



ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ • ПРОВЕРКА СПРОСА

ПРОВЕРКА СПРОСА ЗА 3 ДНЯ (ИНСТРУКЦИЯ)

Как убедиться, что ваши digital-услуги будут востребованы, до того как вы потратите время и деньги на создание портфолио или лендинг

 **Зачем проверять спрос:** Более 60% провалов фрилансеров связаны с тем, что они создают портфолио, лендинг или рекламу, которые никому не нужны. Они тратят месяцы на разработку, а потом не могут найти ни одного клиента. Проверка спроса за 3 дня позволяет избежать этой ошибки. Вы тратите минимум времени, получаете обратную связь от реальных людей и принимаете решение на основе фактов, а не догадок.

Проверка спроса - это не маркетинговое исследование. Это быстрый тест: готовы ли компании платить за то, что вы собираетесь предложить. Мы разберем три бесплатных способа, которые можно реализовать за 3 дня.

1. ТРИ СПОСОБА ПРОВЕРКИ СПРОСА

Способ 1. Пост в профильном Telegram-чате

Где: Найдите 3-5 Telegram-чатов, где общаются ваши потенциальные клиенты. Это могут быть чаты предпринимателей, маркетологов, владельцев бизнеса, IT-специалистов.

Что сделать: Опубликуйте пост с предложением помощи или бесплатной консультации.

Пример текста:

"Коллеги, добрый день! Я [направление: дизайнер / копирайтер / таргетолог]. Специализируюсь на [узкая ниша: оформление соцсетей для кофеен / тексты для EdTech / настройка Директа для

стоматологий]. Хочу проверить, актуальна ли тема. У кого есть задачи по [тема]? Могу бесплатно проконсультировать или дать аудит. Напишите в комментариях или в личку".

Что считать: Если за 24 часа набирается **5-10 реакций/ответов** - спрос есть. Если 0-2 - тема не вызывает интереса или вы не там, где нужно.

Способ 2. Сообщения знакомым

Кому: Составьте список из 10-15 человек, которые могут быть заинтересованы в вашей услуге или знают кого-то, кому это актуально.

Что сделать: Напишите каждому персональное сообщение (не шаблонное).

Пример текста:

"Привет, [имя]! Я запускаю услугу [направление] для [ниша]. Хочу понять, насколько это актуально. Если бы тебе это было нужно, ты бы заказал? Или знаешь кого-то, кому это может быть полезно? Буду благодарен за честный ответ".

Что считать: Если **3-5 из 10** ответили "да" или "знаю такого" - спрос есть. Если все ответили "не актуально" или проигнорировали - тема требует пересмотра.

Способ 3. Опрос в соцсетях или чате

Где: В вашем Telegram-канале, в профильных чатах, в соцсетях (VK, Instagram).

Что сделать: Создайте опрос с двумя вариантами ответа, чтобы понять, какая тема более востребована.

Пример опроса:

"Что для вас сейчас важнее в [тема]:

- ♦ Вариант 1: [конкретная задача]
 - ♦ Вариант 2: [другая задача]
- Голосуйте в комментариях или реакциях".

Что считать: Если в опросе участвуют **20+ человек** - тема живая, есть интерес. Если 5-10 - аудитория слишком узкая или не вовлечена.

 **Правило:** Используйте все три способа параллельно. За 3 дня вы получите достаточно данных, чтобы принять решение. Если хотя бы один способ дал положительный результат - спрос есть, можно двигаться дальше.

2. КАК ОЦЕНИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ

После трех дней проверки соберите все отклики и оцените их по таблице.

Способ	Положительный результат	Отрицательный результат	Что делать
Пост в Telegram-чате	5-10 реакций/ответов	0-2 реакции	Если 5+ - продолжайте. Если 0-2 - смените чат или тему.
Сообщения знакомым	3-5 из 10 ответили "да"	0-2 из 10	Если 3+ - спрос есть. Если 0-2 - уточните, что именно не подходит.
Опрос в соцсетях	20+ участников	5-10 участников	Если 20+ - тема интересна. Если меньше - аудитория мала.

 **Общий вывод:** Если хотя бы по одному способу вы получили положительный результат - спрос подтвержден. Начинайте создавать портфолио или предлагать услугу. Если все три способа дали отрицательный результат - не тратьте время на создание продукта. Смените нишу, аудиторию или упаковку.

3. ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ СПРОС НЕ ПОДТВЕРДИЛСЯ

Не отчаивайтесь. Отрицательный результат - это тоже результат. Вы сэкономили месяцы работы. Вот что можно сделать:

- **Смените нишу:** Возможно, вы выбрали не ту проблему, которая волнует аудиторию. Попробуйте смежную специализацию.

- **Смените аудиторию:** Та же услуга может быть востребована у другой группы (например, не у кофеен, а у ресторанов; не у EdTech, а у инфобизнеса).
- **Смените упаковку:** Возможно, вы нечетко сформулировали пользу. Попробуйте другой оффер.
- **Проверьте еще раз:** Иногда люди не реагируют на пост, но готовы записаться на бесплатную консультацию. Попробуйте собрать заявки на аудит, а не просто спросить мнение.
- **Спросите напрямую:** Напишите 5-10 потенциальным клиентам и спросите: "Что для вас сейчас самая большая проблема в [тема]?" Их ответы могут подсказать новую нишу.

4. ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ПРОВЕРКЕ СПРОСА

- **Спрашивать друзей и родственников:** Они скажут "да" из вежливости. Спрашивайте целевую аудиторию.
- **Использовать только один способ:** Один источник данных ненадежен. Комбинируйте.
- **Не указывать конкретную пользу:** "Дизайн для бизнеса" - слишком размыто. "Оформление соцсетей для кофеен" - конкретно.
- **Игнорировать отрицательные результаты:** Если спроса нет, не начинайте. Лучше сменить тему, чем потерять месяцы.
- **Спрашивать "купили бы вы?":** Люди часто говорят "да", но не покупают. Лучше предложить бесплатный аудит или консультацию - это реальное действие.

 **Важно:** Не воспринимайте отсутствие реакций как личную неудачу. Это лишь сигнал, что нужно скорректировать направление. Самые успешные специалисты проверяли по 5-10 ниш, прежде чем находили свою.

5. ЧЕК-ЛИСТ ПРОВЕРКИ СПРОСА

- [] Определена тема и целевая аудитория.
- [] Найдены 3-5 профильных Telegram-чатов.
- [] Опубликован пост с предложением помощи или аудита.
- [] Составлен список 10-15 знакомых для рассылки.

- [] Отправлены персональные сообщения.
- [] Создан опрос в соцсетях или чате.
- [] Собраны результаты за 3 дня.
- [] Оценены результаты по таблице.
- [] Принято решение: продолжать или менять тему.
- [] Если спрос есть - запланировано создание портфолио.
- [] Если спроса нет - определены 2-3 новые темы для проверки.

 **Совет:** Проверка спроса - это навык. Чем чаще вы его применяете, тем точнее определяете востребованные темы. Не бойтесь экспериментировать: лучше потратить 3 дня на проверку, чем 3 месяца на создание портфолио, которое никто не купит.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Digital-услуги без сотрудников - Проверка спроса за 3 дня (инструкция), версия 1.0.

Рекомендуется применять до создания портфолио, чтобы не тратить время и деньги впустую.