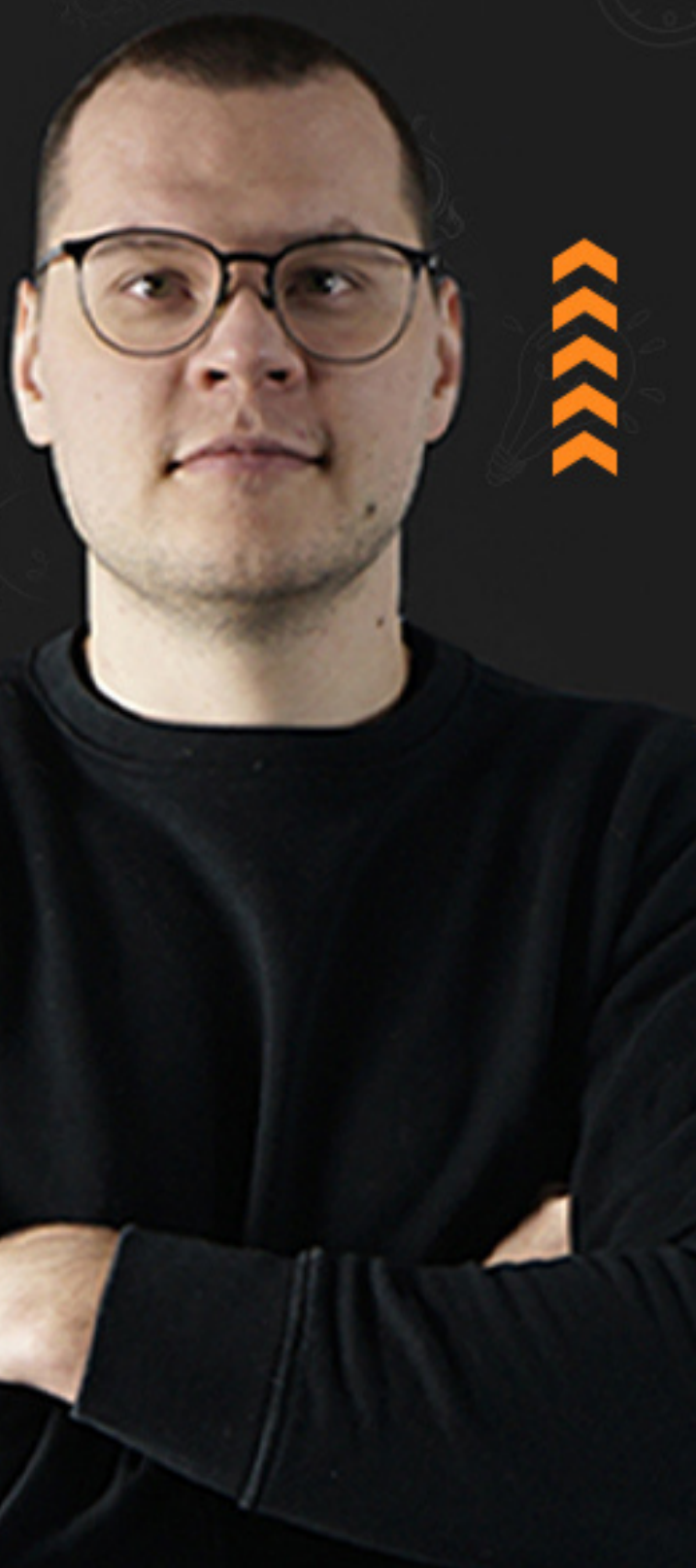


# STABILNY FREELANCER

**ODC. NR 2:**  
**POZNAJ GRZECHY**  
**PRZEDSIĘBIORCÓW!**



# WSTĘP

Czy wiesz jaki jest główny grzech polskich firm świadczących różne usługi? Choć zapewniają, że jakość obsługi klienta jest na pierwszy miejscu często praktyka pokazuje, że mają go głęboko w nosie.

Z tej lekcji dowiesz się jak możesz skutecznie wyprzedzić swoją konkurencję i zadbać o swojego potencjalnego klienta znacznie skuteczniej niż jakakolwiek inna firma. Dzięki temu pozyskasz nowych i płacących w terminie klientów.

