5 чит-кодов для фрилансера

HESOYAM - +100К

YSOHNUL - ускорить время



давай разберемся с твоими проблемами?

1. Не могу найти клиентов.
2. Не могу продать свои услуги или дешево.
3. Не могу удержать клиента после теста.
4. Не могу гарантировать результат.
5. Не хочу работать с ох*евшими клиентами.
6. Не хочу стрессовать при работе.

И, скорее всего, ты:
- хочешь работать с нормальными клиентами, которые не еб№т мозг и регулярно тебе платят годами.

- хочешь тратить минимум времени и сил на запуск каждого клиента.

- и хочешь продавать это много, дорого, стабильно и легко.

ПРИЗНАЙСЯ ЧЕСТНО, ПРЕЖДЕ ВСЕГО СЕБЕ -
Я ПОПАЛ В САМЫЕ БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ,
в некоторые из них уж точно...



КАК РЕШИТЬ ВСЕ ЭТО РАЗ И НАВСЕГДА?

- тебе нужно встроить в свою голову 5 чит-кодов.

- они полностью перепрошьют твое мышление.

- иксанут твой заработок в 4 раза за неделю.

ЧИТ-КОД №1

ВЫБИРАЙ КЛИЕНТОВ

ДА все верно, нужно начинать осозновать - клиентов можно и нужно выбирать.

Здесь выделю 3 типа клиентов с которыми работать НЕ НАДО:

1. «Я пробовал» - я все знаю, я все пробовал, и будет стремиться доказать что ты не прав.

2. ДИНОЗАВР - вообще ничего не знает в этом вашем интернете. Вся твоя работа будет обесценена и будет пустая трата время и нервов.

3. ЖМОТ - Денег нет, просит гарантии, ты должен отвечать за все, оплатит за результат.

Скорей всего ты сейчас мне возразишь, типа: “у меня и так клиентов хрен да маленько, из чего выбирать то?!”



Этот вопрос мы рассмотрим чуть позже - решается очень просто, умением генерировать себе сотни лидов.
Как? Читай ниже, Я ДАМ КОНКРЕТНЫЕ МЕТОДЫ.

ЧИТ-КОД №2

Разделяй ответственность

Смотри, предпрениматели - это мастера спихивать всю ответственность на других. Они очень быстро находят виноватых и сами таковыми не являются.

По этому, на старте работ, всегда проговаривай зоны ответственности.
Если ты отвечаешь за лиды, то твоя зона - это лиды. Их количество, качество, стоимость и тд.
Но не продажи!!!

Ты мне сейчас скажешь: Маркетолог влияет на продажи.

Я с тобой согласен, но, большинство это просто трафагоны, а не маркетологи.
Если ты все таки маркетолог, то получать деньги ты должен в разы больше, потому что зона ответственно - сти значительно шире.

По этмоу, если берешь столько ответственности, то и бери соответсвующее количество.



ЧИТ-КОД №3

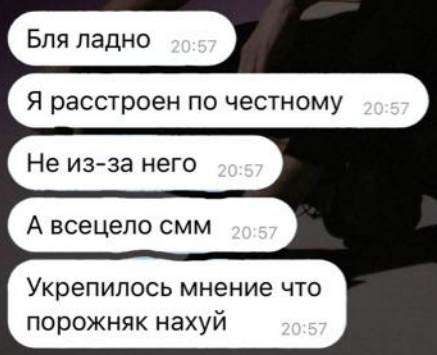
ЗАВАЛИ СЕБЯ КЛИЕНТАМИ

Сколько раз уже видел, да и сам был таким. Когда ты в другие бизнесы насыпаешь клиентов, а себе не можешь или плохо получается. Это нормально, это одно из ступеней развиния.

Главное чтобы ты понял одну важную вещь, которую научил наставник - научиться генерить себе лидов не сложно, важно научиться их отрабатывать правильно, чтобы лиды становились клиентами.

