



## **20 способ поиска клиентов для сетевых предпринимателей.**

Привет мои дорогой друг! Меня зовут Надежда, я партнер компании Siberian Wellness. 2 года назад когда я только пришла в сетевой бизнес, у меня в голове был только один вопрос где мне искать клиентов. И вот за два года работы я нашла 20 действенных способов поиска клиентов и партнеров.

- 1. ОПРОСЫ.** Проводите их регулярно так у вас будет четкий портрет вашего клиента или партнера. Вы будете четко понимать что он хочет и что он сейчас ищет.
- 2. ЛИСТОВКИ, ФЛАЕРЫ, БАННЕРЫ и прочее** Главное делать это рядом с местом продаж.
- 3. ДЕГУСТАЦИИ.** Если у вас есть такой продукт который можно попробовать, обязательно делайте дегустации. Красиво оформите помещение и сделайте стойку где будут стоять доп. продукты, которые можно приобрести в дополнение.

**4. РАБОТА С КАТАЛОГОМ.** Вы должны его знать вдоль и поперек. Это не значит что вы должны работать с бумажным носителем, но и с электронной версией и уметь грамотно его преподнести

**5. МАСТЕР КЛАСС.** Проводите для своих клиентов все возможные мастер классы, тем самым вы их располагаете к себе и они становятся более лояльными к вам и вашему продукту.

**6. НЕТВОРКИНГ.** Вы можете сами организовывать такие встречи либо ходить на них. Главное хорошо подготовится, научиться грамотно и быстро себя презентовать, иметь под рукой визитки и отлично выглядеть.

**7. СПИСОК ЗНАКОМЫХ.** Это самое первое что нам говорят сделать наши наставники. Но я советую оставить это на десерт. когда вы уже наберетесь опыта и знаний, тогда уже можно идти к своим знакомым.

**8. РЕКОМЕНДАЦИИ.** Не бойтесь просить рекомендации у своих друзей, знакомых, у всех с кем вы разговаривали про ваш бизнес и продукт. Очень часто мы забываем про этот очень важный пункт, ведь люди сами не узнают что нам нужны клиенты или партнеры их надо о

**9. ТЕСТ ПАКЕТ.** Создайте из своего продукта несколько тест пакетов для разных ЦА и давайте его людям из списка знакомых, тем самым вы показываете им что Вам важно их мнение и делаете их лояльными к своему продукту. Составте анкету по вашему тест пакету.

**10. САРАФАННОЕ РАДИО** Оно очень хорошо работает, тогда когда вы делаете для своих клиентов больше чем обещаете.

**11. СОЦ.СЕТИ** Грамотное построение личного бренда, всегда вам на руку. Люди идут на людей. А когда вы еще несете пользу к вам всегда придут люди которым интересны будете именно вы.

**12. МАРАФОНЫ** Как самим создавать, так и самим активно участвовать в других марафонах где находится ваша ЦА.

**13. МЕССЕНДЖЕРЫ.** Оформите свои мессенджеры. Установите вашу красивую аватарку где будет хорошо видно ваше лицо. Напишите в статусе ваше УТП, что бы человек сразу понимал кто вы и чем вы можете быть ему полезны.

**14. ЧАТЫ АКТИВНОСТИ.** Вступайте в чаты активности де находится ваша ЦА и активно в них участвуйте.

**15. РЕКЛАМА.** Здесь вы можете использовать все виды рекламы. Таргетированная реклама Контекстная реклама Реклама в пабликах

**16. ФОРУМЫ И ДОСКИ ОБЪЯВЛЕНИЙ.** чем больше вы сделаете охват, тем больше будет клиентов.

**17. ВЗАИМОПИАР.** Ищите блогеров со смежной ЦА, и проводите взаимную рекламу. Это может быть как сторис так и пост.

**18. YOUTUBE** В наше время видео контент набирает все больше популярности. Поэтому записывая полезный контент для своей аудитории вы можете быть уверенным что он будет работать на вас 24/7 365 дней в году.

**19. ПРЯМЫЕ ЭФИРЫ.** Проводите регулярные прямые эфиры в своих соц сетях. Давайте интересную и полезную информацию своим подписчикам. Что бы люди привыкли и ждали ваших эфиров. Что бы людей на эфире было больше делайте анонс эфира за сутки и напоминайте о

**20. ПО ЖИЗНИ.** Учитесь себя продавать ВЕЗДЕ! В спортзале, в салоне красоты, во дворе, в гостях. Здесь главное не перегнуть палку, а то вас потом начнут считать сектантом. я говорю что вы должны продавать не продукт и компанию а себя как специалиста в свое

Полезен вам мой чек лист?

*да полезен нет я сам все знаю*

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

как это убрать?