

Zdobądź klientów

stosując kreatywne pomysły w Social Mediach.

Czas wziąć sprawy w swoje ręce! Zainspiruj się moimi pomysłami, aby zdobyć klientów. Możesz spróbować zrobić to według mojej sugestii albo po prostu wykorzystać je do inspiracji. Powodzenia!

To musisz wiedzieć

Czy wiesz, co musi się wydarzyć, zanim ktoś coś od Ciebie kupi? Badania mówią, że zanim ktoś podejmie decyzję o zakupie, musi zobaczyć konkretną markę co najmniej kilka razy. Dodatkowo patrząc na ilość reklam, które wyświetlają się w internecie możliwe, że ten komunikat musi pojawić się aż kilkanaście razy danej osobie. Teraz łatwo możesz sobie odpowiedzieć na pytanie, dlaczego Twoje reklamy nie działają...

Chciałam o tym wspomnieć, zanim przedstawię metody na zdobycie klientów. Przygotuj się na to, że Twoje działania mogą nie być skuteczne, jeśli odbiorcy nigdy o Tobie nie słyszeli, albo jeśli Twoje media nie są wystarczająco dobrze przygotowane. **Dbaj o to, aby często pokazywać się swoim odbiorcom i dobrze przygotuj prezentacje swojej oferty.**

Szybkie metody

1. Odezwij się do swoich klientów, którzy już coś kupowali u Ciebie

Ta metoda jest stosowana bardzo rzadko, a jest niezwykle skuteczna.

Zaproponuj swoim byłym klientom dodatkową usługę, a przy okazji zapytaj co u nich słychać i czy są zadowoleni z efektów. Może Twoja oferta wzbogaciła się od tamtej pory i możesz zaproponować im coś dodatkowego?

2. Zorganizuj ciekawą akcję promocyjną

Zbliża się jakie święto lub urodziny Twojej firmy? To dobry moment na wymyślenie ciekawej akcji promocyjnej. Postaw na coś kreatywnego oraz wartościowego. Niech Twoja akcja wniesie coś pozytywnego.

3. Poproś o szczerą rekomendację

Bardzo rzadko spotykana metoda, ale jak skuteczna! Dlaczego nie miałbyś poprosić swoich znajomych/rodziny/partnerów biznesowych, aby napisali post lub stories, w którym polecą Twoje usługi? Jeśli wiesz, że Twoja praca jest wykonywana na wysokim poziomie i Twoi bliscy również to wiedzą, co stoi na przeszkodzie, aby polecili Cię w internecie? Działaj!

4. Stary, dobry konkurs

Myślisz, że konkursy to strata czasu? Pamiętaj, że każda zadowolona osoba to szansa na polecenia. Jeśli wykonasz dla kogoś dobrą robotę to z chęcią przyjdzie do Ciebie ponownie i przyprowadzi znajomych. Warto od czasu do czasu zrobić konkurs i nawiązać dzięki temu nowe kontakty. Najlepiej, aby do wygrania była jakaś częściowa usługa, gdzie jest szansa, że ktoś potem dokupi rozszerzenie pakietu.

Długofalowe działania

1. Maksymalnie wykorzystaj grupy na Facebooku

Grupy na Fb mają ogromny potencjał. Na ten temat można by napisać oddzielny poradnik. **Buduj wizerunek eksperta przez odpowiadanie na pytania w branżowych grupach.** Dodawaj kreatywne posty z Twoją ofertą, tylko pamiętaj, że ta oferta musi być super dopracowana.

2. Daj ciasteczko, żeby ktoś kupił całe pudełeczko

Bardzo dobra technika stosowana przez wiele osób. **Twórz darmowe ebooki, organizuj bezpłatne warsztaty, publikuj coś wartościowego.** Dawaj ludziom coś extra, żeby oni chętnie odwzajemnili się zakupem.

3. Postaw na wideo

Jeżeli nie jesteś fanem nagrywania się na wideo to mam dla Ciebie złe wiadomości. **Nic tak dobrze nie działa jak właśnie materiały w formie filmów.** Dlatego? Ponieważ wideo jest najbardziej wiarygodne oraz najszybciej można go skonsumować. Jeżeli jeszcze nie korzystasz z form wideo, to spróbuj. Rezultaty z pewnością Cię zaskoczą :-)

4. Stosuj content marketing

Nie ma lepszej metody na zdobywanie klientów jak content marketing. Kilka zdań to zdecydowanie za mało, żeby opisać tę metodę. Najprościej mówiąc: **twórz, twórz i jeszcze raz twórz.** Tylko nigdy nie zapominaj o wysokiej jakości treści i odpowiednim doborze tematu. Amen :)

Przydatne?



Będzie mi bardzo miło, jak polecisz mnie w stories swoim obserwującym.