

דף עבודה - הדרך המהירה לגייס לקוחות לעסק כבר מעכשיו

כדי להפיק את המקסימום מדף העבודה, הדפיסו אותו ומלאו את כל הסעיפים המופיעים בדף. הקדישו את הזמן הדרוש, נקטו פעולה והתוצאות יגיעו! גם אם אלו פעולות חדשות לכם, אל תחששו, הפעולות האלו מביאות תוצאות!! אתם מוזמנים לפנות אלי בכל שאלה והתלבטות בתגובות מתחת לסרטון, ואני אשמח לענות לכם.

דרך פעולה ראשונה - פנייה יזומה לרשת הקשרים

לכל אחד מאיתנו יש רשת קשרים שיצרנו במהלך השנים. אלו יכולים להיות קשרים עסקיים בעסק הקיים, או בעסקים קודמים (אם יש) או קשרים אישיים. הטבלאות שלפניכם יישמשו עבורכם מעוררי זכרון שיעזרו לכם למלא את שמות אנשי הקשר שלכם.

מי מהחברים ובני משפחה שלכם יכולים להיות לקוחות פוטנציאליים או בעלי קשרים רבים?

שם	טלפון	מייל

מי האנשים שלמדתם איתם (בקורסים, סדנאות, לימודים אקדמאים) ?

שם	טלפון	מייל

מי השכנים או המכרים שעשויים להיות הקהל הפוטנציאלי או בעלי קשרים?

שם	טלפון	מייל

חברים מהצבא, בית ספר

שם	טלפון	מייל

היכרויות דרך הילדים מבית ספר, גן

שם	טלפון	מייל

קשרים עסקיים

שם	טלפון	מייל

דרך פעולה שניה - ראיונות עם לקוחות פוטנציאליים

פנו אל הלקוחות הפוטנציאליים שאתם רוצים לראיין. תאמרו להם שאתם רוצים לשפר את השירותים שלכם בעסק וללמוד טוב יותר את הצרכים של הלקוחות שלכם, או שאתם מפתחים מוצר חדש ולשם כך אתם מבקשים לראיין אותם. אתם רוצים לשאול אותם מספר שאלות, ואין לכם שום כוונה למכור להם. תקבעו איתם פגישה פנים מול פנים או פגישה טלפונית של כחצי שעה.

בראיון תנו להם ערך ועצה טובה, שירגישו שאתם מומחים בתחום שלכם. בסיום ספרו בקצרה מה אתם עושים, בתועלות, ותנו דוגמאות. תשאלו אם הם מכירים אנשים שהשירות שלכם יכול לעניין אותם? אם בשלב זה הם יבקשו לקבל מכם פרטים תוכלו להציע להם את השירות שלכם.

להלן שאלות לראיון:

1. האם רכשת בעבר שירות דומה לשירות שלי?
2. עד כמה היית מרוצה מהשירות שקיבלת?
 - אם לא היה מרוצה --
 - א. למה לא היה מרוצה?
 - ב. מה היה חסר?
 - אם היה מרוצה -
 - בזכות מה היה מרוצה?
3. מה חשוב לך בקבלת שירות דומה?
4. מה חשוב לך אצל איש המקצוע שמספק את השירות?
5. מהם שני הכאבים הגדולים ביותר שלך בתחום (התחום שקשור לתועלת ולפתרון שלכם)?

צאו לדרך, ושתפו אותי !!

דרך פעולה שלישית - יצירת הפניות

"פה לאוזן" זו דרך מצויינת לגייס לקוחות. אפשר להכניס לעסק הפניות יזומות כשיטה קבועה שיכולה להגדיל לכם את קהל הלקוחות בצורה משמעותית.

תסריט טוב לבקש הפניות מלקוחות מרוצים: "הלקוחות הטובים ביותר שלי מגיעים מלקוחות מרוצים כמוך, לכן אשמח לקבל ממך הפניות. מי אתה מכיר שיכול גם להנות מהשירותים שלי?" העיתוי הטוב ביותר לבקש הפניות מלקוח, כאשר הלקוח מחמיא לכם.

צרו לכם רשימה של אנשים שמהם תוכלו לבקש הפניות משלושה קהלים שונים והרימו כבר טלפונים, או שלחו מייל עם בקשה.

מאלו מלקוחות העבר שלכם אפשר לבקש הפניות?

שם	טלפון	מייל

מי האנשים במעגל הקשרים שלכם שתוכלו לבקש מהם הפניות?

שם	טלפון	מייל

מי הלקוחות הפוטנציאליים שאמרו לכם לא בעבר ותוכלו לבקש מהם הפניות?

שם	טלפון	מייל

כתבו לי מתחת לסרטון שיתופים, התלבטויות ושאלות שעולות לכם בעת מילוי דף העבודה, ואני אשמח לענות לכם!!