

MASOKO FACEBOOK

Jinsi Gani Ya Kupata
Wanunuzi Wa Bidhaa Au
Huduma Unazozitoa Kupitia
Mtandao Wa Facebook

DR. SAID SAID

Ujumbe Wangu Binafsi Kwako:

Nia na madhumuni ya kuandika kitabu hiki ni kukusaidia.

Kukusaidia kwa kukupa elimu na ujuzi wa kupata wateja wa idadi yoyote ile kupitia mtandao kwa urahisi na ufanisi mkubwa zaidi.

Ukiwa na uwezo wa kupata watu wengi kuona bidhaa na huduma unazozitoa kwa njia ambayo nimeilezea humu ndani basi watu hao watavutiwa kununua kwako kuliko washindani wako.

Kwenye kitabu hiki, nimeongelea jinsi gani ya kutangaza katika mtandao wa Facebook na vitu vitatu vya lazima vya kufanya ili matangazo yako yawe ya bei rahisi, yaonekane na yapendwe.

Natumai utafaidika na kufanyia kazi mafunzo haya.

Kable hujaendelea kusoma hiki kitabu, nakuomba unisaidie kusambaza kitabu hiki kwa marafiki zako wa Facebook [kwa kubofya hapa](#) ili na wao wafaidike na elimu hii na mambo mengineo mazuri.

Asante!

Na vile vile kuna zawadi ya OFA nimekupa kama asante ya wewe kusoma kitabu hiki. OFA hii itapotea siku tatu baada ya kupata kitabu hiki. Nimetoa maelezo kuhusu OFA hii mwisho wa kitabu.

Ila kama huna muda na unataka kuichangamkia OFA hii SASA HIVI, [BOFYA HAPA!](#)

Fursa Iliyo Mbele Yetu:

Naomba utafakari yafuatayo: *Haijawahi kutokea katika historia kuwa na uwezo wa kuwafikia idadi ya watu kama tulivyokuwa nao sasa hivi.*

Na tunaweza kufanya hivyo kwa urahisi (njia pamoja na gharama) na kwa ufanisi.

Unaweza kuweka ujumbe wako kwenye mtandao wa Facebook na maelfu ya watu wakaiona.

Na kama unataka watu wengi zaidi waone ujumbe wako unaweza kulipia \$5 (Tsh. 11,000) na ujumbe ukawafikia watu 28,489 kama utakavyoona katika kurasa zijazo.

Hii ndio dunia tunayoishi sasa hivi.

Kama wewe ni mfanyabiashara mwenye kuuza bidhaa au kutoa huduma nzuri lakini unahangaika kupata wateja, basi kaa mkao wa kula.

Kwani baada ya kurasa chache zijazo utakuwa umejifunza jinsi ya kuwafikia watu wengi na kupata wateja wenye pesa mkononi tayari kununua bidhaa/huduma unayouza kwa kupitia mtandao wa Facebook.

Utajifunza hatua tatu (3) za kufuata za lazima (lakini rahisi) zenye kuleta mafanikio makubwa kwenye biashara yako kila utakapoweka tangazo katika mtandao wa Facebook (au hata mitandao mengine ya jamii).

Kwanini Facebook?

Zipo sababu nyingi za kutumia Facebook katika kutangazia biashara yako lakini sababu tatu (3) kuu ni:

- 1. Ina watumiaji wengi:** Facebook ni mtandao wa pili (baada ya Google) unaotembelewa na watu wengi na ni mtandao wa kijamii unaoongoza kwa kuwa na watumiaji wengi duniani.

Kwa sasa Facebook ina watumiaji zaidi ya Bilioni Moja nukta saba (chanzo: [Techcrunch](#)). Kama Facebook ingekuwa ni nchi, basi ingekuwa ni nchi inayoongoza kwa idadi ya watu wengi duniani.

- 2. Rahisi kuwalenga watu husika:** Vilevile, Facebook ni mtandao unaoongoza kwa kuwa na takwimu za sampuli tofauti za watumiaji wake kuliko tovuti nyengine yoyote duniani.

Takwimu hizo huwasaidia wafanyabiashara kuweza kuwalenga watu husika endapo wataweka tangazo lao katika mtandao huo.

Kwa mfano, mwenye kupamba kumbi za harusi anaweza kufanya tangazo lake likaonwa na wajane (bachelors) na kufanya watoto na wanandoa wasilione.

Hii inawapa fursa wafanyabiashara kama wewe kuhakikisha tangazo lako linawafikia watu husika tu na vile vile kupunguza gharama kwa kiasi kikubwa sana.

- 3. Gharama zake ni nafuu sana:** Gharama za kuweka tangazo kwenye mtandao wa Facebook ni ndogo sana kulinganisha na mitandao mengine kama Google, TV, Radio na Magazeti.

