

Hogy legyek jó Facebook-csoportadmin?

Jim Lupkin - Brian Carter: Network Marketing a Facebookon - Kipróbált praktikák a közösségi médiában a közvetlen értékesítés és az MLM-területén - Bagolyvár, 2017

Most, a Facebook Zero korában aktuális lehet ez a könyv, azért is írok róla véleményt. "Ha a Facebookot használod egyedüli stratégiaként, cserben fog hagyni." (21. oldal)

[Jim Lupkin](#) amerikai hálózatépítő-szakember, aki ezt a könyvet 2014-ben írta. Szándékai szerint azért, hogy segítséget nyújtson az (amerikai) hálózatépítőknek. Nem véletlenül tettem zárójelbe az amerikai szót. Ugyanis a kulturális közeg ismeretében érdemes olvasni ezt a könyvet és megfogadni (vagy éppen nem) a tanácsait.

A legfontosabb, amit tudnod kell erről, az a barát szó jelentése. Nálunk a barát közeli kapcsolatot jelent, az USA-ban nem. Ott a szó már annyira kiüresedett, hogy ha valaki a barátod, az pusztán annyit jelent, hogy beszéltél vele két szót. Olvastam egy cikkben, hogy ha valakivel rossz a viszony, azt "ellenséges barátnak" hívják. Sajnos személyes tapasztalatom még nincs az USA-ról, de több útleírásban előkerült, hogy az amerikaiak egy bizonyos szintig könnyen ismerkednek - és sok felszínes kapcsolatuk van. Ezt hívják barátnak.

Ezért amikor a könyvben leírt módszereket és tanácsokat olvasod, ezt vedd figyelembe! Nálunk szerintem teljesen más a megítélése annak, amit a könyvben ajánlanak. Konkrétan arra gondolok, hogy általában nem ismerkednek olyan könnyen az emberek a FB-on, az ismerősnek jelöléshez nem mindenkinél elegendő az, hogy valaha egy iskolába jártak vagy ugyanannál a nagy cégnél dolgoztak.

A másik, ami nem tetszett, az a posztolási útmutató volt a könyvben: bár igyekszik fokozatosan és nem nyomulósan felépíteni a posztolást és az üzenetek küldését, szerintem Magyarországon ez sok.

DE - a könyv erényei:

A kulturális különbözőség miatti nehézségek ellenére három nagy erénye van a könyvnek, amelyek miatt mégis érdemes elolvasni:

- **A fokozatos kapcsolatépítés hangsúlyozása az egyik erény.** A szerző nagy hangsúlyt fektet arra, hogy a hálózatépítő "ne okádj" az arcába az üzleti lehetőséget és a terméket minden barátjának, hanem valódi érdeklődéssel közelítsen feléjük és fokozatosan építse fel a kapcsolatot, figyelve a másik fél [igényeire](#) és arra, hogy mi érdekli, hol tart a folyamatban.
- **A másik nagy erény a Facebook-csoportokhoz adott használati utasítás.** Pontosan leírja, hogyan hozz létre és üzemeltess egy FB-csoportot azokkal, akik érdeklődnek a termék vagy az üzleti lehetőség iránt.
- **Végül a könyv fele tele van interjúkkal,** ahol sikeres amerikai hálózatépítők mondják el, hogyan lettek sikeresek és mit tartanak fontosnak. Azért is különösen hasznos ez, mert nálunk 1997 óta nem jelent meg könyv, amelyben valódi emberek mondták el, hogyan csinálták. (Dr. Telkes József: Ki mer gazdag lenni?) Az egyik interjúból vettem ki ezt az idézetet, ami elmondja a lényegét: "Az emberekkel való kapcsolatfelvétel és az értékesítés nem könnyű. Eladás nélkül pedig nincs belőle pénz. A network marketingben sokan azt is tagadják, hogy az értékesítési területen dolgozunk." (150. oldal).

Szubjektív összegzés: akkor olvasd el, ha nem egy az egyben alkalmazható technikákat keresel, hanem a megfelelő szemléletet akarod megismerni és hajlandó vagy magyar viszonyokra adaptálni a leírtakat. De ha nem, akkor az interjúk érdekesek.

<https://ertekesitestamogatas.hu/network-marketing-a-facebookon-jim-lupkin>