



5 НАЧИНА ДА ПРИВЛИЧАШ КЛИЕНТИ БЕЗПЛАТНО, БЕЗ РЕКЛАМА (КРАТЪК НАРЪЧНИК)

ЛИЧНИ ПРЕПОРЪКИ И МРЕЖА ОТ КОНТАКТИ

Стъпка 1: Попитай доволените клиенти дали могат да те препоръчат.

Стъпка 2: Поддържай връзка с бивши колеги, познати и партньори.

Стъпка 3: Изгради „последваща благодарност“ – малък жест към хората, които те свързват с нов клиент.

СТРАТЕГИЧЕСКО ПРИСЪСТВИЕ В СОЦИАЛНИ МРЕЖИ

Стъпка 1: Публикувай полезно съдържание (съвети, решения, примери).

Стъпка 2: Включвай се в коментари и групи по темата на твоя бизнес.

Стъпка 3: Използвай личния си профил за автентичност, не само бизнес страница.

ИМАМ СТРУКТУРИРАН ПРОЦЕС ЗА ПРОДАЖБИ

Стъпка 1: Намери бизнеси, които предлагат услуги или продукти, допълващи твоите.

Стъпка 2: Обсъдете как може да си разменяте клиенти (кръстосани препоръки).

Стъпка 3: Организирайте съвместно безплатно събитие.

УЧАСТИЕ В ОБЩНОСТИ И СЪБИТИЯ

Стъпка 1: Присъствай на безплатни уъркшопи, срещи или онлайн групи.

Стъпка 2: Представяй се като експерт, без да продаваш агресивно.

Стъпка 3: Дай безплатна стойност (съвет, кратък материал), за да оставиш следа.

ПОКАЗВАЙ РЕЗУЛТАТИ И ИСТОРИИ НА КЛИЕНТИ

Стъпка 1: Събирай обратна връзка и истории от доволни клиенти.

Стъпка 2: Публикувай ги като казуси или мини-интервюта.

Стъпка 3: Подчертай трансформацията – „от/до“, за да вдъхновиш потенциални клиенти.

ТЕЗИ 5 НАЧИНА РАБОТЯТ НАЙ-ДОБРЕ В КОМБИНАЦИЯ. ТЕ НЕ ИЗИСКВАТ БЮДЖЕТ, А ПОСЛЕДОВАТЕЛНОСТ И ЛИЧЕН АНГАЖИМЕНТ.