Kwa mtaji wa chini ya (shilingi) 20,000 za Kitanzania, tangazo lako linaweza kuonekana na watu mpaka 25,000 au zaidi (Kila likipendwa watu wengi zaidi wataliona, na kinyume chake).

Kwanini Watu Wengi Hawafanikiwa Na Matangazo Ya Facebook?

Kama mafanikio ya matangazo ya Facebook ni makubwa sana, kwa nini watu wengi hawafanikiwi?

Hili ni swali watu wengi hupenda kuniuliza.

Kusema ukweli, sababu ni nyingi.

Ila sababu kubwa ni kuwa aidha hawafuati *hatua tatu hizi* (ambazo utakuja kuziona hivi punde) au wanafuata hatua moja au mbili bila mpangilio.



Na kama wewe hutofuata hatua 3 hizi basi utajikuta unahangaika papo kwa hapo bila kusonga mbele kama paka mwenye kufukuza mkia wake.

Kuepukana na haya unatakiwa kuanza na hatua ya kwanza ambayo ni.....

Hatua Ya 1: Miliki Tovuti Yenye Blogu



Tovuti (website) ni kurasa kwenye mtandao wenye kutoa maelezo kuhusu jambo unalolifanya.

Na blogu ni aina ya tovuti yenye kuwaelimisha au kuwahabarisha wasomaji wako kuhusu jambo linalowavutia na inawapa fursa wasomaji hao kutoa maoni yao kuhusiana na makala yako.

Tovuti kwenye mtandao ni kama mlango wa biashara yako. Wateja wako watarajiwa watapata fursa ya kukuelewa wewe na bidhaa au huduma unazozitoa.

Makala zako utakazoziandika kwenye blogu zitawapa fursa wateja wako kujenga uaminifu kwako na brandi yako kwa kiasi kikubwa sana.

Jinsi Gani Ya Kumiliki Blogu

Unaweza ukamiliki blogu ya bure kwa kujisajili wordpress.com au blogger.com au ya kulipia kwa kulipia domain, hosting na kutengenezewa na mtaalamu wa mambo ya tovuti (web designer).

Japokuwa huduma za blog za bure ni nzuri hasara yake ni kuwa huna hati miliki ya vitu utakavyoweka humo.

Ukienda kinyume na utaratibu wao wanaweza kukufungia blogu yako muda wowote bila ya taarifa, kitu ambacho kinaweza kufanya ukapoteza makala zako zote ulizohangaika kuandika.

Ni bora zaidi kuweka bajeti ya kumiliki na kurusha blogu yako mwenyewe kwani mali inakuwa ni yako na una uhuru wa kufanya chochote unachotaka kwenye tovuti/blogu yako bila ya pingamizi yoyote.

Gharama za kumiliki Tovuti Yenye Blogu

Kumiliki tovuti (website)/blogu ya kulipia unahitaji yafuatayo:

1. Jina La Domain (*mf.* www.jina-la-biashara-yako.com) [Gharama: kuanzia \$15/mwaka]
2. Eneo kwenye mtandao (hosting space) la kurusha tovuti yako [Gharama: Kuanzia \$60/mwaka (inategema ukubwa na spidi yake)]
3. Mtaalamu wa tovuti wa kukutengenezea tovuti ya kisasa yenye blogu [Kuanzia \$150 (inategemea ukubwa na kazi ya tovuti yako)]

[BOFYA HAPA](#) Kupata OFA ya blogu bure!
[NB: Hii OFA itaisha siku 3 baada ya kupokea kitabu hiki]

Baada ya kumiliki tovuti yenye blogu kinachofuata ni kuwaandaa wateja wako watarajiwa kisaikolojia kuwa tayari kununua bidhaa/huduma unazozitoa kwa kufuata hatua ya pili ambayo ni

Hatua Ya 2: Chapisha Makala Zenye Manufaa Kwenye Blogu Yako



Tambua kuwa wateja wako watarajiwa wanasumbuliwa na matatizo au kuna raha fulani wanayoitafula.

Wanachohitaji sio bidhaa unayouza bali kutatuliwa matatizo yao au kupata raha wanayoitafula.

Jambo pekee litakalowafanya wanunue bidhaa/huduma zako ni kuamini kuwa hizo bidhaa/huduma zako zitatatua matatizo yao au zitawapa raha wanayotafuta.

Blogu yako itakupa fursa ya kuwaonesha kuwa unatatambua na kuelewa matatizo yao au raha wanayotafuta na kuwa unazo njia za uhakika za kutatua matatizo waliyonayo au za kuwapa raha wanayotafuta.

Blogu yako inakufanya uweze kuwakamata mikono yao na kuwaonesha njia, hatua kwa hatua ya kufikia kilele cha mafanikio yao kabla ya kuwadai pesa yoyote.

Ukifanya hivyo wasomaji wa blogu yako watakuthamini na watajenga uaminifu kwako kuliko matangazo ya idadi yoyote ile ya bidhaa/huduma zako na sababu kubwa ni kuwa umewaonesha unawajali kabla ya kuwadai pesa.

