



# КАК НАЙТИ 50 ПЕРВЫХ КЛИЕНТОВ

Советы от профессионалов для тех, кто только прошел обучение и начинает свой путь мастера. Где же искать первых клиентов?



# ДРУЗЬЯ И ЗНАКОМЫЕ

Абсолютно всем своим контактам, во всех социальных сетях, мессенджерах и других информационных каналах расскажите о том, что вы прошли обучение по данной профессии. Объясните, что вы теперь умеете (какие прически), приложите фотографии работ, которые вы делали на обучении и попросите знакомых рассказать о вас тем, кому эти услуги могут быть интересны. Основной плюс данного канала: он бесплатный и работает как «круги по воде», информация о вас распространяется сама по себе. Чем больше знакомых, тем больше круг клиентов.



# ИНСТАГРАМ

Подготовка своего аккаунта в Instagram это просто, бесплатно, но очень важно.

Минимум 12 постов по соответствующей тематике с вашими работами, хорошая шапка профиля, проработанная под УТП (уникальное торговое предложение).

Также важно, чтобы один из постов был о вас: хорошее фото с описанием (кто вы, где учились, ваш опыт, ваши предложения, ваша история и т.д.)



# НАСТРОЙКА РАССЫЛКИ В DIRECT

Предложите людям подарок, скидку или какой-то бесплатный полезный материал при записи в день обращения (этот нюанс очень важен, чтобы человек принимал решение сразу, а не через 3 года).



# ОБЪЯВЛЕНИЯ

Разместите объявления о своих услугах на всех доступных площадках, например:

-Юла

-Авито

-Из рук в руки

-Профи.ру

-Местные паблики в соц.сетях

-Группы «Ищу модель» вашего города



# НЕТВОРКИНГ

Сделайте список всех тех, кто каким либо образом работает с вашими потенциальными клиентами в вашем городе.

Например, бьюти-мастера, тату-мастера, фотографы, видеографы, танцевальные студии, микроблогеры и лидеры мнений.

Не надо стесняться написать им любым удобным способом:

- в Instagram,
- по эл.почте,
- в мессенджерах и т.д.

Сделайте свою небольшую визитку: кто вы, что делаете, фото работ, примерный прайс, чтобы они обладали информацией о ваших ценах.




# КОЛЛАБОРАЦИИ

Предложите варианты взаимовыгодного сотрудничества новым знакомым: возможен бартер по какой-либо из услуг, можно договориться о промо-кодах для клиентов (т.е. вы заплетаете девушку, и ей даете промо-код на скидку у определенного фотографа и наоборот).

Договаривайтесь о совместных конкурсах, фотоднях, марафонах и прочих активностях.

Это выгодно всем!



ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ АКТИВНЫ, ВЕСТИ  
АККАУНТ В INSTAGRAM И VK,  
ПРОВОДИТЬ ПРЯМЫЕ ЭФИРЫ,  
ВСТУПАТЬ В ПАРТНЕРСКИЕ,  
ВЗАИМОВЫГОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С  
КОЛЛЕГАМИ ИЗ СМЕЖНЫХ СФЕР, ТО У  
ВАС БУДЕТ ШИКАРНЫЙ, СТАБИЛЬНЫЙ  
ПОТОК КЛИЕНТОВ.

УСПЕХОВ!