



ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ • СТАРТ

СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЕРВЫХ КЛИЕНТОВ БЕЗ РЕКЛАМЫ

Нетворкинг, партнерства, профильные чаты, бесплатные консультации, сарафанное радио - пошаговый план на 30 дней

 **Почему без рекламы:** На старте у вас нет бюджета на рекламу и нет отзывов. Платная реклама в этой ситуации малоэффективна - клиенты не доверяют новичкам. Гораздо быстрее и дешевле использовать бесплатные каналы: личные контакты, партнерства, профессиональные сообщества. Эти каналы дают первых клиентов в течение 2-4 недель и создают основу для сарафанного радио.

Стратегия рассчитана на 30 дней. Она включает ежедневные действия, которые приведут вас к первым 5-10 клиентам. Главное - дисциплина и регулярность.

1. ПЯТЬ КАНАЛОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ БЕЗ РЕКЛАМЫ

1.1. Нетворкинг (личные контакты)

Самый быстрый способ получить первых клиентов - обратиться к людям, которые вас уже знают. Это могут быть бывшие коллеги, однокурсники, друзья, знакомые предприниматели.

Как действовать:

- Составьте список из 50-100 человек, с которыми вы поддерживаете отношения.
- Напишите каждому персональное сообщение (не шаблонное!).
- Спросите, чем занимается человек, расскажите о своей практике, предложите помощь.

- Не продавайте в лоб - просто информируйте.

Пример сообщения: "Привет, [Имя]! Давно не общались. Как у тебя дела? Я начал заниматься [направление] - помогаю [кому] решать [проблему]. Если у тебя или твоих знакомых есть вопросы по этой теме - буду рад помочь. Первая консультация бесплатная. Как ты?"

1.2. Партнерства (смежные специалисты)

Найдите специалистов, которые работают с той же аудиторией, но не конкурируют с вами. Например:

- Юрист → бухгалтеры, налоговые консультанты, IT-интеграторы.
- Налоговый консультант → юристы, бухгалтеры, регистраторы.
- Бухгалтер → юристы, налоговые консультанты, сервисы 1С.

Как действовать:

- Составьте список 20-30 потенциальных партнеров.
- Напишите им с предложением о сотрудничестве: обмен клиентами или процент с заказа.
- Предложите провести совместный вебинар или написать статью.

1.3. Профильные чаты и сообщества

Вступите в 10-15 профессиональных чатов (Telegram, WhatsApp, VK, форумы). Отвечайте на вопросы, давайте полезные советы, постепенно формируйте репутацию эксперта.

 **Правило:** 80% контента - полезного, 20% - о ваших услугах. Не спамьте.

1.4. Бесплатные консультации

Предложите потенциальным клиентам бесплатную 20-30-минутную консультацию. Это не продажа, а диагностика. Вы показываете свою экспертизу и мягко предлагаете платное сопровождение.

Пример приглашения: "Я провожу бесплатные 20-минутные консультации для [целевая аудитория]. Разберем вашу ситуацию, я дам рекомендации. Если понадобится помощь - обсудим условия. Записаться можно здесь: [ссылка]".

1.5. Сарафанное радио

После первого довольного клиента попросите рекомендацию. Это самый мощный канал, но он требует времени.

Пример просьбы: "Рад, что смог помочь! Если у вас есть знакомые, которым нужна аналогичная помощь, буду признателен за рекомендацию. За каждого приведенного клиента - скидка 10% на следующий месяц".

2. ЕЖЕДНЕВНАЯ НОРМА КАСАНИЙ

Чтобы получить первых клиентов за 30 дней, придерживайтесь следующей нормы:

Действие	Количество в день
Новые контакты (сообщения, звонки)	10
Повторные касания (напоминания)	5
Диалоги (ответы, обсуждения)	2
Бесплатные консультации	1
Публикации в Telegram-канале	1 (3 раза в неделю)
Ответы в профильных чатах	3-5

При такой нагрузке вы за месяц сделаете 300 новых касаний, проведете 30 консультаций и получите 5-10 клиентов.

3. ПЛАН НА 30 ДНЕЙ

День 1-3

Составить список 100 контактов. Написать первым 30. Создать Telegram-канал, оформить оффер.

День 4-7

Написать оставшимся 70 контактам. Вступить в 10 профильных чатов. Начать публикации в канале.

День 8-14

Найти 20 партнеров, написать им. Провести первые 5 бесплатных консультаций. Продолжать активность в чатах.

День 15-21

Провести еще 10 консультаций. Начать просить рекомендации у довольных клиентов. Опубликовать первые кейсы.

День 22-30

Закрыть первых 5-10 клиентов на абонентку. Собрать отзывы. Скорректировать оффер и стратегию.

4. ШАБЛОНЫ СООБЩЕНИЙ ДЛЯ РАЗНЫХ КАНАЛОВ

4.1. Для нетворкинга (знакомые)

"Привет, [Имя]! Как дела? Я начал заниматься [направление] - помогаю [кому] решать [проблему]. Если у тебя или знакомых есть вопросы - обращайся. Первая консультация бесплатная. Буду рад помочь!"

4.2. Для партнеров (смежные специалисты)

"Здравствуйте, [Имя]! Я [направление], работаю с [целевая аудитория]. Вижу, что мы работаем с похожими клиентами, но не конкурируем. Предлагаю обмен клиентами или процент с заказов. Можем обсудить детали?"

4.3. Для профильных чатов (первое сообщение)

"Коллеги, добрый день! Я [направление], помогаю [кому] решать

[проблему]. Вижу, что здесь обсуждают [тема]. Могу поделиться опытом - если интересно, напишите. Первая консультация бесплатно".

4.4. Для бесплатной консультации (приглашение)

"[Имя], я провожу бесплатные 20-минутные консультации для [целевая аудитория]. Разберем вашу ситуацию, дам рекомендации. Если понадобится помощь - обсудим. Записаться: [ссылка]".

5. ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ЕЖЕДНЕВНОГО КОНТРОЛЯ

- ☐ Сделал 10 новых касаний (сообщения, звонки).
- ☐ Сделал 5 повторных касаний.
- ☐ Провел 2 диалога.
- ☐ Провел 1 бесплатную консультацию.
- ☐ Опубликовал пост в Telegram-канале (если день публикации).
- ☐ Ответил на 3-5 вопросов в профильных чатах.
- ☐ Записал результаты в CRM или таблицу.
- ☐ Запланировал касания на следующий день.

 **Совет:** Не сдавайтесь после первых отказов. Из 10 касаний 7 могут быть без ответа, 2 - отказ, 1 - заинтересованность. Это нормально. Продолжайте - и через 2-3 недели получите первых клиентов.

 **Важно:** Не отправляйте одинаковые сообщения всем подряд. Персонализация повышает отклик в 2-3 раза. Упоминайте имя, общие интересы, конкретную ситуацию.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Экспертный консалтинг без сотрудников - Стратегия привлечения первых клиентов без рекламы, версия 1.0.

Рекомендуется адаптировать под свою нишу и регион.