Watakuona kama rafiki yao wa karibu mwenye hekima na kukuamini katika kuwapa suluhisho ya matatizo hayo. Watakupeleka, watakuheshimu na watakuwa tayari kupokea huduma / bidhaa unazouza kabla ya kuanza kuwauzia chochote.

Jinsi Gani Ya Kuandika Makala Ya Blogu Yenye Tija

Baada ya kuandika makala kwenye blogu, wasomaji wako wataipokea kwa njia moja kati ya njia tatu hizi:

1. Aidha, hawatoipenda hata kidogo na kuwafanya wasimalize kuisoma au kuchukua hatua yoyote.
2. Wataipenda sana na kuvutiwa nayo lakini hawatochukua hatua yoyote.
(*Kwa mf. blogu za kuchekesha*)
3. Wataipenda na kuamua kuchukua hatua. Aidha, kukupigia simu au kukutumia ujumbe wa barua pepe kupata maelekezo juu ya huduma/bidhaa unazotoa (au hatua yoyote uliotaka wachukue).

Ukizingatia yaliyomo ndani ya ripoti na kuyafanyia kazi basi blogu yako itaangukia kwenye kundi la tatu lenye kuvuta wateja katika biashara yako.

Madhumuni ya Kuandika Makala Yako

Kabla ya kuandika makala yoyote hakikisha unafanya hivyo kwa madhumuni makuu manne yafuatayo:

1. Kuwaelimisha wasomaji wako na kujitambulisha kwenye soko kama mtaalamu wa mambo yanayohusiana na bidhaa unayouza. [Indoctrination]
2. Kutofanana na kujitenga mbali na washindani wako ili uonekane bora kuliko wao. [Positioning]
3. Kujenga urafiki na uaminifu kwa wateja wako watarajiwa. [Goodwill & Trust]
4. Kuwatengenezea mazingira mazuri ya kununua bidhaa zako bila ya pingamizi. [Psychological Preparedness]

Ukiwa na madhumuni hayo basi itakuwa vigumu kwako kuandika makala mbaya zisizokuwa na tija kwa wasomaji wako au faida kwako.

Kwa hivyo kila unapomaliza kuandika makala yako jiulize, 'je makala hii itanifikisha katika madhumuni yangu?' kama utaona haikufikishi, kaa chini uirekebishe mpaka ikae sawa.

Jinsi gani Ya Kuandiki Makala Yenye Kunasa Wateja

Makala nzuri yoyote imegawanyika sehemu kuu nne (4):

1. Kichwa Cha Habari (Headline)
2. Utangulizi (introduction/opening statement)
3. Mwili wa habari (body)
4. Hitimisho (Conclusion)

Kila sehemu ina kazi yake muhimu na ukitumia sehemu hizo ipasavyo makala yako itaeleweka, kupendwa na wasomaji wako na kuwahamasisha kununua bidhaa/huduma unazozitoa.

Hebu tuangalie kipengele kimoja kimoja kwa undani upate kuelewa ninazungumzia nini.

1. Anza Na Hitimisho (Conclusion):

Watu wengi wamezoea kuanza makala yao kwa kuandika kichwa cha habari lakini wataalamu siku zote huanza na hitimisho.

Wanafanya hivyo wasipate kusahau lengo na madhumuni ya kuandika makala ile jambo ambalo linaweza kusahaulika katikati ya njia.

Hitimisho nzuri ni ile ambayo inampa msomaji hatua anayotakiwa kuchukuwa papo kwa hapo ili matatizo yake yaanze kutatuliwa. Na akichukuwa hatua ile, wewe utanufaika kwa namna moja au nyengine.

Je unataka:

a. Kuongeza listi ya idadi ya wateja wako watarajiwa (lead generation)?:

Kupata watu wa namna hii, inabidi uwe na moyo wa kutoa baadhi ya bidhaa/huduma bure.

Kwa mfano unaweza kuandika hitimisho ya namna hii:

Kama umefurahishwa na makala hii na unataka kufanya ngozi yako iwe laini na nyororo, piga simu namba 0773 - XXX - XXX kupata sampuli ya BURE ya sabuni asilia iliyotengenezwa kwa matunda ya ukwaju yenye kusifika kwa kulainisha ngozi.

Ukishapigiwa utakuwa umemiliki namba yake na kuwa na fursa ya kuwasiliana nae mara kwa mara.

b. Kuuza bidhaa/huduma zaidi:

Kufanya hivi unatakiwa uwe na 'OFA ya Kufa Mtu'. OFA ambayo washindani wako wengi wanashindwa kutoa.

Makala ya namna hii inalenga watu waliokuwa tayari kununua lakini hawajui wanunue kwa nani.

