

# Byzys Lab DNA pro efektivní komunikaci

Byzys Lab je způsob, jak se skupina vysoce výkonných lídrů a jednotlivců může sejt, aby se navzájem podporovali ve svých osobních a profesních cílech a výzvách.

**15.4.2024 11 – 12:30**

## Sociální sítě a marketing

1. Strategie obsahu na sociálních sítích.
2. Získávání a udržování sledujících.
3. Analýza výsledků a měření úspěchu.
4. Cílení reklamních kampaní.
5. Správa komunit a interakce se sledujícími.
6. Trendy v sociálním marketingu.
7. Optimalizace profilů a stránek.
8. Krize na sociálních sítích.
9. Spolupráce s influencery.
10. Budování značky a povědomí o značce.

- **Pozitivní rovina:** Úspěšné využití sociálních sítí pro marketing může vést k vyšší viditelnosti vašeho podnikání a většímu zapojení klientů.
- **Negativní rovina:** Strach z odhalení a nedostatek znalostí o správném používání sociálních sítí může brzdít vaši schopnost využívat jejich potenciál k růstu.

---

## 4 posvátná pravidla Byznys Labu

**1. Mluvte se záměrem:** Když mluvíte, ujistěte se, že mluvíte intuitivně a záměrně a že to, co je v danou chvíli nejvíce potřeba, bude sdíleno. Ověřte si sami sebe: "Je to, co sdílím, relevantní pro všechny členy této skupiny? Pokud ano, směle do toho. Pokud ne, dejte přednost naslouchání jiným.

**2. Poslouchejte s pozorností:** Když mluví 1 osoba ve skupině, všichni ostatní se ztlumí a poslouchají. Žádní dva lidé nemluví současně.

**3. Žádná hierarchie:** Všichni účastníci Byznys Labu jsou považováni za rovnocenné a ve všech ohledech rovnocenné. Neexistuje mezi nimi žádný hierarchický vztah.

**4. Pravidlo důvěrnosti:** Co je vyřčeno uvnitř, tam také zůstane. Respektujte soukromí a důvěrnost každého člena skupiny.

**Účel a výsledek:** Využít kolektivní moudrosti a sdílené zkušenosti skupiny a reagovat na naléhavou osobní nebo profesní výzvu jednoho nebo více členů.

## Agenda Byznys Labu

- Hostitel vyzve všechny, aby se v chatu přihlásili o slovo, a poté vyzve lidi, aby zvedli ruku a představili svou otázku, výzvu, kterou chtějí se skupinou prodiskutovat
- Každý bude mít přibližně 10 minut na diskusi o své výzvě
- Způsob, jakým prezentují svou výzvu, je:
  - Mojí největší výzvou teď je...
  - Moje konkrétní otázka týkající se této výzvy je...
- Skupina klade upřesňující otázky, aby lépe porozuměla výzvě
- Skupina začne poskytovat zpětnou vazbu v následujícím pořadí
  - a. **Zpětná vazba založená na přímých zkušenostech**  
*Měl jsem stejný problém a tady je to, co jsem udělal...*
  - b. **Zpětná vazba založená na nepřímých zkušenostech**  
*Znám někoho, kdo měl stejný problém, a tady je to, co udělal...*  
*Četl jsem o tom a tady je to, co se tam říká...*
  - c. **Zpětná vazba na základě názorů**  
*Podle mého názoru vás zvu k vyzkoušení...*  
*Zde je otázka, která vám pomůže se nad tím zamyslet...*
- Osoba, která prezentovala svou výzvu, se podělí o poznatky, které získala  
Hostitel poté pozve osobu č. 2, aby sdílela a sledovala stejný proces

## Část 1 - Dokončete PŘED svým Byzys Labem

Zamyslete se nad následujícími 2 otázkami 24-48 hodin před Byzys Labem a pokud je to možné, podělte se o své úvahy se svou výzvou předem – zašlete mail se svým dotaz na [miroslava@transformacnikouc.cz](mailto:miroslava@transformacnikouc.cz). Setkání tak bude velmi efektivní

### 1. Moje největší výzva právě teď je....

Příklad: Mou největší výzvou je teď najít způsob získávání klientů ze sociálních sítí, ne jen laiků...

### 2. Moje 3 nejpálčivější otázky týkající se této výzvy jsou...

Příklad:

1. O čem mluvit na sociálních sítích?
2. Jak mohu komunikovat s novými potenciálními klienty online?
3. Jaká platforma sociálních médií je efektivnější pro spojení s mými klienty?

**Tip pro profesionály:** Zkuste si zapsat všechny otázky, které vás v souvislosti s vaší výzvou napadají. Poté si stanovte priority a запиšte si 3 nejčastější otázky výše. Tvou nejvyšší prioritou je, co přineseš své Byzys Lab skupině, až se setkáte.

#### **Pokyny pro formulování důležitých otázek:**

- Ujistěte se, že vaše otázka je co nejkonkrétnější.
- Ujistěte se, že vaše otázka má otevřený konec, tj.: Nemůžete na ni odpovědět jedním slovem nebo ano/ne
- Ujistěte se, že vaše otázka podněcuje hlubší přemýšlení a zkoumání se skupinou.
- Mocné otázky obvykle začínají slovy CO, JAK, PROČ, KDO, KDY, KDE

**Část 2 - Dokončete BĚHEM svého Byznys Labu**

**Moje zpětná vazba a poznámky od tohoto setkání jsou...**

**Můj největší postřeh od tohoto setkání byl...**

**Část 3 - Dokončete PO svém Byznys Labu**

**Moje 2-3 nejlepší akční kroky založené na tomto poznatku jsou...**