ПРИМЕР:
Фрилансер берет себе какой нибудь метод лидгена. Льет на себя трафик, пришло 40 лидов, никого не закрыл в клиента, делает вывод смм говно, метод говно, ничего не работает и все, продолжает сидеть без клиентов.





А по факту ему осталось сделать последний шаг - научиться продавать.

Да надо всего лишь сделать больше попыток, научиться отрабатывать возрожения, подредачить скрипт.

Ну или просто найти продажника и генерить ему лидов. Но запомни - никто кроме тебя не закроет лучше клиента как ты сам.

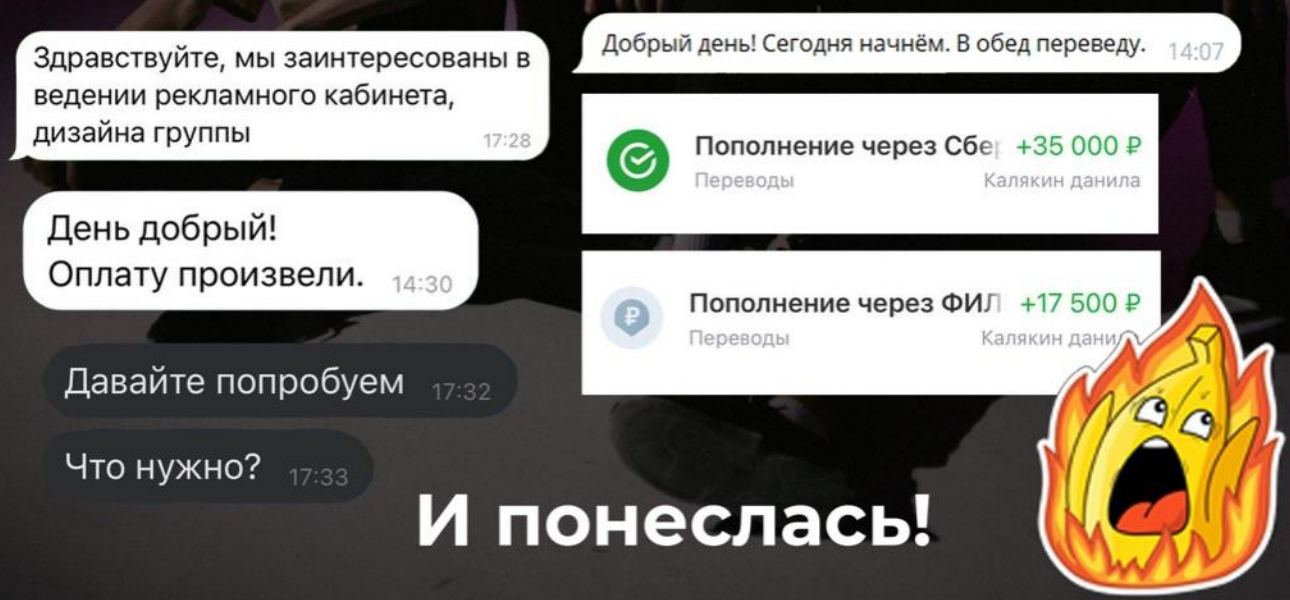
ЧИТ-КОД №5

ОСОЗНАЙ ЦЕННОСТЬ СЕБЯ

Ты должен понимать, что твой продукт уникален и несет в себе ценность. Если ты не понимаешь свою ценность продукта и не можешь рассказать сам себе почему именно ты, то ты не продашь...

Вот тебе моя история:
Целый год я работал на друга у которого было свое агентство. И пытался сам найти на себя клиентов так как зарабатывал гроши. Все заявки которые приходили давал ему, так как боялся продавать и не понимал что я продаю...
Я начал разбирать свой продукт, что же все таки нужно клиенту, чтобы он сам хотел мне засунуть деньги в трусы.

Переработал продукт, увеличил чек, стал в нем уверен и разработал лид магнит который еще мало известен и им еще никто не пользуется!



И понеслась!