Mfano wa hitimisho,

"Kama unataka kumiliki tovuti ya kisasa iliyojengwa kwa utaratibu wa kuuza bidhaa/huduma bila ya wewe kuhangaika, basi hakikisha unawasiliana nasi kupitia namba 0773 - 665 – 463 kabla ya tarehe 15/03/2016 kupata Punguzo La 50%.

c. Kuitambulisha Kampuni/Biashara Yako :

Kama kampuni yako ni mpya na unataka ijulikane, semina elekezi ni moja ya njia itakayokusaidia kuitambulisha kwa wateja watarajiwa.

Kama kampuni yako inatoa huduma ya masoko ya mtandao unaweza kuhitimisha makala yako kwa kuandiki,

"Kama unataka kujifunza njia 7 za kuongeza mapato ya biashara yako kwa 356%, hakikisha unajisajili kuhudhuria semina yetu tutakayofanya siku ya Alhamis Tarehe 17/03/2016 kwa kutuma ujumbe kwenye barua pepe barua@kampuniyako.co.tz".....

2. Andika Kichwa Cha Habari (Headline) Chenye Mvuto

Baada ya kuandika hitimisho na kujua unataka kulenga nini, kinachofuata ni kuandika kichwa cha habari chenye kumfanya mtu awe na shauku ya kujua kilichomo ndani ya makala yako.

Kichwa cha habari chenye kuahidi kutatua matatizo ya wasomi wako ndio yenye kuwafanya wasomaji waendeleo kusoma makala yako. Ukitaka watu wasome makala yako, toa ahadi kubwa na timiza ahadi yako ndani ya makala yako. Usiogope kutoa ahadi kubwa. Kama kichwa chako cha habari hakitoi ahadi kubwa, basi 80% ya wasomaji wako watapuuza makala yako.

Mfano wa Kichwa Cha Habari Yenye Ahadi Kubwa ni.

"Jinsi gani Ya Kujenga Biashara Yenye Kuzalisha TShs. 13,547,000 kwa Mwezi Kwa Mtaji wa 545,000/- Hata Kama Elimu Ni Ya Darasa la Saba. "

Narudia tena. Usije ukaahidi kitu kwenye kichwa cha habari bila ya kutimiza ahadi hiyo ndani ya makala yako. Utaonekana tapeli na muongo na utapoteza heshima yako.

Vichwa vya habari vizuri ni vile ambavyo vinagusia matatizo ya msomaji na kumpa ahadi kuwa akisoma atajifunza jinsi gani ya kutatua matatizo yake.

Ili kujua matatizo ya wateja wako watarajiwa unatakiwa kujiuliza maswali

yafuatayo:

- a. Je wateja wangu watarajiwa wana matatizo gani makubwa ambayo bidhaa au huduma zangu zinaweza kuyatatua? Au wanatafuta starehe gani ambayo bidhaa au huduma yangu inaweza kuwapa?

[Mfano wa kichwa cha habari kwa wenye kutaka kusafiri lakini bajeti yao ndogo . *Jinsi Gani Ya Kupata Ticket Ya Air Emirates Ya Kwenda na Kurudi Dubai Kwa \$325 Au Chini Ya Hapo*]

- b. Wateja wangu watarajiwa wanahitaji kujifunza kitu gani kabla ya kutoa uamuzi wa kununua bidhaa au huduma ninayoitoa?

[Mfano wa kichwa cha habari kwa wale ambao wana nia ya kupanda mlima Kilimanjaro lakini hawajawa tayari: *Vitu 7 vya Kujiandaa Navyo Kabla ya Kupanda Mlima Kilimanjaro*]

- c. Kuna pingamizi gani walionayo wateja wangu watarajiwa katika kununua bidhaa au huduma ninayoitoa?

[Mfano wa kichwa cha habari kwa wanaotaka kufauli mtihani wa kidato cha nne lakini wazito wa kusoma: *Jinsi Gani ya Kufaulu Mtihani Wa Kidato Cha Nne Kwa Kusoma Chini Ya Masaa 5 Kwa Wiki*]

- d. Wateja wangu watarajiwa wanawaza kuhusu nini? Wanafanya utafiti wa kitu gani?

[Mfano wa kichwa cha habari kwa wanafunzi wanaotafuta kusoma

nje kwa gharama nafuu: "*Vyuo Vikuu 17 Kutoka Nchi Tano Za Uropa Zinawasomesha Wanafunzi Wa KiTanzania Bure Kabisa*"]

3. Andika Utangulizi wenye kumvuta msomaji kutaka kusoma aya (*paragraph*) inayofuata na aya hiyo imvutie kutaka kusoma aya nyengine inayofuata.

Kwa mfano, kama kichwa Chako Cha Habari ni

"Faida tisa (9) Za Sabuni ya Ukwaju Kwenye Ngozi Ambazo Warembo Wengi Hawazifahamu"

Sikiliza!

Ukweli ni huu.....

Warembo wengi wakitanzania wanahangaika sana mpaka wanatia huruma.

Wanatumia gharama nyingi, muda mwingi na kuhatarisha afya zao katika harakati za kujaribu kujirembesha.....

