

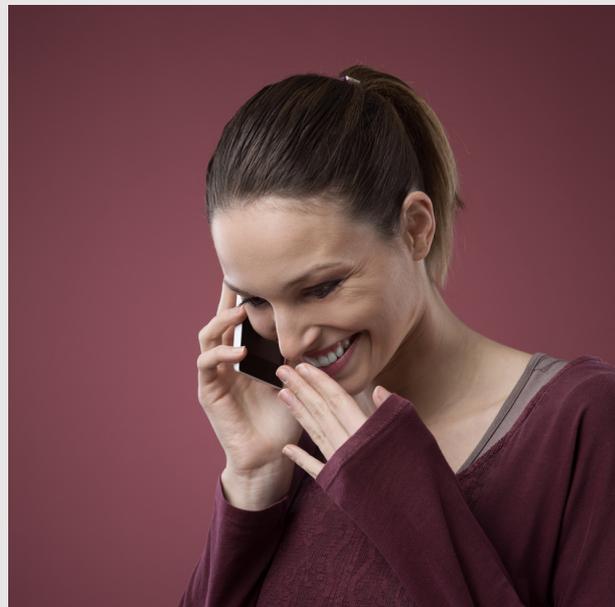


BARBARA
BOAGLIO

Imprenditrici in crescita

101 IDEE PER ATTRARRE CLIENTI

Attrai nuovi clienti e coccola i clienti che hai



Un cliente felice è un cliente fedele



Attrarre e gestire clienti è un processo sempre in essere.
Ho raccolto **101 idee** da tenere a portata di vista,
così da integrarle, un po' per volta, nella tua attività.
Prendile in ordine sparso, una alla volta e rendile tue!

- 1** Contatta i nuovi potenziali clienti entro 48 ore
- 2** Definisci il tuo *cliente ideale*
- 3** Scrivi ciò che ti distingue dalla concorrenza
- 4** Crea e memorizza il tuo *elevator pitch*
- 5** Realizza corsi con cui farti conoscere
- 6** Cerca ingaggi come speaker
- 7** Crea un sito web che entusiasmi i tuoi potenziali clienti
- 8** Crea un volantino (anche PDF) con cui presentarti
- 9** Fai regali di compleanno ai tuoi clienti
- 10** Scambia in *abbondanza*
- 11** Gestisci il tuo flusso di cassa
- 12** Standardizza le tue tariffe
- 13** Costruisci pacchetti/prodotti
- 14** Decidi quante ore vuoi lavorare
- 15** Sappi sempre da chi/da dove arriva un cliente
- 16** Presentati al mondo
- 17** Chiedi testimonianze e referenze ai tuoi clienti
- 18** Meglio gratis che farti pagare troppo poco
- 19** Usa la tecnologia per ottenere clienti
- 20** Tieni aggiornata la lista dei tuoi potenziali clienti
- 21** Informa i tuoi contatti di quali siano i tuoi progetti
- 22** Comunica i vantaggi per i tuoi clienti
- 23** Ringrazia chi ti riferenzia
- 24** Aumenta le tue tariffe
- 25** Scegli il tuo gruppo di pari
- 26** Resta focalizzata
- 27** Scegli un buddy
- 28** Offriti come buddy
- 29** Fai un elenco delle relazioni forti
- 30** Racconta ciò che fai e comunica tutta la passione con cui lo fai!
- 31** Crea alleanze strategiche
- 32** Fai sentire speciali i tuoi clienti
- 33** Organizza il tuo ufficio
- 34** Credi in te e nel tuo valore
- 35** Condividi il tuo *perché*
- 36** Trova la tua assistente personale esecutiva
- 37** Crea eventi gratuiti per avere il feedback sui nuovi prodotti/servizi che vuoi creare
- 38** Trasforma le tue competenze in formazione e vendita
- 39** Impara a delegare
- 40** Scrivi testi che funzionino e memorizzali
- 41** Fissa appuntamenti con i potenziali clienti
- 42** Scrivi un libro e pubblico, va bene anche in selfpublishing
- 43** Partecipa a gruppi e comunità, renditi visibile
- 44** Crea uno speech che ti faccia conoscere
- 45** Usa un programma per mappare i tuoi contatti
- 46** Crea un freebie per farti conoscere
- 47** Utilizza i tuoi casi di successo durante le conversazioni con i potenziali clienti
- 48** Metti in relazione le persone





- 49 Festeggia le tue vittorie, evita di darle per scontate
- 50 Monitora per individuare quali sono le azioni che producono risultati
- 51 Chiedere feedback ai tuoi migliori clienti
- 52 Scegli una **mastermind** in cui crescere
- 53 Crea eventi rivolti a molte persone
- 54 Diventa un'esperta riconosciuta nel tuo campo
- 55 Presentati come soluzione
- 56 Crea un gruppo Facebook
- 57 Produci video
- 58 Registra un podcast
- 59 Intervista persone che ti danno visibilità
- 60 Fatti intervistare
- 61 Usa la tua firma email come attrazione
- 62 Trascorri più tempo con i tuoi migliori clienti
- 63 Crea la tua organizzazione
- 64 Evita di fare cose a caso
- 65 Scegli un logo professionale
- 66 Accetta carte di credito
- 67 Fai un incontro a due a settimana
- 68 Analizza 5 contatti al giorno
- 69 Impara a usare la tecnologia
- 70 Formati, formati, formati
- 71 Leggi libri di business
- 72 Fai un elenco di associazioni in cui puoi tenere seminari
- 73 Crea un evento annuale per i tuoi clienti
- 74 Stampa e tieni a portata di mano **la tua visione**
- 75 Lavora online
- 76 Calcola bene i tuoi prezzi
- 77 Spiega ciò che fai come se... lo raccontassi alla tua nonna
- 78 Scrivi la tua newsletter
- 79 Crea il tuo **percorso di crescita cliente**
- 80 Aumenta del 15% i prezzi per i pagamenti rateali
- 81 Scrivi nel giornale dell'associazione a cui appartieni
- 82 Scrivi il tuo blog
- 83 Costruisci il tuo piano editoriale
- 84 Segui il tuo calendario editoriale
- 85 Scegli i social in base al tuo **cliente ideale**
- 86 Crea una definizione che ti caratterizzi
- 87 Crea un invito all'azione semplice per i tuoi potenziali clienti
- 88 Descrivi il tuo **cliente ideale** in modo che, leggendo, la persona dica: "Sono io!"
- 89 **Preseleziona** i tuoi potenziali clienti
- 90 Impara a essere acquistata
- 91 Chiedi alle tue migliori relazioni a quali gruppi di network appartengono
- 92 Scegli 1 network che si ritrovi ogni settimana e 2 ogni mese
- 93 Scrivi e pubblica la tua **visione**
- 94 Condividi la tua **missione**
- 95 Pianifica importanti attività di marketing nella tua agenda giornaliera
- 96 Nel networking, concentrati più sulla costruzione relazioni che nell'ottenere clienti
- 97 Crea la tua **strategia relazionale** e seguila
- 98 Sii autentica in tutto ciò che fai
- 99 Crea un biglietto da visita che stupisca, meglio se elettronico
- 100 Usa la tecnologia per ottenere clienti mentre dormi
- 101 Chiedi: "**Come posso aiutare?**"





Scegli un'idea, mettila in pratica e poi passa alla successiva!

Idea	Appunti

Se sei pronta a far crescere la tua attività, è il momento di fissare una **call GRATUITA di 30 minuti** con me per fare un'analisi del punto in cui sei e capire come raggiungere i tuoi obiettivi.

PRENOTA QUI

