05 CHECK-LISTA

Kako da dođete do prvih kupaca

Sedmodnevni plan za aktivno pronalaženje prvih kupaca.

SNAŽNE I SVOJE

Praktični materijal z ažene koje žele da svoju ideju pretvore u konkretan posao.

Prvi kupci se najčešće pronalaze aktivnim radom, a ne čekanjem da objava „sama proradi“.

01 Napravite listu od 20 kontakata

Bivše kolege, poznanici, postojeći klijenti, poslovni kontakti, preporučioci i ljudi koji su ranije pokazali interesovanje.

02 Recite da ste počeli

Predstavite šta nudite, kome je namenjeno i gde mogu da pogledaju ponudu. Ne šaljite samo „Kupite moj proizvod“.

03 Aktivirajte preporuke

Zadovoljnog kupca možete pitati da li poznaje nekoga kome bi vaša ponuda bila korisna.

04 Budite tamo gde su kupci

Instagram, Facebook, lokalni događaji, sajmovi, bazari, preporuke, partnerstva, udruženja i relevantne online platforme.

05 Dajte razlog za prvi kontakt

Probni termin, početna ponuda, uzorak kada je primenljivo, besplatna konsultacija, koristan sadržaj ili personalizovana ponuda.

06 Pratite rezultate

Zabeležite broj kontakata, upita, ponuda, prodaja i prihod. Tako ćete znati šta zaista funkcioniše.

PLAN ZA NAREDNIH 7 DANA

- ☐ Kontaktiraću 5 potencijalnih kupaca.
- ☐ Objaviću 2 korisne objave.
- ☐ Objaviću 1 jasnu ponudu.
- ☐ Zamoliću 2 zadovoljna kupca za preporuku.
- ☐ Kontaktiraću 1 potencijalnog poslovnog partnera.
- ☐ Zabeležiću rezultate.

NA KRAJU NEDELJE

Šta je najbolje funkcionisalo? _____ Odakle je došao najveći broj upita? _____ Šta ću ponoviti? _____ Šta ću promeniti? _____