Lakini Wapi!

Warembo hao wamekuwa wakitumia sabuni (na vipodozi vyengine) ambazo zinatangazwa na kuaminika na watu wengi kuwa na faida nzuri kwenye ngozi na miili yao kwa ujumla lakini ni chache zenye kufanya hivyo. "

4. **Tumia Mwili Wa Habari Wa Makala Yako Kutoa Elimu Kwa Njia Rahisi**

Kabisa:

Baada ya kichwa cha habari na utangulizi, iliyobaki sasa ni kujaza nyama kwenye makala yako.

Hapa ndipo unapowasilisha ujumbe wako na kutumiza ahadi yako

uliyoiandika kwenye kichwa cha habari.

Kama kichwa cha habari na utangulizi ni mzuri, msomaji wako keshakupa nafasi na muda wake kukusikiliza kwa hivyo hakikisha unashibisha hamu yake hapa.

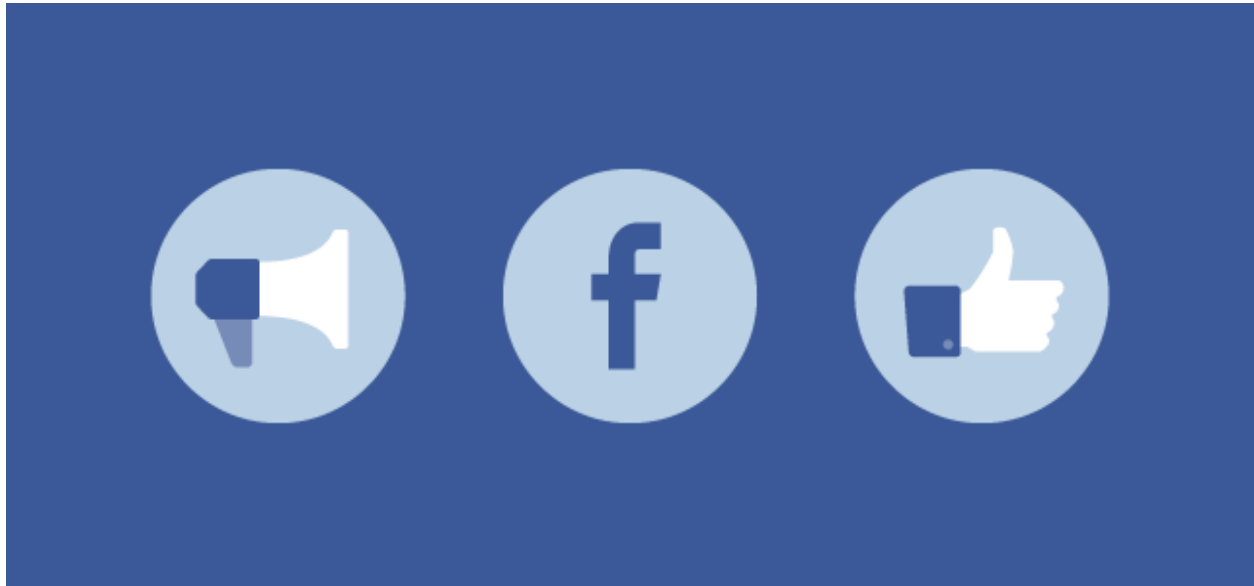
Usipofanya hivyo utaonekana kuwa ni mbababaishaji na utachukiwa sana.

Toa madini adimu kwa wasomaji wako kiasi ambacho wasomaji hao watakuwa wana hamu ya kusoma makala yako mengine.

Fuata utaratibu ufuatao kuhakikisha wasomaji wako wanafaidika:

- a. Andika vichwa vidogo vidogo vya habari ndani ya makala kuelezea maudhui tofauti**
- b. Pendelea kuorodhesha vitu kwa nambari au nukta**
- c. Pendelea kutumia picha kupata kueleweka zaidi**
- d. Tumia lugha anayotumia msomaji wako japokuwa si kiswahili sanifu. Ukifanya hivyo solo lako litaona kuwa unawaelewa vizuri.**
- e. Andika kwa hati na rangi za hati zenye kusomeka kiurahisi.**

Hatua Ya 3: Tangaza Makala Yako Ya Blogu Kwenye Mtandao Wa Facebook



Baada ya kuandika makala yako, kinachofuata ni kupata wasomaji husika ambao unategemea watanufaika na makala hiyo. Kwa lugha nyengine, unahitaji '*targeted traffic*'.

Usifanye kosa ambalo wafanya biashara wengi hufanya, kutangazia bidhaa au huduma unazouza. Elewa kuwa watu hawajaingia ndani ya mtandao wa Facebook kwa lengo la kununua bidhaa au huduma zako.

