



15 вещей, которые вы можете сделать, чтобы вырастить свою частную практику

Для того, чтобы ваша частная практика была успешной необходимо выстроить отношения со своими потенциальными клиентами и партнёрами. Этот чек-лист об идеях и стратегиях, с помощью которых это можно сделать. Они различаются по стоимости и требуемым усилиям. Выберите 2-3 самые интересные, на ваш взгляд. Затем подумайте, что будет первым маленьким шагом на пути к каждой. Спланируйте и сделайте эти шаги. В скором времени, когда ваши усилия окупятся первыми успешными результатами, вы наверняка обнаружите, как повысилась ваша мотивация и решимость двигаться дальше.

Ясно и убедительно говорите о том, что делаете

Это, пожалуй, фундаментальный навык, без которого остальные стратегии не будут работать. Главная рекомендация такова - говорите на языке клиента.

Организуйте партнёрскую сеть

Партнёрами в данном случае я называю специалистов, которые предлагают неконкурирующие услуги вашим клиентам. Начните с тех, кого вы знаете. Это может быть массажист, тренер по йоге, юрист, семейный врач т.п. В общем, люди, которые работают с вашими потенциальными клиентами.

Познакомьтесь с потенциальными клиентами

Интересуйтесь ими, посещайте мероприятия. Говорите о себе и своих услугах на их языке. Не забывайте про визитки.

Выступайте публично

Не упускайте возможности выступить из-за того, что вам не заплатят 5-10 тысяч рублей, так как даже один клиент, пришедший к вам с мероприятия, принесёт вам гораздо большую прибыль.

Организуйте бесплатные семинары и мастер-классы

Ещё один способ выступить перед своими потенциальными клиентами — организовать для них бесплатное или недорогое мероприятие самому, минуя посредников.

Проводите вебинары

Если нет желания платить за аренду помещения или налаживать партнёрские отношения с организаторами мероприятий, вы можете проводить вебинары.

Используйте специализированные ресурсы

Это лучший способ начать свою сетевую активность, если её у вас ещё нет. Это новые "Жёлтые страницы". Зарегистрируйтесь хотя бы на двух-трёх наиболее активных порталах для психологов и психотерапевтов.

Создайте крутой сайт

"Если вас нет в интернете, вас нет в бизнесе", — Билл Гейтс.

Заведите блог

Блог — онлайн-журнал, основным наполнением которого являются систематически добавляемые записи.

Участвуйте в онлайн-форумах

Эта стратегия аналогична стратегии "Познакомьтесь с потенциальными клиентами", только осуществляется она в интернете.

Используйте контекстную рекламу с платой за клик

Принцип работы с контекстной рекламой следующий: вы создаёте короткое объявление с описанием услуг, подбираете ключевые слова, по которым объявление будет показываться в поисковике. Настраиваете дневной бюджет.

Попробуйте календарь с возможностью онлайн-записи на консультацию

Онлайн-календарь — не только отличный способ сэкономить время при назначении сессий с имеющимися клиентами (которые смогут сами записываться на приём, не тратя время на звонки), но и возможность получить новых.

Снимайте видео

Чтобы охватить 50 000-ную аудиторию, одному человеку необходимо прочитать 500 лекций перед 100 людьми, и чтобы это реализовать, нужно потратить примерно год. Используя видео, можно донести информацию до такого же количества слушателей

всего за 6 часов.

Записывайте подкасты

Подкаст — это ещё одна разновидность информационного контента, только в формате аудиозаписи.

Используйте рассылку

Рассылка новостей и другой полезной для вашей целевой аудитории информации была и всё ещё остаётся хорошим способом создавать и поддерживать доверительные отношения.

Для начала попробуйте то, что кажется вам самым интересным или любопытным.

Напишите план, но не превращайте его в тяжёлый труд. Воспользуйтесь мудрой стратегией кайдзен — каждый день делайте маленькие шаги, незаметно и непрерывно совершенствуя с их помощью свою практику. Довольно скоро вы увидите результаты. С наилучшими пожеланиями. www.mgirls.ru

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?