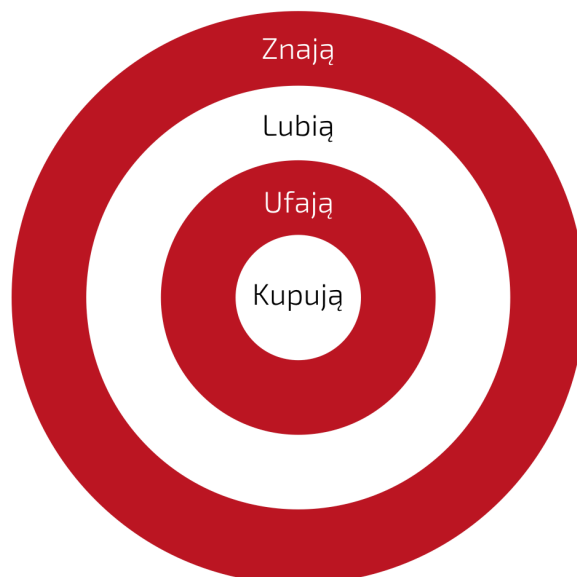


Jak przekonać do siebie klientów?

Skłonienie ludzi, żeby coś od ciebie kupili, nie jest łatwym zadaniem. Klienci mają z reguły ograniczony budżet, o który ubiega się więcej niż jeden dostawca. Tak działa konkurencja. Kto wygrywa? Ten kogo odbiorcy lepiej znają, bardziej lubią i do kogo mają większe zaufanie.

Gdy spojrzysz na grono swoich potencjalnych klientów zauważysz, że nawet jeżeli wiele osób o tobie słyszało, to nie wszyscy z tego grona cię lubią. A to, że ktoś cię lubi, nie oznacza jeszcze, że ma do ciebie zaufanie. Kolejne kręgi tworzą tzw. lejek sprzedażowy. Wyzwanie polega na tym, żeby do kolejnych etapów przechodziło jak najwięcej osób.



Przygotowanie

- Określ grupę docelową, do której chcesz dotrzeć – inaczej będziesz strzelał na oślep
- Znajdź miejsca w internecie, gdzie rozmawiają twoi klienci (np. grupy na Facebooku)
- Wynotuj, jakie są ich pytania, problemy, wątpliwości, potrzeby, dążenia itp.
- Zastanów się, w jaki sposób możesz im pomóc osiągnąć zamierzone cele

10 sposobów, żeby potencjalni klienci dowiedzieli się o tobie i twojej firmie

1. Codziennie odpowiedz na jedno pytanie z twojej branży w mediach społecznościowych
2. Jeżeli nie znasz odpowiedzi, kieruj osoby pytające do źródeł, gdzie mogą ją uzyskać
3. Opublikuj artykuł wyjaśniający, jak rozwiązać częsty problem twoich klientów
4. Poproś swoich klientów, żeby udostępnili twój artykuł co najmniej jednemu znajomemu
5. Przeprowadź wywiad ze znaną osobą z twojej branży i opublikuj go w internecie
6. Jedź na konferencję lub targi branżowe i porozmawiaj z co najmniej 10 nowymi osobami
7. Zgłoś się do przeprowadzenia prezentacji na konferencji lub targach branżowych
8. Zorganizuj webinar, podczas którego odpowiesz na najczęściej zadawane pytania klientów
9. Umieść nagranie webinaru na YouTube i odsyłaj do niego w mediach społecznościowych
10. Zaczynaj regularnie publikować: pisać blog, nagrywać podcast lub prowadzić wideo na żywo

Przydatne materiały:

- [Jak tworzyć wartościowe prezentacje? Dowiedz się, co zrobić, żeby twój content wywierał piorunujące wrażenie na publiczności](#)
- [Jak zrobić webinar, który przyciągnie tłumy i pomoże rozwinąć twój biznes](#)
- [Blog ekspercki. Zbuduj markę, bądź niezależny i zarabiaj online](#)
- [Podcast – jak zacząć? Jak nagrać podcast bez wydawania kasy na sprzęt](#)
- [Twoja firma nie zarabia, bo masz niewłaściwych znajomych? Napraw to!](#)

10 sposobów, żeby cię polubili

1. Szczerze interesuj się innymi – pytaj czym się zajmują i jakie mają plany
2. Bądź pozytywnie nastawiony do ludzi, chwal ich za podejmowane wysiłki i starania
3. Nigdy nie krytykuj publicznie, zwłaszcza gdy krytykowany tego nie słyszy
4. Przyznawaj się do błędów i raczej bierz winę na siebie niż obarczaj nią innych
5. Gdy ktoś cię chwali, dziękuj za docenienie i podkreślaj rolę tych, którzy ci pomagają
6. Często komunikuj się ze swoją grupą docelową (wykorzystaj efekt czystej ekspozycji)
7. Nie udawaj kogoś, kim nie jesteś, bo będziesz wtedy odbierany jako nieszczerzy
8. Nie bądź idealny. Ludziom trudno identyfikować się z kimś, kto nie popełnia błędów
9. Śmieję się z własnych potknięć i pomyłek – to świadczy o tym, że masz dystans do siebie
10. Używaj różnych kanałów (tekst, dźwięk, wideo), żeby odbiorcy mogli cię lepiej poznać

Przydatne materiały:

- Chcesz robić content marketing? Rób go inaczej niż wszyscy, bo tylko tak masz szansę się przebić i zamienić odbiorców w klientów
- Jakie błędy popełniłem przy pierwszym kursie online (i dlaczego jestem z nich dumny)
- Czy można zwiększyć sprzedaż, mówiąc o swoich słabych stronach?
- 3 rzeczy, które utrudniają ambitnym osobom nagrywanie podcastów. Jak sobie z nimi radzić, żeby wreszcie zacząć działać?
- Recykling treści: czy przerabianie starego contentu na nowy może przyciągać do Ciebie najlepszych klientów?

10 sposobów, żeby ci zaufali

1. Dotrzymuj danego słowa nawet jeżeli będzie to wymagać wyrzeczeń z twojej strony
2. Nie przesadzaj z obietnicami – nie rozbudzaj oczekiwań, które później trudno spełnić
3. Wyrażaj się jasno i konkretnie. Upewnij się, czy druga strona dobrze cię zrozumiała
4. Nie wprowadzaj klientów w błąd, stosując dwuznaczne sformułowania, drobny druk itp.
5. Jeżeli coś ci się nie uda, od razu przeproś i zrób co trzeba, żeby zatrzeć złe wrażenie
6. W social mediach używaj pełnego imienia i nazwiska oraz zdjęcia portretowego
7. Bądź systematyczny. Jeżeli do czegoś się zobowiązujesz, traktuj to poważnie
8. Proś klientów o ocenę twojej pracy. Jeżeli jest pozytywna, chwal się nią publicznie
9. Jeżeli klient ma zastrzeżenia do twojej pracy, zawsze podziękuj mu za informację zwrotną
10. Analizuj negatywne opinie klientów, żeby wprowadzać usprawnienia w swojej działalności

Przydatne materiały:

- [Jak zdobyć zaufanie klientów, wykorzystując content marketing i status branżowego eksperta](#)
- [Co zrobić, żeby klient wybaczył ci wpadkę](#)
- [Budowanie marki osobistej nie polega na lansowaniu się. A więc na czym?](#)
- [Nie bój się autopromocji, czyli jak sprzedawać, żeby nie wyjść na cwaniaka i nie stracić zaufania odbiorców](#)
- [Content marketing – przykłady treści, które zwiększają sprzedaż i przyciągają klientów do twojej firmy](#)