

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!

