

КАК НАЙТИ B2B КЛИЕНТОВ НА ПОСТОЯНКУ

ФРИЛАНСЕРУ БЕЗ БЮДЖЕТА



ИВАН ТУТЫНИН
БЕЛЫЙ ЦИФРОВОЙ КОТ
2020

12+

Иван Дмитриевич Тутынин
Как найти В2В
клиентов на постоянку
фрилансеру без бюджета

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63520807
SelfPub; 2020*

Аннотация

В основе мануала лежит реальный опыт привлечения новых постоянных клиентов на услуги для бизнеса, не имея опыта и бюджета. Особенно актуально для тех, кто: – зарабатывает на фрилансе меньше 30 000 рублей в месяц; – хочет найти новых постоянных клиентов за 72 часа; – не умеет либо боится продавать свои услуги. Узнаешь себя? Тогда читай внимательно. Специально для тебя я разработал мануал, в котором рассказал, как именно я искал для своего агентства новых клиентов. Плюс подготовил пошаговые инструкции, которые помогут тебе повторить мой опыт. Тебе нужно просто прочитать и следовать моим простым рекомендациям. Ты сможешь за 72 часа найти себе новых клиентов, с которыми проработаешь от трех месяцев до пяти лет. Даже если ты совсем начинающий специалист, который только вчера получил новую профессию.

Содержание

Зачем тебе читать этот мануал	4
О каком методе пойдет речь	6
Кто я такой, чтобы учить тебя	8
Продай себя, если сможешь	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Иван Тутынин

Как найти B2B

клиентов на постоянку фрилансеру без бюджета

Зачем тебе читать этот мануал

Когда я начал оказывать услуги для бизнеса на фрилансе, я столкнулся с проблемой поиска клиентов. Конечно же, на тот момент у меня не было вообще никаких знаний в области маркетинга и переговоров. При этом, мне хотелось не просто найти первых клиентов, а именно тех, кто захочет работать со мной на постоянной основе. Чтобы я мог просто делать то, что умею и люблю, зарабатывать на этом деньги, а не переживать, что сегодня у меня есть заказы, а завтра я буду сидеть без заказов и сосать палец.

Сразу скажу – да, мне удалось сделать это. Без опыта, без маркетинга, не имея опыта в переговорах, я за один год вышел на 80000 рублей в месяц на SEO копирайтинге, просто писал тексты для сайтов. Причем, с большинством клиентов, которых я нашел таким способом, я работаю уже больше 5 лет. Чтобы ты понимал – это профессия с очень низким по-

рогом вхождения, в которой на одну вакансию претендуют более 1000 человек. Бешеная конкуренция.

Сегодня я расскажу и покажу, как тебе повторить мой опыт. И не важно, кто ты – новичок или профессионал со стажем. Метод, который я тебе сегодня дам, одинаково подойдет, как для поиска первых клиентов, так и для поиска интересных и дорогих проектов. Он идеально подходит для:

SMMщиков, администраторов сообществ;

копирайтеров, переводчиков;

дизайнеров, иллюстраторов;

разработчиков, программистов;

маркетологов, управляющих проектами;

контент-менеджеров, комьюнити-менеджеров;

специалистов по разработке и продвижению сайтов;

специалистов по контекстной и таргетированной рекламе;

PR-менеджеров.

И других людей, которые оказывают услуги для бизнеса, как на проектной, так и на постоянной основе. Тебе нужно просто читать и повторять за мной.

О каком методе пойдет речь

Люди, которые доходят до этого момента, обычно делятся на две группы:

Первые готовятся к тому, что после прочтения мануала им придется забыть про сон, еду и другие безобидные шалости, работать не покладая своих пушистых лапок, чтобы получить хоть какой-то результат.

Вторые надеются, что у них появится кнопка “бабло” и личный дворецкий, который будет стоять и нажимать на нее, не зная ни сна, и ни отдыха.

Спешу тебя заверить, что все будет иначе. Да, поработать придется, но не больше 2-3 дней. Этого будет достаточно, чтобы подготовиться и получить новых клиентов, с которыми ты сможешь работать годами.

