

Szukasz nowych klientów?

Zastanawiałeś się nad poniższymi pytaniami?

- Czy ludzie wiedzą, do czego służy Twój produkt?
- Czy wiedzą jak go się obsługuje?
- Czy wiedzą, do czego można go wykorzystać?
- Czy wiedzą, jakie korzyści daje im jego używanie?
- Czy wiedzą, na czym polega Twoja usługa?
- Czy wiedzą, jakie przynosi im korzyści?
- Czy wiedzą, jakie problemy rozwiązuje?
- Czy wiedzą jak wygląda jej realizacja?
- Czy wiedzą, że jesteś ekspertem, któremu można zaufać?**

Najpierw podziel się wiedzą o produkcie lub usłudze, a wtedy klienci sami przyjdą do Ciebie i dokonają zakupu.

Zapytasz: „No dobrze, ale jak nauczę klienta wszystkiego, to nie będę mu już potrzebny?”

A czy jeśli fryzjer nauczy Cię, jak się uczesać na spotkanie biznesowe, to czy sam użyjesz nożyczek i się ostrzyżesz?

A czy jeśli dentysta, nauczy Cię szczotkować zęby, pokaże konsekwencje braku ich higieny, a potem sposoby borowania i wrywania, to czy sam sobie z tym wszystkim poradzisz?

A czy jeśli mechanik pokaże Ci jak wymienia się opony na zimę, to czy sam będziesz to robił?

A jeśli księgowy opowie Tobie jak prowadzić księgowość i na jakie ryzyka podatkowe należy zwrócić uwagę, to czy sam sobie z tym poradzisz?

Nie wszystko zrobisz sam, bo nie zawsze masz wystarczającą wiedzę, doświadczenie, narzędzia i czas.

Usługodawcy lub sprzedawcy, którzy Cię edukowali, stają się w Twoich oczach ekspertami, którym możesz zaufać. I jak myślisz, u kogo kupisz produkty? Do kogo pójdziesz po pomoc? Do kogoś bezimiennego, czy kogoś, kogo znasz, kto udzielił Ci porad i wytłumaczył wiele zawiłych spraw?

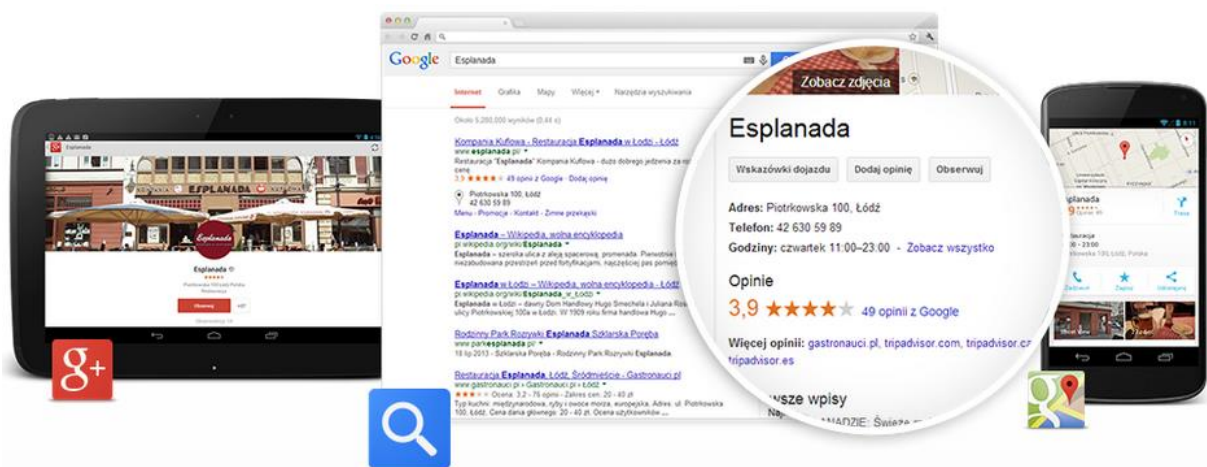
5 kroków

dzięki którym za **darmo** rozpoczniesz kreowanie wizerunku w internecie i **pozyskasz nowych klientów**

1. Google Moja Firma

Odwiądź stronę <http://www.google.pl/business>. Korzystając z usługi Google Moja Firma, masz możliwość dotarcia do klientów, którzy szukają informacji na temat Twojej firmy w wyszukiwarce Google, Mapach Google czy portalu społecznościowym Google+.

