

# 7 napos Brandépítő Challenge, amiből kiderül...

Hogyan Építs Sikeres Szakértői Márkát, Amellyel Követendő Példává Válsz a Piacodon?

## 5. Hogyan szerezz VEVŐKET?

A mai videóban arról lesz szó, hogy miképpen szerezz vevőket.

Mostanáig már beazonosítottuk a témát, azt, hogy mit fogsz értékesíteni, és esett már szó arról is, hogy milyen eszköztárra van ehhez szükséged.

Ma viszont szeretnék elgondolkodtatni a vevőszerező stratégiáddal kapcsolatban. Az eddigi témák ugyanis nagyon fontosak, azonban semmit sem érnek, hogyha nem lesz, aki mindezért pénzt tegyen majd a zsebedbe.

De hol találhatsz vásárlókat, és hogyan közelítsd meg őket?

**Először is fontos látnod, hogy kik azok, akik a Te piacodon pályatársként (azaz potenciális partnerként) vannak jelen!**

Miben leszel Te (és a brand-ed) **MÁS**?

Ehhez végezz el egy kutatást. Nézd meg, hogy kik vannak jelen a piacodon, milyen szolgáltatást értékesítenek, milyen ajánlattal teszik ezt, kikkel működnek együtt, stb.

**Ha összehasonlíthatatlan akarsz lenni a piacodon, akkor tudnod kell minden fontos információt a versenytársaidról,** és hogyha együtt szeretnél velük működni, akkor több esélyed van, hogyha ismered a preferenciáikat.

**Hogyan éred el a vevőidet?**

**1. KÖZÖSSÉGI MÉDIA.** Sokaknak eszük ágában nincsen vásárolni az interneten, de hogyha a közösségi média segítségével megismered az igényeiket és a félelmeiket, be tudsz kapcsolódni a fejükben zajló párbeszédbe, akkor óriási előnyöd lesz.

**2. KÖSS PARTNERSÉGET!** Keress olyan vállalkozókat vagy szakértőket, akiknek ki tudod egészíteni a szolgáltatását! Segítsd őt, hogy olyan témákról is értesüljön a célközönsége, amelyek erősítik a hitelességét, és elégedettebbé teszik a vevőit.

**3. HIRDESS!** Alakíts ki stratégiát! Ne akarj azonnal eladni, hanem nyújts értéket, iratkoztass fel, és mélyítsd a kapcsolatot. Ha magadnál akarod tartani a kontrollt, akkor szükséged van arra, hogy önerőből is szerezz ügyfeleket, ne csak a partnereidnek köszönhetően.



# 7 napos Brandépítő Challenge, amiből kiderül...

Hogyan Építs Sikeres Szakértői Márkát, Amellyel Követendő Példává Válsz a Piacodon?

**4. NETWÖRKÖLJ! VEGYÉL RÉSZT RENDEZVÉNYEKEN!** Az új vevők szerzésének egyik legjobb módja, hogyha személyesen találkozol velük. Ráadásul egy élő rendezvényen nem csak őket ismered meg, hanem a program házigazdájának a kulisszatitkaiba is beeláthatsz.

(Ha teheted, ne hagyd ki a május 23-24-i Bestseller Marketing Workshop-ot, amelyről hamarosan még többet megtudhatsz!)

**5. GYÁRTS TARTALMAT ÉS KAMPÁNYOLJ!** Az összes közül ebben van a legnagyobb potenciál. A hosszú távú eredményességedhez kulcsfontosságú a tartalomgyártás. E nélkül nem válhatsz a piacod véleményvezérévé. Ám hogyha elkészülnek a tartalmak, akkor azt a leghatékonyabb, hogyha értékesítési kampányokkal vezeted be a piacra.

**Végezz kutatást: kik a piacodon / iparágadban működő szakértők? (Mik a specialitásaik? Milyen célközönséggel rendelkeznek? Mit értékesítenek? Hogy néz ki az üzleti modelljük?)**

**Mik lesznek a TE egyedi jellemzőid? (Miben leszel más / több, mint a piaci versenytársaid?)**

**Hogyan / milyen stratégiával szeretnéd megtalálni a (legújabb) vevőidet?**

**Mi lesz ehhez az első lépésed?**

