

АНДРЕЙ ГОРБУНОВ

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

100 СОВЕТОВ

ПО **БЕСПЛАТНОМУ**
ПРИВЛЕЧЕНИЮ
КЛИЕНТОВ



 **ANDREYGORBUNOV_**

Андрей Горбунов

**100 советов по бесплатному
привлечению клиентов**

«Автор»

2017

Горбунов А. В.

100 советов по бесплатному привлечению клиентов /
А. В. Горбунов — «Автор», 2017

Если вы владелец предприятия малого и среднего бизнеса, хотите выйти на новый уровень развития и получать больше клиентов и больше прибыли, то вам будет полезно прочитать эту книгу. Эта книга для тех, кто решил начать своё дело или уже занимается предоставлением услуг в самых разных областях и сферах деятельности. Из книги Вы узнаете: – О предубеждениях, почему Вы не используете бесплатную рекламу; – Как привлекать клиентов, используя минимальный бюджет; – Как бесплатно привлекать клиентов через интернет; – Полезные ресурсы на старте бизнеса; – Распространенные ошибки в привлечении клиентов; – Лайфхаки по бесплатному привлечению клиентов; – И многое другое!

Содержание

Для кого эта книга?	5
8 предубеждений, почему вы не используете бесплатную рекламу	6
13 советов по привлечению клиентов, используя минимальный бюджет	7
11 советов по бесплатному привлечению клиентов через интернет	8
12 советов по бесплатному привлечению клиентов «с улицы» (оффлайн-продвижение)	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Андрей Горбунов

100 советов по бесплатному привлечению клиентов

Для кого эта книга?

Если вы владелец предприятия малого и среднего бизнеса, хотите выйти на новый уровень развития и получать больше клиентов и больше прибыли, то вам будет полезно прочитать эту книгу.

Эта книга для тех, кто решил начать своё дело или уже занимается предоставлением услуг в самых разных областях и сферах деятельности.

У меня есть свой бесценный опыт, которым я делюсь с вами, чтобы помочь вам избежать тех ошибок, которые когда-то совершал сам.

Андрей Горбунов,

Основатель двух бизнесов в оффлайне в сфере торговли и предоставления услуг, со-основатель нескольких интернет-бизнесов, бизнес-консультант

8 предубеждений, почему вы не используете бесплатную рекламу

1. В любой бизнес нужно вложить деньги. **Нет, это не так.** Можно все сделать бесплатно, привлекая своих друзей, родственников, знакомых.

2. Бесплатная реклама менее эффективна. **И это миф.** Смотря, какой метод выбрать. Некоторые бесплатные инструменты дают гораздо большую эффективность, чем платные.

3. На бесплатное привлечение будет тратиться слишком много времени. Лучше потратить его на зарабатывание денег, а потом уже потратить эти деньги на рекламу. **Это самообман.**

4. По бесплатному каналу придет сомнительный клиент. **Это не так.** Сложно попасть четко в свою целевую аудиторию даже через платный канал.

5. Нельзя привлечь клиента, используя бесплатные каналы. **Нет, это ошибочное мнение.** Нужно в любом случае тестировать, смотреть, что получается. Если даже часть времени будет потрачена на самостоятельную работу над рекламой, ваши труды окупятся.

6. Основной миф, который прочно сидит в головах у начинающих предпринимателей: нужно увольняться с работы, брать кредит, офис, персонал и т. д. **Это все ерунда:** не увольняйтесь с работы, начните совмещать, а когда придет время делать выбор, вы его сделаете.

7. Мы попадаем под чужое влияние. Я сам это испытывал на начальном этапе раскрутки своего дела. **Не слушайте** «диванных аналитиков», делайте все возможное и невозможное, используйте максимальное количество бесплатных инструментов для привлечения клиентов.

8. Нужно начинать свой бизнес, но делать это не во вред самому себе.

Я сам начинал, будучи наемным работником, после четырёх лет совмещения, наконец, уволился и полностью ушел в бизнес. Тогда мне и помогли бесплатные инструменты привлечения клиентов, (вы найдете подробное их описание и перечисление в этой книге).

13 советов по привлечению клиентов, используя минимальный бюджет

1. Подавайте объявления в газеты, журналы, СМИ. Чем больше людей о вас узнают, тем лучше и быстрее пойдёт развитие дела.