Chcą korzystać z tej oraz wielu ciekawych narzędzi dostarczanych przez Google należy założyć konto Google (<https://accounts.google.com>). Otrzymasz wtedy dostęp m.in. do skrzynki mailowej, wirtualnego dysku, kanału YouTube.



2. Strona WWW

Jeśli nie masz strony WWW i chcesz ją stworzyć samodzielnie, warto skorzystać z dwóch darmowych narzędzi: Blogger firmy Google (<https://www.blogger.com>) lub Wordpress (<https://pl.wordpress.com>). Dzięki nim przygotujesz witrynę internetową, gdzie zamieścisz m.in. informacje o zakresie świadczonych usług, sprzedawanych produktach oraz dane kontaktowe. Co ważne, narzędzia te służą do prowadzenia blogów, czyli uporządkowanych chronologicznie wpisów. Pozwala to na łatwe dodawanie merytorycznych treści i dzielenie się wiedzą przydatną obecnym i potencjalnym klientom.



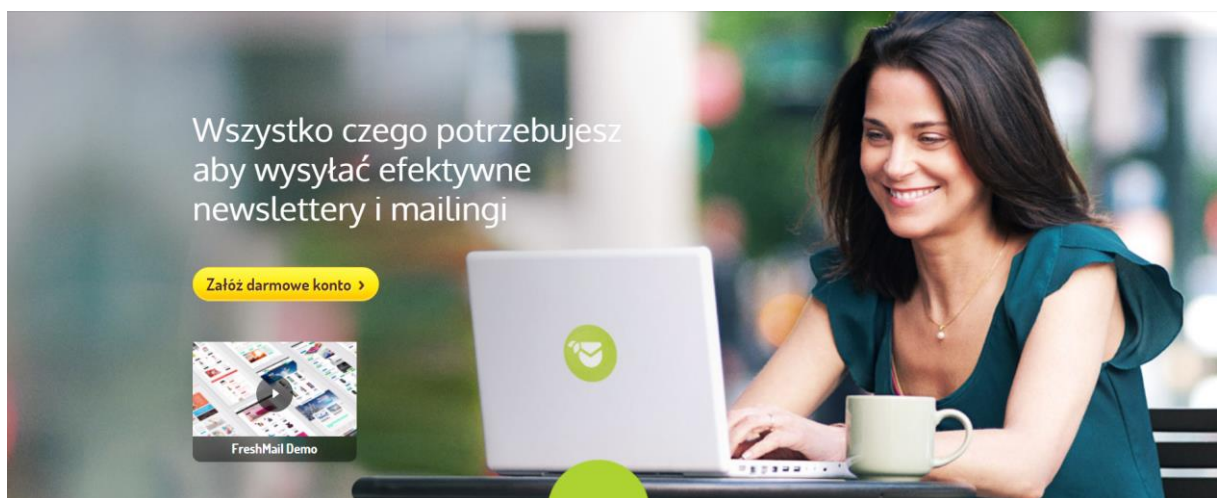
3. Facebook

Założ profil na Facebook'u (<https://www.facebook.com>). Nawet jeśli nie będziesz go prowadzić, jest on konieczny, aby stworzyć i administrować firmową stronę na Facebook'u (tzw. fanpage). Pozwoli to na gromadzenia fanów, czyli osób zainteresowanych wiedzą, którą będziesz się dzielić. Czym większa liczba fanów, tym większa szansa na nowych klientów. Fanpage jest jednym z narzędzi, które pozwala dotrzeć z treścią do osób zainteresowanych daną tematyką.