Sababu kubwa zinazowafanya watu kuingia Facebook ni:

1. Kuchat na majamaa zao
2. Kuangalia habari na taarifa mpya kutoka kwa marafiki zao
3. Kuzungumza na wana grupu katika grupu walizojiunga
4. Kucheza gemu za Facebook.
5. Kusoma makala tofauti tofauti katika kurasa (page) wanazozifatilia
6. Na wengine kupoteza muda tu

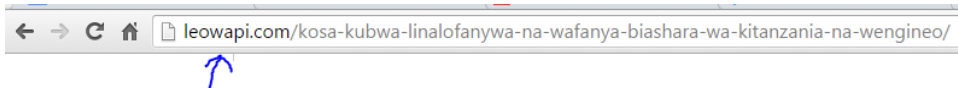
Hakuna hata mmoja mwenye kuingia ndani ya mtandao wa Facebook kwa madhumuni ya kununua bidhaa.

Kwa hivyo ukijaribu kutangaza bidhaa, utapoteza muda na pesa zako.

Ukitaka kuona Facebook inakuletea wateja wengi katika biashara yako, tangaza makala za blogu yako yenye manufaa kwa wasomaji wako.

Kufanya hivyo, fuata hatua zifuatazo:

1. Nakili (copy) link ya makala yako



2. Weka (paste) linki ile katika eneo la kuchapisha la Facebook.



3. Baada ya muhtasari ya makala yako kutokea, andika maelezo (juu ya link ile na chini yake) yenye kuhamasisha wapita njia kubofya linki hiyo.

Status Photo/Video Offer, Event+

 [Makala Na Video] [Kosa Kubwa Linalofanywa Na Wafanya Biashara Wa Kitanzania Na Wengineo Bila Ya Wao Kujua](#)

<http://leowapi.com/kosa-kubwa-linalofanywa-na-wafanya-biashara-wa-kitanzania-na-wengineo/>

 Kuna kosa kubwa sana linalofanywa na wafanya biashara wengi sana wa kitanzania na wengineo. Na kosa hila linaua sana biashara yao bila ya wao kujua. Kosa lenyewe ni....
[Bofya linki ya hapo chini kugundua.](#)



**JAMANI BASII
INATOSHA!**

Kosa Kubwa Linalofanywa Na Wafanya Biashara Wa Kitanzania Na Wengineo | LEOWAPI

Kuna kosa kubwa sana linalofanywa na wafanya biashara wengi sana wa kitanzania na wengineo....

LEOWAPI.COM

Available images [Hide](#)



 [Boost Post](#) [Publish](#)

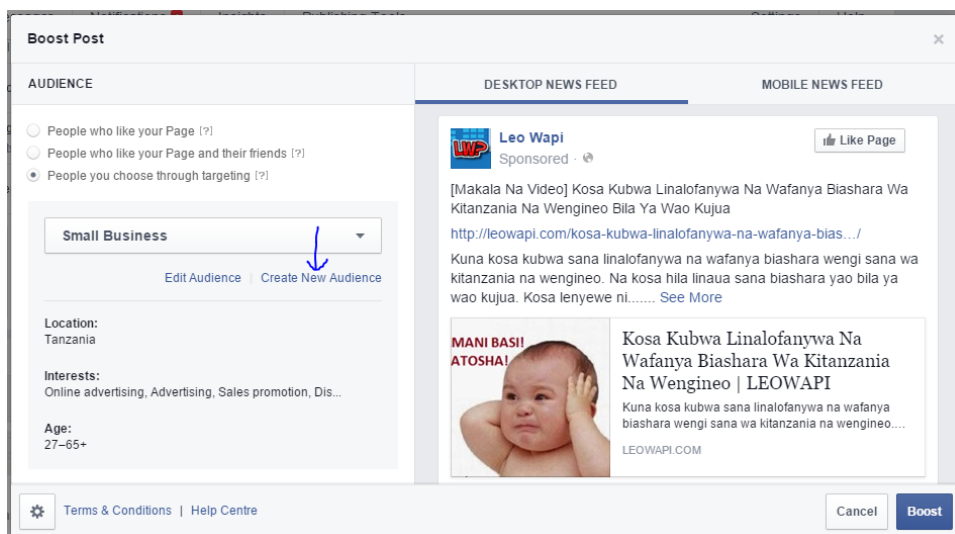
4. Kama makala yako ina picha nzuri, hakikisha inaonekana hapo. Kama haionekani bofya alama hiyo kubwa ya kujumlisha (+) na uweke picha inayoendana na Kichwa Cha Habari ikisha bofya Publish.

