# Топ-6 бесплатных способов привлечения клиентов

Здравствуйте! Меня зовут Аслан, я digital-маркетолог со специализацией на таргетированной рекламе. Ниже, как и обещал, будут представлены 6 способов привлечения клиентов без вложений.

## ☐ **1.** Способ №1 (Коммуникация с клиентами)

*Налаженная обратная связь с ЦА свидетельствует о том, насколько компания заботится о своих клиентах. Общение через личный блог в соцсетях, личные сообщения и другие способы связи повышают лояльность клиентов. Будьте готовы к тому, что будущий клиент не воспользуется вашим предложением здесь и сейчас. Это не должно сказаться на качестве вашего продукта или услуг. Важно помочь клиенту решить его проблему, ответить на какой-либо вопрос, предложить помощь и поддержку. После этого он начнёт доверять вашему бренду, и когда ему потребуется товар, который вы продаёте, он обязательно обратится к вам.*

## ☐ **2.** Способ №2 (Скидки и Акции)

*Чаще всего, скидки один из самых действенных методов по привлечению клиентов. При покупке какого-то товара или заказе услуги клиент обращает внимание на стоимость вашего продукта. Если она у вас будет ниже, чем у конкурентов (за счёт скидки), шансы расширить клиентскую базу существенно повысятся. Снижение стоимости для клиентов не обязательно должно быть существенным. Некоторые маркетологи просто не округляют цену, а ставят на ценнике 99,99 руб. вместо 100 руб. или 299 руб. вместо 300 руб., и это работает, ведь создаёт впечатление выгодности покупки продукта.*

## ☐ **3.** Способ №3 (Конкурсы)

*Ищете ответ на вопрос, как заинтересовать клиента? Тогда организуйте конкурс на сайте или в социальной сети. Разыграйте что-то небанальное из своего ассортимента продуктовили набора услуг. Обязательные условия могут быть предельно простыми: подписаться и отметить 5 друзей, написать комментарий, ответить на вопрос или выполнить какое-то ещё несложное действие. Желающих выиграть будет много. Они после могут стать вашими постоянными клиентами, их активность поможет*

*популяризовать бренд, а также привлечь новых клиентов.*

## ☐ **4.** Способ №4 (Сервис)

*Высокий уровень обслуживания – это главный инструмент, как привлечь денежных клиентов. Согласитесь, что люди любят комфорт, доброжелательное отношение со стороны личного имиджмейкера. Представьте ситуацию: к вам пришёл клиент, планирующий заказать свадебный мейкап и прическу, а вы ему нагрубили. Останется ли он? Закажет ли что-то? Нет, конечно! Вот почему так важно постоянно повышать уровень сервиса. Вы должны быть не только компетентным в вопросах, которые касаются вашей деятельности, но и вежливым, приветливым, улыбчивым, помогающем в решении различных проблем потенциального клиента.*

## ☐ **5.** Способ №5 («Сарафанное радио»)

*Все знают, что люди любят «ушами». Потому очень важно, чтобы клиенты любили ваши услуги. Если они будут их любить, то они будут о них говорить. А что может быть лучше, чем рекомендация близкого человека? Правильно! Ничего) Просите клиентов оставлять отзыв с вашей отметкой в Инстаграм, давая взамен бонусы в виде скидок или других «плюшек»*

## ☐ **6.** Способ №6 (Секрет)

*Этим способом со мной поделился мой друг, владелец салона красоты. Он помог ему сделать сумасшедшие результаты выручки. Все очень просто, но никто так не делает. Вы просите своего клиента оставить несколько номеров своих друзей, чтобы затем их обзвонить и предложить свои услуги («Здравствуйте! Меня зовут Н. я стилист… ваш номер оставила К, так как недавно она обращалась ко мне за услугами стилиста. Скажите, вас интересует…»). За каждый номер даёте скидку 2% и так с каждым новым клиентом. Вуаля! У вас постоянный поток новых, заинтересованных клиентов*

Большое спасибо, что прочитали до конца! Если у вас остались вопросы, то можете написать мне в:телеграм- https://t.me/kaydarbekovich вотсап- https://wa.me/79170870064

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

как это убрать?