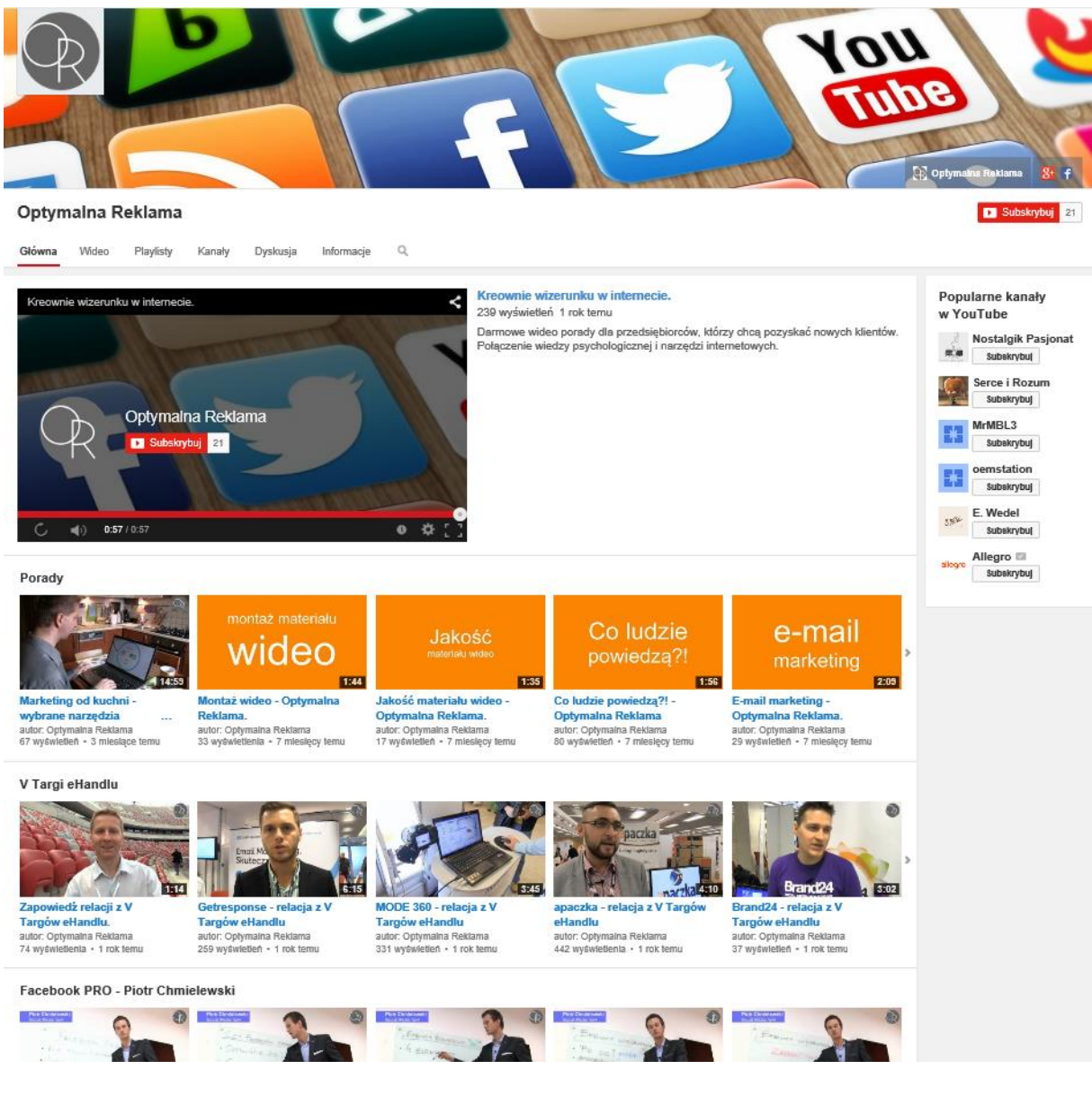
4. Mailing

Efektywną formą komunikacji jest wysyłanie maili. Zbuduj bazę osób, a następnie wysyłaj do nich przygotowane treści. Zwróć uwagę, że subskrybent, który zapisze się na listę mailingową musi zaakceptować tę decyzję przez kliknięcie linku potwierdzającego. Nie można zapomnieć także o dodaniu możliwości wypisania się z subskrypcji w dowolnym momencie. Nie ma nic gorszego niż spam na elektronicznej skrzynce pocztowej. Narzędzia do gromadzenia bazy subskrybentów oraz przygotowania i wysyłania maili to m.in. Freshmail (<http://bit.ly/mailling-za-darmo>), który oferuje darmowe konto do 500 subskrybentów i 2000 maili wysłanych miesięcznie.



5. Wideo

Jeśli masz kamerę, aparat fotograficzny lub choćby smartfon to możesz przygotować materiał wideo. Odważ się, a zobaczysz, że to się opłaca. Raz nagrany film i umieszczony w wyszukiwarce wideo, jaką jest YouTube (<https://www.youtube.com>), będzie pracował dla Ciebie non stop. Filmy możesz umieścić także na stronie internetowej, blogu, portalach społecznościowych, w mailach. Do montażu materiału wideo można zastosować darmowy program Movie Maker będący elementem systemu Windows. Pozwala on na połączenie poszczególnych ujęć, czy dodanie napisów. Montaż jest istotny, choćby ze względu na konieczność przycięcia początku i końca ujęcia, aby nie publikować zbędnych fragmentów. Pamiętaj, aby prezentowane treści były interesujące Twoich obecnych lub potencjalnych klientów.



The screenshot displays the YouTube channel page for 'Optymalna Reklama'. At the top, there is a navigation menu with options: Główna, Wideo, Playlists, Kanaly, Dyskusja, and Informacje. The main content area features a video player for 'Kreowanie wizerunku w