwa kuuza kirahisi.

Ni ukweli pia kua unaweza kutengeneza pesa nyingi kwa watu wasio kufahamu kuliko hao marafiki au ndugu zako. Lakini ukweli mchungu ni kua watu hawanunui kwa watu ambao hawa wafahamu hasa mtandaoni. Wanunua kwa watu wanao wafahamu, wanao wapenda na kuwaamini.

Inawezekana ukawa unafikilia hivi **kama naweza kutengeneza pesa kupitia watu usio wajua na watu usio wajua hawanunui kwa watu wasio wajua, kuwapenda na kuwaamini sasa unaweza kufanya mauzo kupitia mtandao wa Whatsapp ?**

Kama hilo ndio swali lako basi jibu lake ni kua siri imejificha kwenye kujenga

JENGA MAHUSIANO

Kama nilivyosema mwanzo kua unaweza kuuza kupitia Whatsapp kwa kutumia Status, Whatsapp Group, Broadcast list, One on one messaging.

Haijalishi utachagua njia gani kati ya hizo ambayo unataka kuanza kuitumia jambo la kwanza unalotakiwa kulifanya ni **Kujenga Mahusiano**.

Kosa wanalofanya watu wengi ni hivi

– **Wakisha save namba ya mtu huishia hapo hawafanyi chochote na baada ya muda wataanza kuwatumia taarifa za bidhaa au huduma zao.**

Kama mimi huwa sijibu kabisa jumbe za namna hiyo. Kwasababu nitakuona ni mtu ambae umelenga kutaka kuniuzia bidhaa au huduma zako

Pia watu watakuona kama ni mtu ambae haujali kabisa kuhusu wao badala yake una jali kuhusu kuuza bidhaa au huduma zako. Yaani wewe unalenga pesa zao tu.

Iko hivi hakuna mtu anaependa kuuziwa. Watu wanapenda kuona unawajari na hii ndio sababu ya kwanini unatakiwa kujenga mahusiano na wateja wako ili kutengeneza uaminifu kwa hao wateja wako watarajiwa kabla hujafikia kuuza bidhaa au huduma yako.

Hatua muhimu ni kuhakikisha kwa kila mtu unae save namba yake basi unaanza kujenga ukaribu nae kwa kumfahamu zaidi na yeye aweze kukufahamu zaidi.

Jinsi utakavyo tengeneza idadi kubwa ya namba za wateja wako itategemea na unatumia njia gani kuwafikia wateja wako watarajiwa.

Unaweza kutumia matangazo ya kulipia (sponsored ads) kukusanya namba za wateja wako kirahisi sana tofauti na njia nyingine. Kama haufahamu kuhusu matangazo ya kulipia tafuta kitabu change cha **Jinsi Ya Kuuza Bidhaa Za Network Marketing Mtandaoni** nimeelezea kwa undani zaidi juu ya matangazo ya kulipia.