



Návod, jak vydělávat na sociálních sítích jako VA.

Průvodce získáváním prvních zakázek
na sociálních sítích

GoodLadies

1. Vyber si správnou platformu

Každá sociální síť má své specifické publikum. Než začneš aktivně tvořit obsah, zamysli se, kde se nacházejí tvoji ideální klienti.

Kde hledat klienty?

👉 Instagram – ideální pro vizuální obsah, freelancery a kreativní profese

👉 LinkedIn – skvělý pro B2B služby a profesionální networking

👉 Facebook – aktivní skupiny a komunity, vhodné pro nabízení služeb

👉 TikTok – rostoucí platforma pro budování osobní značky a edukativní obsah

💡 **Tip:** Nemí nutné být všude. Raději si vyber 1–2 platformy a soustřeď se na kvalitní obsah.

**"Lidé nechtějí, aby se jim něco prodávalo.
Chtějí se spojit s někým, kdo jim pomůže."**

– Mike Stelzner



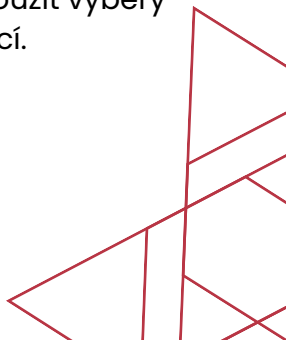
2. Optimalizuj svůj profil

Tvůj profil je tvoje vizitka. Měl by jasně říkat, kdo jsi, co děláš a jak můžeš pomoci.

Co by měl obsahovat dokonalý profil?

- ✓ Jasně bio s informací o tom, čím se zabýváš
- ✓ Odkaz na web, portfolio nebo kontaktní formulář
- ✓ Kvalitní profilová a úvodní fotka
- ✓ Klíčová slova, která usnadní vyhledání tvého profilu

 **Tip:** Na Instagramu můžeš použít výběry pro prezentaci služeb a referencí.



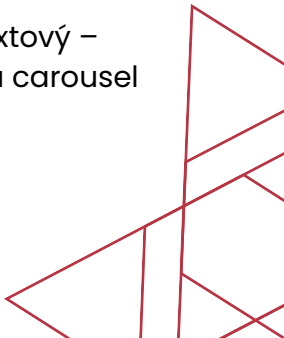
3. Tvoř hodnotný obsah

Obsah je to, co přitahuje potenciální klienty. Lidé musí vidět, že rozumíš svému oboru a umíš jim pomoci.

Jaký obsah funguje nejlépe?

- ✓ Edukační příspěvky – tipy, návody, case studies
- ✓ Příběhy a osobní zkušenosti – budují důvěru
- ✓ Ukázky práce – prezentuj své služby
- ✓ Výzvy k akci – nasměruj sledující, co mají udělat dál

 **Tip:** Obsah nemusí být jen textový – kombinuj různou grafiku, reels a carousel příspěvky.



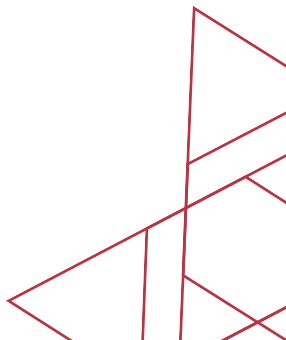
4. Navazuj kontakty

Nestačí jen přidávat příspěvky – klíčové je interagovat s ostatními a budovat vztahy.

Jak být vidět?

- ✓ Komentuj příspěvky potenciálních klientů
- ✓ Odpovídej na zprávy a dotazy
- ✓ Připoj se do relevantních skupin a komunit
- ✓ Sdílej zkušenosti a zapojuj se do diskuzí

 **Tip:** Každý komentář je příležitost ukázat svou expertízu a přitáhnout pozornost.



**„Obsah vytváří vztah. Vztah buduje
důvěru. A důvěra přináší prodeje.“**

– Andrew Davis



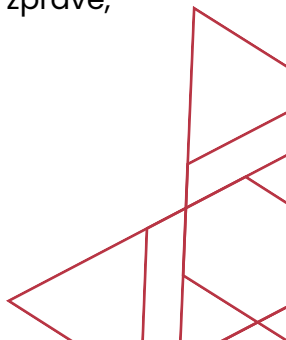
5. Oslovuj potenciální klienty

Čekat, až tě někdo osloví, není strategie. Pokud chceš klienty, musíš je aktivně vyhledávat.

Jak oslovit klienta správně?

- ✓ Personalizovaná zpráva – ukaž, že ses o klienta zajímala
- ✓ Nabídní hodnotu – co můžeš udělat pro jeho byznys?
- ✓ Přidej odkaz na portfolio nebo reference
- ✓ Buď stručná a výstižná

 **Tip:** Neprodávej hned v první zprávě, nejdřív buduj vztah.



Další kroky - co teď?

🎯 Teď už víš, jak začít získávat klienty na sítích!

Udělej první krok:

- ✓ Vyber si svou specializaci
- ✓ Vytvoř si portfolio
- ✓ Najdi si prvního klienta

🚀 Chceš se naučit všechny dovednosti, které by virtuální asistentka měla ovládat a mít jistotu, že v této kariéře uspěješ?

Přihlas se do našeho **Komplexního kurzu virtuální asistence**, který ti financuje úřad práce.

Přihlásit se do kurzu