

# Как находить первых клиентов

8 действенных способов

# Что будет интересного сегодня?

- **разберем 8 способов поиска первых клиентов**
  - **каждый способ детально расскажу**
  - **о плюсах и минусах**

**Погнали!!!**

---

## **8 способов поиска клиентов:**

**1. Знакомые, друзья у кого есть бизнес**

## **8 способов поиска клиентов:**

**2. Сайты вакансий (hh.ru, superjob.ru)**

## **8 способов поиска клиентов:**

**3. Тематические телеграмм каналы, группы ВК  
(поиск работы, удаленная работа и т.д)**

## **8 способов поиска клиентов:**

**4. Бизнес конференции, бизнес мероприятия тематические в вашем городе**

## **8 способов поиска клиентов:**

**5. Продажа в “холодную” (онлайн, оффлайн)**



## **8 способов поиска клиентов:**

**6. Работа на агентство или на подряде**

## **8 способов поиска клиентов:**

**7. Продать себя через способ “Запуск”**

## **8 способов поиска клиентов:**

### **8. Входящий поток клиентов**

**1 способ**

---

# 1. Знакомые друзья, у кого есть бизнес

- Оглянитесь вокруг и вспомните всех, с кем знакомы вы или ваши друзья!

**У кого из них есть бизнес?**

**Не нужно ничего продавать, сама идея продаст за вас**

Главное правильно ее упаковать

## Что же нужно делать?

- **Написать пост в соц сети**

## Что же нужно делать?

- **В посте кратко суть: кто вы, чем занимаетесь, что для наработки опыта ищите интересный бизнес.**



## Что же нужно делать?

- **Пост пишите не заумными фразами, а на языке клиента.**

## Что же нужно делать?

- **Обязательно личное фото**

# Что же нужно делать?

- **Призыв к действию.**

## Что же нужно делать?

- **Попросите друзей сделать репосты. Тогда ваш призыв увидят больше людей**

**Брать ли деньги за работу?**

---

**БЕСПЛАТНО**

подарки

**НЕ РАБОТАЮ!**

**Не работаем за БЕСПЛАТНО!**

**ОШИБКА**

**Как думаете вы?**

-поработаю для кейса

-набью руку

- я много времени на это не потрачу

# Не работаем за БЕСПЛАТНО!

## ОШИБКА

**Как думаете клиент?**

-нормальное предложение, еще и бесплатно

-сейчас закрою все вопросы, до чего не доходили руки

-а потом распрощаемся, дальше мы сами



**Как поступить?**

---

- переговоры с клиентом
- узнать фронт работы
- придать значимости данным задачам
- оценить стоимость данной работы
- озвучить клиенту

# **Страх, что вы новичок и будете брать деньги?**

**Еще раз: “Клиенты не ценят  
бесплатный труд”**

-озвучьте стоимость заниженной

-соотнесите стоимость этой  
услугу у профессионала

**2 способ**

---

## 2. Сайты вакансий

**SuperJob**

**hh ru**  
HeadHunter

**Что нужно делать?**

---

- зарегистрироваться на сайтах
- составить резюме
- обязательно фото

**И все? Ждать откликов?**

**Конечно нет. По поиску ищем вакансии**

# Что ищем?

самый оптимальный вариант искать вакансии, которые подразумевают “неопытность”

- помощник таргетолога
- помощник smm специалиста
- помощник помощника)))



# Плюсы для вас

- получите опыт
- попробуете любую работу
- будете работать под руководством опытного наставника
- работа над ошибками вам за это ничего не будет

## Плюсы для наставника (клиента)

-реально не дорого

-больше с вам заработает

**3 способ**

---

## 3. Тематические группы ВК, телеграмм каналы

Реально это работает? **Еще как!**

**Это группы по вакансиям, группы по удаленной работе и т.д**

**Что нужно делать, чтобы  
найти здесь клиентов?**

---

# **1. Найти самые прокаченные площадки**

## **2. Мониторить вакансии там**

**3. Отклик на вакансию. Чем быстрее, тем лучше.**

**Здесь и сейчас!**



**4 способ**

---

# 4. Бизнес конференции, бизнес встречи, тематические мероприятия в вашем городе

Вы серьезно? **Конечно!**



## Плюсы для тебя

- возможность завести полезные знакомства
- познакомиться с коллегами и заобщаться

**и помните, вы идете туда не учиться. А искать возможность ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ**

# Плюсы для владельцев бизнеса

- полезные знакомства
- найти полезных людей
- рассказать о своем бизнесе
- найти соратников
- найти партнеров
- найти исполнителей

**5 способ**

---

## 5. Продажа в “Холодную” онлайн, оффлайн

### Что такое продажа Онлайн?

- общение через мессенджеры
- звонок
- переписка

### Что такое продажа Оффлайн?

- общение с реальным бизнесом на территории
- личная встреча с ЛПР

**Продажи ОНЛАЙН!**

---

# Что делаем?

- определиться с нишей!
- можно запустить рекламу на себя.
- можно написать в “холодную” владельцам бизнесов
- Ищем через поиск сообществ, 2 гис, через парсер
- написать скрипт общения





**Продажи ОФФЛАЙН!**

---

## Что делаем?

- **будьте внимательны**
- **смотрите по сторонам**

Оффлайн вам даже клиентов искать не нужно, они вокруг вас!