The screenshot shows the Facebook post creation interface. At the top, there are options for 'Status', 'Photo/Video', and 'Offer, Event+'. The main text area contains a link to 'http://leowapi.com/kosa-kubwa-linalofanywa-na-wafanya-biashara-wa-kitanzania-na-wengineo/' and a paragraph of text starting with 'Kuna kosa kubwa sana linalofanywa na wafanya biashara wengi sana wa kitanzania na wengineo. Na kosa hila linaua sana biashara yao bila ya wao kujua. Kosa lenyewe ni.... Bofya linki ya hapo chini kugundua.' Below the text is a preview of the post with a baby's photo and the text 'JAMANI BASII INATOSHA!' and 'Kosa Kubwa Linalofanywa Na Wafanya Biashara Wa Kitanzania Na Wengineo | LEOWAPI'. At the bottom, there is an 'Available images' section with a small thumbnail of the baby's photo (labeled '1') and a large dashed box with a plus sign (labeled '2'). To the right of the plus sign is a circular icon with a plus sign (labeled '3'). At the bottom right, there are 'Boost Post' and 'Publish' buttons.

5. Baada ya kubofya Publish bofya 'Boost Post' kutangaza.



6. Ili kulenga tangazo lako kwa watu wahusika, bofya 'Create New Audience'.



7. Kulenga wateja wako husika fanya yafuatayo,

- a. Tunga Jina la 'audience' yako: Kwa mfano "Wateja Wa Huduma Ya Marketing"
- b. Chagua nchi unazotaka kulenga. Kwa Tangazo hili nimeweka 'Tanzania'.
- c. Chagua umri wa watu unaotaka kuwalenga na jinsia yao.
- d. Chagua vitu wanavyovipenda (Interest). Hakikisha hapa unajiuliza maswali ya kutosha kuhusu wateja wako watarajiwa kwani hapa ndio sehemu muhimu kuliko zote katika tangazo lako.

Create audience

Select the location, age, gender and interests of people you want to reach with your advert.

Name

Location

Age -

Gender All Men Women

Interests

+ Digital marketing + Viral marketing + Coupons
+ Public relations + Graphic design

8. Ukishamaliza bofya 'save'. Hivi ndivyo tangazo lako litakavyoonekana kwenye:

a. Kompyuta

DESKTOP NEWS FEED

MOBILE NEWS FEED



Leo Wapi
Sponsored · 🌐

[Makala Na Video] Kosa Kubwa Linalofanywa Na Wafanya Biashara Wa Kitanzania Na Wengineo Bila Ya Wao Kujua

<http://leowapi.com/kosa-kubwa-linalofanywa-na-wafanya-bias.../>

Kuna kosa kubwa sana linalofanywa na wafanya biashara wengi sana wa kitanzania na wengineo. Na kosa hila linaua sana biashara yao bila ya wao kujua. Kosa lenyewe ni..... [See More](#)



Kosa Kubwa Linalofanywa Na Wafanya Biashara Wa Kitanzania Na Wengineo | LEOWAPI

Kuna kosa kubwa sana linalofanywa na wafanya biashara wengi sana wa kitanzania na wengineo....

LEOWAPI.COM

b. Simu



Leo Wapi
Sponsored · 🌐

[Makala Na Video] Kosa Kubwa Linalofanywa Na Wafanya Biashara Wa Kitanzania Na Wengineo Bila Ya Wao Kujua

<http://leowapi.com/kosa-kubwa-linalofanywa-na-wafanya-biashara-wa-kitanzania-na-wengineo/>

Kuna kosa... [More](#)



Kosa Kubwa Linalofanywa Na...

Kuna kosa kubwa sana linal...
leowapi.com

Like | Comment | Share

9. Kama umeridhika na tangazo lako bofya "Boost" na tangazo lako litaonekana kwa walengwa wahusika kwa dola 5 tu za kimarekani (takriban

shilingi 12,000 za kitanzania).

10.NB: Kuweza kuwalipa Facebook unahitaji uwe na Visa Card au Mastercard.

Benki za kitanzania zinazotoa huduma hizo ni

- a. CRDB,
- b. NBC,
- c. KCB,
- d. ABC,
- e. Standard Chartered,
- f. Exim Bank.

Hakikisha unazungumza nao kupata maelekezo kabla ya kufanya manunuzi yoyote kwenye mtandao. Kama una akaunti ambayo huna uhakika kama wanatoa hii huduma, nenda ukawaulize. Kama hawana, fungua account moja ya benki nilizozitaja hapo juu.

ABC wanayo huduma ya haraka ya Visa Travel Money ambayo wanakupa kadi ya kufanyia malipio kwenye mtandao bila ya hata kuwa na akaunti. Na gharama zao ni ndogo sana.

11.Subiri Facebook waipitie tangazo lako na baada ya muda mfupi litarushwa hewani. Inaweza kuchukua hadi dakika 15 kwa tangazo lako kukubaliwa kurushwa.

12.Baada ya tangazo lako kukubaliwa na kurushwa wacha siku nzima ipite na utazame tangazo litapokelewa vipi na wasomaji wako.

