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 толко 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, научится 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 боитесь 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 сделайте 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. YOTUBE 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?