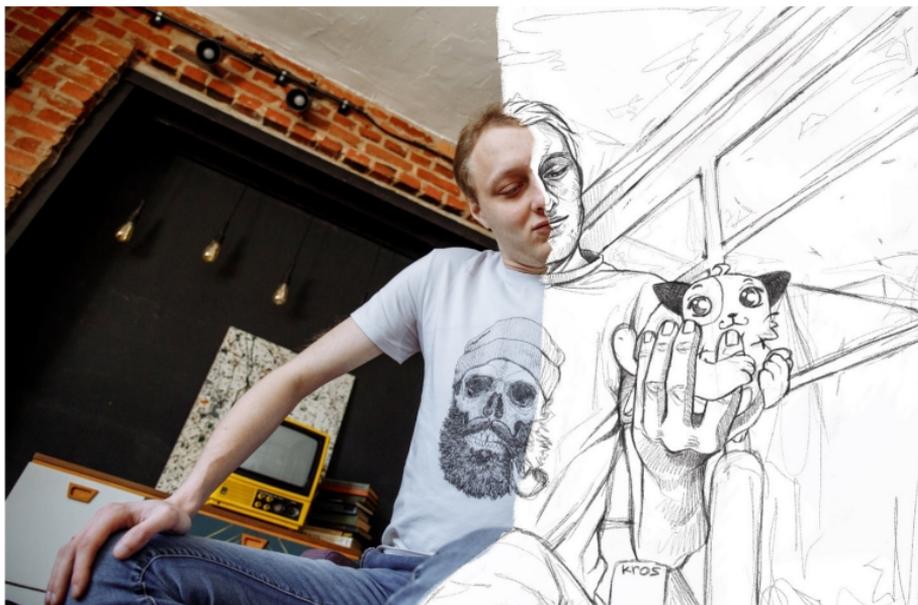
Когда у тебя нет знаний по маркетингу, опыта в переговорах и рекламного бюджета, за клиентами нужно идти туда, где они уже ждут тебя.

Например, на HeadHunter. Да, сегодня я расскажу тебе, что и как нужно делать, чтобы за три дня получить новых клиентов, используя бесплатные возможности крупнейшего в России HR-агрегатора. Я поделюсь с тобой своим опытом. Дам пошаговые инструкции, что и в каком порядке нужно делать. Но самое ценное – ты узнаешь, как мыслят HR-менеджеры, которые решают, кто из сотен кандидатов лучше

всего подходит для работы. Когда ты будешь использовать эти знания, ты обойдешь более опытных и достойных кандидатов легко и без усилий. Так что соберись, настройся, и мы начнем.

Кто я такой, чтобы учить тебя

Я – тот самый парень с цифровым котом. Да, последний год я занимаюсь исключительно продвижением в соцсетях. Помогаю ребятам привлекать больше внимания к своим проектам, создавать интересный контент, собирать больше активностей и продавать, просто публикуя посты с реквизитами.



Но до появления цифрового кота я шесть лет был копирайтером, писал тексты для бизнеса. Развивал собственное

агентство-контент маркетинга, в штате которого сейчас работает семь копирайтеров, и все – удаленно.

Так что у меня есть много опыта, как в поиске новых клиентов, так и в найме сотрудников. И я поделюсь с тобой этим опытом, чтобы ты увидел, как работает система с обеих сторон. Понял, что именно ждет от соискателей работодатель, почему существуют многоуровневые собеседования и чем они прекрасны для тебя. И конечно, ты получишь все необходимые инструкции.

Ну что, готов начать? Тогда поехали!

Продай себя, если сможешь

Так, иди на hh.ru, регистрируйся, и нажимай кнопку – создать резюме.

Хорошее резюме – это уже половина успеха. Именно над ним ты будешь работать большую часть времени. Но, поверь моему опыту, оно того стоит.

Знаю, ходит мнение, что сейчас резюме не читают, вместо чего проводят тестовые задания или личные собеседования. Да, это правда. Когда кандидат отправляет отклик, HR не читает его резюме, а сразу предлагает перейти к следующему этапу воронки собеседования – написать на почту, выполнить тестовое задание, провести личную беседу, пройти тест. Резюме играет колоссальную роль в конце воронки, когда из нескольких сотен кандидатов остаются лучшие из лучших, и нужно делать выбор.

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.