Kama nilivyosema awali kuna vitu 3 vitatokea:

- a. Watu wataipuuza tangazo lako na hawatobofya na kusoma makala yako:

Ukiona hivyo, maana yake ni aidha:

- i. umewalenga watu ambao hawahusiki:
Kama ni hivyo bofya 'boost' tena na ulenge watu wahusika kama nilivyoeleza hapo awali.
- ii. Umewalenga wahusika lakini kichwa cha habari hakiwagusi:
Badilisha kichwa cha habari, 'boost' tena tangazo lako na usikilizie kwa mara nyengine.

b. Watabofya lakini hawatosoma makala yako:

Ikitokezea hivyo, andika makala mengine na utangaze.

Using'ang'anie na kupoteza muda kwenye tangazo hilo hilo kama halileti tija. *Mjasiriamali wa kweli hujikwaa, huinuka na kuendelea na safari. Hapotezi muda akigaragara chini.*

c. Watabofya na kuisoma makala na hata kuipenda lakini

hawatokupigia simu au kuwasiliana na wewe:

Ikitokezea hivyo inamaanisha kuwa tangazo lako japokuwa linafurahisha, hukuliandika kwa malengo.

Rudia makala yako na uwe na hitimisho litakalomfanya msomaji aone umuhimu wa kuchukua simu yake na kukupigia (au kuchukua hatua yoyote unayotaka achukue).

d. Wataisoma na kuipenda na kuwasiliana na wewe kukuuliza kuhusu huduma unazozitoa:

Ikitokezea hivyo, inamaanisha kuwa tangazo lako linafanya kazi vizuri. 'Boost' tena tangazo lako kwa kuongeza pesa na subiria kupokea simu kutoka kwa watu tofauti na uingize pesa unavyotaka.

OFA Yangu Kwako!

Baada ya kuona jinsi gani ya kumiliki blog, kuandika makala kwenye blog yako na kutangaza kupitia Facebook, huna budi kuchukua nadharia hii na kuifanyia kazi **sasa hivi.**

Na mimi nipo hapa kukusaidia kuhakikisha unafikia lengo lako kwa haraka (ikiwezekana ndani ya wiki hii) na uanze kusikia simu yako inaita tayari kupokea oda ya mauzo au huduma unazozitoa.

Kwa vile kampuni yangu ya [Online Profits](#) inatoa huduma ya kuwatengenezea wafanyabiashara kama wewe blogu na website za kisasa, tutakuzawadia blogu kwa ajili ya biashara yako **BURE KABISA.**

Hapana, sijakosea.....

Wacha nirudie tena, pengine hujanipata vizuri.

Tutakusetia blogu yako BURE kabisa na kukukabidhi blogu yako ndani ya masaa 72 baada ya kujisajili!

Na hiyo itakupa wewe fursa ya kuandika na kukamilisha makala yako ya mwanzo na kutangazia kwenye Facebook na kuanza kuona matunda ndani ya wiki hii!

Na kama utakwama (kama wengi wanavyokwama wakianza) utapata kufahamishwa hatua kwa hatua (kupitia video zetu) jinsi gani ya kutumia blogu yako kwa ajili ya kuwapata wateja wenye pesa mkononi tayari kununua bidhaa au huduma unazozitoa.

Kupata blogu yako hakikisha unafuata masharti yafuatayo:

1. Blog yako inabidi irushwe kwenye server zetu (yaani ziwe hosted kwetu).
2. Ufanye malipo hayo ya hosting ndani ya siku 3 baada ya kupokea kitabu hiki. Ukichelewa kwa siku moja tu OFA hii itakuwa imekwishamalizika na itakugharimu si chini ya \$150 kupata blogu yako. (Gharama za kurusha blog yako kwenye server zetu ni \$100 kwa mwaka kwa kifurushi cha kati au \$160 kwa kifurushi cha juu)

[Kupata maelezo zaidi juu ya OFA hii bofya hapa.](#)

Asante sana kwa kuchukua nafasi yako kusoma kitabu hiki. Mwenyezi Mungu ajaalie mafanikio katika biashara yako.

Oh! Kabla sijasahau.

Unakumbuka ile blogu niliyotangaza kwenye Facebook kwa \$5?

Amini usiamini.....

Tangazo lile limeonekana na watu 28,489.

Hebu tafakari kidogo.....

Umewahi kuona wapi tangu uzaliwe tangazo la \$5 (12,000/-) likatazamwa na watu 28,489?

Hebu angalia

Kati ya hao watu 995 wamebofya linki na kusoma makala yetu.

Hebu tafakari tena!

Ni kama mfano wa kumlipa mtu \$5 na akakuletea watu 995 wenye hamu ya kuona na kujua bidhaa na huduma zako unazozitoa.

Je yupo mtu atakaekubali kufanya hivyo?

Hii ndio nguvu ya Facebook.

Na usipojzoesha mapema na teknolojia hii, utapitwa na wakati.

Hakikisha unaichangamkia fursa hii kabla haijaondoka.

Lipia hosting sasa, upate blog yako uanze kutangaza kwenye Facebook.



Wako

Dr. Said Said

Mkurugenzi na Mwanzilishi- Online Profits