

# *15 načina kako da pronađete klijente, a i oni vas*

Vodič za postavljanje jasnih putokaza do  
klijenata sa kojima stvarno želite da radite

©Marija Trifunović

# Zdravo :)

Ja sam Marija Trifunović, preduzetnica i virtuelni asistent za kreiranje veb sadržaja. Ljubiteljka kafe i crne čokolade, autor na stotine veb tekstova za oko 20 klijenata iz različitih oblasti poslovanja.

U ovom e-vodiču, **ponudiću vam 15 načina ili predloga kako možete da sebe predstavite online i offline** i time postepenim, ali stabilnim koracima **gradite svoje ime i brend**.

Na taj način **formiraćete stazu kojom ćete dok koračate postavljati putokaze** i u isto vreme tražiti klijente, a i dati mogućnost da klijenti nađu vas.

Verujem da znate da **nije svako za svakoga**, pa vam stoga predlažem **da budete što jasniji u postavljanju znakova na putu**, kako bi međusobna „potraga“ bila uspešnija, a buduća saradnja „pun pogodak“.

# 15 predloga:

1. **Napravite veb-sajt ili neka vam neko drugi napravi.** On je vaša vizit karta na netu, vaš katalog, prezentacija, portfolio, flajer, sve na jednom mestu, a pre svega vaša internet prezentacija.
2. **Pišite, snimajte se u audio ili video formatu,** delite koristan sadržaj i pokažite ko ste i šta znate da radite. Pomozite drugima da vas upoznaju.
3. **Odaberite društvene mreže koje mislite da će najbolje predstaviti ono što radite, ali i koje najviše odgovaraju vašem senzibilitetu,** jer ako se negde ili u nekom formatu ne osećate dobro, to se vidi i stvara zabunu.
4. **Priključite se grupama na društvenim mrežama** gde će vaši komentari moći da pomognu drugima, a vas na najbolji način da predstave članovima grupe, jer nikada ne znate kome ćete zatrebati.
5. **Sredite svoj LinkedIn profil da oslikava vas,** jer on nije više samo javni, formalni CV, već poslovna mreža na kojoj treba da se vidi vaša autentičnost.

**6. *Odgovarajte na privatne poruke na društvenim mrežama*** koje ste odabrali za promovisanje. Nisu samo postovi i komentari jedino mesto za razmenu pitanja i odgovora.

**7. *U svom email servisu napravite potpis koji će uvek stajati ispod vaše poruke*** i jasno govoriti ko ste, šta radite, kako vas sve ljudi mogu kontaktirati i pratiti vas i vaš rad.

**8. *Tražite preporuke od svojih klijenata i postavite ih na sajt i društvene mreže.*** Nemojte čuvati pohvale samo za sebe, jer vam one krče put napred.

**9. *Gostujte na nečijem blogu, podkastu, vebinaru, live-u na Instagramu...*** Predstavite se i nečijoj drugoj publici i zajedno sa domaćinom podelite korisne informacije.

**10. *Pričajte uživo o tome šta radite na jednostavan i pitak način.*** Bez stručnih izraza i internih fraza. Možda baš vašem sagovoriku treba neko poput vas.

**11. *Uvek sa sobom nosite vizit karte.*** Neka vam u novčaniku ili torbi uvek stoji barem nekoliko vizitki koje ćete dati onima koji pokažu interesovanje za vaše usluge.

**12. Posećujte konferencije, seminare, radionice, meet up-ove i napravite svaki put barem 1 kontakt** iz koga će moći da se izrodi buduća saradnja.

**13. Kada dobijete u inbox email ili poruku sa ponudom usluga ili proizvoda, odgovorite na tu poruku svojom ponudim, zašto da ne!**

**14. Koristite mogućnosti i organskog i plaćenog promovisanja,** ali pametno i mereći učinak.

I za kraj...

**15. Ako stvarno volite to što radite, to i pokažite, jer ljudi vole da rade sa radosnim, iskrenim i posvećenim ljudima. 😊**

Srećno!

*Marija Trifunović*  
*Dobra vila vašeg biznisa*  
*[www.marija.be](http://www.marija.be)*