2. Договаривайтесь о бартере с различными редакциями.

Например, предложите изданиям написание тематических статей в обмен на публикацию на их страницах объявлений о вашем бизнесе.

3. Заказывайте рекламу в тематических группах социальной сети «ВКонтакте». Публикация одного поста обойдётся вам примерно в 200–300 рублей. Это недорого, но очень эффективно.

4. Посты рекламного характера можете также смело размещать в Facebook, Instagram, Одноклассники. Это также делается за минимальные деньги.

5. Создайте мероприятие и сделайте инвайтинг по своей целевой аудитории. Это метод продвижения, когда участники сообщества приглашают в понравившуюся им группу или на мероприятие своих друзей.

6. Найдите группы, в которых присутствует ваша целевая аудитория. Договоритесь с администрацией групп о приглашении людей на ваше мероприятие. Очень выгодный вариант.

7. Закажите яркую броскую вывеску и повесьте ее рядом со своим офисом.

8. Распространяйте листовки о своем бизнесе. Если нет возможности делать это силами своих сотрудников, то пригласите промоутеров.

9. Не пренебрегайте sms-рассылкой по имеющейся базе телефонных номеров. Затраты в этом случае составят примерно 1500–2000 рублей за 1000 номеров.

10. На первое время наймите онлайн-консультанта на Cold calling (холодные звонки), который будет обзванивать вашу целевую аудиторию и приглашать людей к использованию услуг компании.

11. Обратитесь в рекламную биржу своего города. Разместите на её площадях информацию о вашей компании, услугах, товарах.

12. Размещайте объявления на бесплатных площадках. Можете заниматься этим самостоятельно либо найти группу фрилансеров, которые сделают все за вас.

13. Не брезгуйте такими сайтами объявлений, как «Avito». Закажите пакет на 1000 рублей, и ваше объявление всегда будет на первой полосе. Его также легко поднять в поиске, немного изменив текст.

11 советов по бесплатному привлечению клиентов через интернет

1. Заведите аккаунты во всех популярных соцсетях – Facebook, ВКонтакте, Youtube, Instagram – и транслируйте в мир информацию о своем бизнесе.
2. Находите форумы по вашей теме в интернете. Размещение информации там абсолютно бесплатно.
3. Ищите бесплатные площадки по теме вашего бизнеса. Размещайте на их пространстве объявления. Все это можно найти в поисковых сетях.
4. Размещайте информацию о своих товарах и услугах на досках объявлений. Для этого подойдут «Avito», «ИРР» (Из рук в руки), и другие.
5. Заведите аккаунт в LinkedIn и размещайте информацию о бизнесе и компетенциях. Находите там людей, которым интересна ваша услуга.
6. Откройте свой канал на Youtube. Размещайте простые видео о своем бизнесе, преимуществах, личные истории.
7. Используйте купонные сервисы – это целое направление интернет-продаж. Регистрируйтесь, размещайте купоны со скидкой на свои услуги. Не ограничивайтесь одним сервисом, охватите 7–8 сразу.
8. К аккаунту ВКонтакте прикрепите группу, размещайте там свои услуги. Приглашайте в нее участников из числа друзей и знакомых. Не забудьте про Facebook. Он отличается тем, что в нем более платежеспособная аудитория, а работа с каналом ведется так же, как и ВКонтакте.
9. Проводите конкурсы в группах (разыгрывайте бонус, скидку, консультацию, презентацию, касающуюся вашей услуги). Основная цель – привлечь внимание подписчиков и побудить воспользоваться вашей услугой.
10. Не бойтесь вирусного продвижения вашей услуги. Нужно делать все, чтобы ее обсуждало большое количество людей, потенциальных клиентов.
11. Дарите клиентам бонусы. Дополнительная функция в работе, скидка, бесплатная персональная консультация специалиста по скайпу – все это предлагайте за репост вашего продающего текста. Фантазируйте!

12 советов по бесплатному привлечению клиентов «с улицы» (оффлайн-продвижение)

1. Раздавайте листовки – самостоятельно или с помощью промоутеров.
2. Разместите на автомобилях компании краткую информацию о бизнесе и контактные данные. Так вас легче будет найти потенциальным клиентам.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.