# Как узнать сотрудничает клиент с кем то или нет?

**Да мы сможем:**

- пообщаться сразу с клиентом и все узнать
- мы сможем промониторить группу клиента



**Сейчас будет бомба!**



Все просто...

проверить через **TargetHunter - Анализ-Промомосты**

**Так можно просмотреть всех потенциальных клиентов. Если крутили рекламу, они выйдут в поиске**

**6 способ**

---

## **6. Работа на подряде или агентство**

**Есть мысли, что такое на подряде?**

- Верно, это работать в команде лидера в нише.
- Какой то спикер, тот кто работает сам на себя. Имеет хороший входящий поток клиентов и не справляется сам
- Ему нужен помощник



**Что получаете?**

---

# Плюсы для вас

- получите опыт
- попробуете любую работу
- будете работать под руководством опытного наставника
- работа над ошибками вам за это ничего не будет

# Просто будь готов

- будьте готовы к большому объему работы
- открыты к обучению и практике
- взлетам и падениям, что то не будет получаться

# Плюсы для наставника

- возможность делегировать задачи

# Работа на агентство

**Казалось бы, что может быть круче?!**

**“Золотое правило-иди сюда, когда будешь готов”**

# Плюсы для тебя

- знания, опыт, практику
- режим многозадачности
- кейсы
- достойная оплата

# Просто будь готов!

- жесткие дедлайны
- четкие требования к работе
- отчетность по работе, задачам, проектам
- большая команда, необходимо быть со всеми на связи и работать в тандеме
- стрессоустойчивость

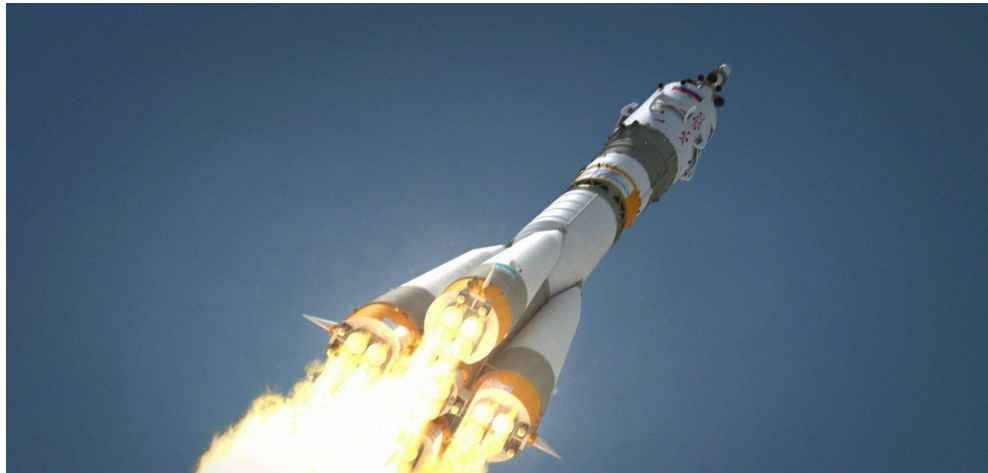
## 7. Продавай себя через ЗАПУСК

**Ктонибудь слышал о таком понятии?**



**Запуск-** это стратегия запуска продаж, без прямых продаж “в лоб”

- применимо для любого бизнеса
- для продвижения себя как специалиста
- прокачки своих аккаунтов



**Что нужно делать?**

---

- продумать стратегию запуска
- начать транслировать во всех соц сетях и не только
- со всей любовью к своему делу
- следуйте плану, и результат не заставит себя ждать

**8 способ**

---

## 8. Входящий поток клиентов

**А это реально для новичка? Конечно!**



**Что нужно делать, чтобы  
клиенты сами вас находили?**

---

- продумать стратегию своего развития и продвижения
- четко следовать ей
- постоянно вести активность в сторис
- транслировать активность в своей деятельности
- хвалиться своими достижениями
- собирать соц доказательства

**9 способ бонусом**

---



**для лентяев**

в поиске ВКонтакте находим вакансии.

**Кнопка БАБЛО))))))**



# Время вопросов

**Не успел задать вопрос? Спрашивай!**

