## Как привлекать хороших клиентов и уметь с ними общаться

Гузовская Светлана

WordCamp Moscow 2018, 18 августа

## Знакомая ситуация?

- Сделать простой промо-сайт?
- Да. За неделю справишься?

- Ура, все готово! И завтра уже выходные, поеду за город :)



## Сутки спустя

- Слушай, там клиент изменения в ТЗ прислал...


Через несколько часов работы сайта

- Что, удалить сайт? Но мы же только сегодня его запустили!

- Мы столько времени потратили на этот проект :(




## Дайте определение хорошего клиента

* География
* Тип / размер компании
* Тип личности
* Тип услуг
* Тендеры и конкурсы


## Настройте эффективную лидогенерацию

Контент-маркетинг: PR, блог, видео, SMM
Отзывы
SEO-маркетинг
Нетворкинг и партнеры
Сарафанное радио
Онлайн-чат
Email-маркетинг

Сфокусируйтесь на
конверсии

Отслеживайте рабочие peкламнble кaнaлb1

Используйте аналитику
Отключайте
неэффективные каналы
Вкладывайте больше ресурсов в эффективные
Дайте каждому каналу проявить себя

## Выбирайте свои проекты

* Квалифицируйте заказчиков
\& Убедите клиента в вашей необходимости Берите правильных людей на встречу
Копайте в задачи и потребности клиента Проведите подробный брифинг клиента
Разговаривайте с ЛПР клиента

Старайтесь встретиться лицом К Лицу
Оцените потребности клиента
Расскажите про ваши процессы
Обозначьте ваше
ключевое отличие
Всегда подводите итоги


# Предлагайте убедительно 

Предыдущие кейсы
Отзывы
Портфолио
Поэтапная оплата

## Держите клиента близко

* Отвечайте быстро Используйте CRM Планируйте новые контакты Добавляйте ценности
Email-маркетинг
* Общайтесь со старыми

клиентами


## И всегда улыбайтесь клиентам :)

## Bce :)

## $(\mathrm{A})$ <br> WORDCAMP <br> MOSCOW 2018

(f) lana.guzovskaia
@sveta_gsky

Гузовская Светлана

* Иконки www.flaticon.com
* Kомикс www.xkcd.com