internecie.' with a duration of 0:57 / 0:57. Below the video player is a 'Porady' (Tips) section with five video thumbnails: 'Marketing od kuchni - wybrane narzędzia', 'Montaż wideo - Optymalna Reklama.', 'Jakość materiału wideo - Optymalna Reklama.', 'Co ludzie powiedzą?! - Optymalna Reklama.', and 'E-mail marketing - Optymalna Reklama.'. Below this is a 'V Targi eHandlu' section with five video thumbnails: 'Zapowiedź relacji z V Targów eHandlu.', 'Getresponse - relacja z V Targów eHandlu', 'MODE 360 - relacja z V Targów eHandlu', 'apaczka - relacja z V Targów eHandlu', and 'Brand24 - relacja z V Targów eHandlu.'. At the bottom, there is a 'Facebook PRO - Piotr Chmielewski' section with five video thumbnails. On the right side, there is a 'Popularne kanały w YouTube' (Popular channels on YouTube) sidebar with a list of channels including Nostalgik Pasjonat, Serce i Rozum, MrMBL3, oemstation, E. Wedel, and Allegro.

Czy chcesz:

- Zwiększyć efektywność działań?
- Zastosować koncepcję perpetuum mobile marketing polegającą na jednorazowym nakładzie pracy i czerpaniu korzyści przez długi czas?
- W szybkim tempie pozyskać grono klientów?
- Wykreować swój wizerunek, jako eksperta w swojej dziedzinie?
- Pozostawić konkurencję w tyle?

Jeśli tak, to wejdź teraz na stronę www.OptymalnaReklama.pl/plik i zapisz się do mojej bazy mailingowej. Otrzymasz plik z informacją, jak przy **niewielkim budżecie finansowym** stworzyć nowoczesną kreację marketingową.

 Optymalna Reklama	Pobierz teraz plik z informacją na temat Perpetuum Mobile Marketing.
	Jeśli chcesz otrzymać wiadomość z linkiem do powyższego pliku to proszę podaj adres e-mail i zapisz się do mojej bazy mailingowej.
	Podaj adres e-mail: <input type="text"/> Zapisz mnie i wyślij plik