W poprzednim materiale opowiedziałem Ci o tym, jak praktycznie bez kosztowo możesz pozyskać uwagę swojego nowego klienta. Jak grać z pozycji siły i doprowadzić do sytuacji w której to klienci proszą Cię o Twoje usługi. Jeśli jeszcze się z nim nie zapoznałeś to serdecznie Cię do tego namawiam. Myślę, że będzie ci też dużo łatwiej zrozumieć treść tej lekcji. **3 SPOSOBY NA NOWEGO KLIENTA!**

Nazywam się Michał Barczak i przez większość swojego życia pracuje jako freelancer. Jestem seryjnym przedsiębiorcą i złotą rączką w internecie. Zajmowałem się tworzeniem stron internetowych, fotografią czy grafiką, a od kilku lat prowadzę własną agencję marketingową, która specjalizuje się w płatnych reklamach na facebooku. Kiedy rozwijałem swoją firmę, jednym z największych problemów z którym się zetknąłem było pozyskiwanie nowych klientów. Często angażowałem się w projekty, które mnie cieszyły ale kiedy się kończyły panicznie zaczynałem szukać nowego klienta. Podczas pierwszej fali pandemii część klientów stała się nie wypłacalna i musiała zamknąć swoje biznesy. Odbiło się to też na kondycji mojej firmy. Ale dzięki dobrze przygotowanemu procesowi sprzedaży byliśmy w stanie szybko odbudować straty i zamknąć rok z najwyższym wynikiem przychodowym w historii.

W tym materiale chce się z Tobą podzielić kilkoma skutecznymi rozwiązaniami, które pozwolą Ci bezboleśnie i prawie bez kosztowo pozyskiwać nowych klientów, którzy będą płacili za Twoje faktury w terminie!

# Co zrobić z klientem, który już chce kupować od nas usługi?

Wraz ze wzrostem przychodów mojej firmy uznałem, że czas na spełnienie marzeń i zakup samochodu. Uznałem, że to dobry moment, a dodatkowo po konsultacji z radcą prawnym uznałem, że to dobry sposób na optymalizację podatków. Poza tym mój aktualny samochód powoli robił się wiekowy i bałem się, że będę musiał go cały czas naprawiać. Musisz jednak wiedzieć, że nie jestem żadnym znawcą ani samochodów, a tym bardziej tych wszystkich pojęć jak leasing czy wynajem długoterminowy. Zacząłem więc od researchu. Poszukałem trochę informacji która z usług będzie dla mnie lepsza, policzyłem ile mam kasy i postanowiłem poprosić kilku dealerów o ofertę.

Spisałem więc w kilku zdaniach czego szukam - moim marzeniem była wtedy Toyota CHR w określonym standardzie. Mogę wręcz powiedzieć, że pieniądze paliły mnie w ręce. Pewnie też miałeś kiedyś takie uczucie, kiedy w końcu możesz spełnić jakieś swoje marzenie i wręcz przebierasz nogami kiedy w końcu będziesz mógł się udać do sklepu. Już sobie wyobrażałem jak to będzie kiedy w końcu wsiądę do swojego nowego auta i pojedzie na swoją pierwszą przejażdżkę.

Pamiętam dokładnie, że była to środa wieczorem. Po kolacji razem z żoną przeglądaliśmy oferty samochodów na allegro, porównywaliśmy opcje. Oglądaliśmy testy na YouTubie. Nie czekając więc pomyślałem sobie, że przecież nic nie stracę. Znalazłem więc kilku dealerów w swojej okolicy i wysłałem im pytanie o cenę i warunki finansowania.

W czwartek rano podekscytowany pomyślałem sobie, że jak tylko dostanę jakąś ofertę to chyba po południu podjadę i umówię się na jakąś jazdę próbną. Ale cały czwartek minął a ja nie otrzymałem ŻADNEJ odpowiedzi. W końcu około 12 otrzymałem telefon - z zaproszeniem do salonu. Niestety okazało się, że handlowiec ma aktualnie pełen kalendarz i najwcześniej znajdzie dla mnie czas w okolicach wtorku...Nie ukrywam, że wtedy dosyć kiepsko się poczułem. Rozumiem, że mój zakup nie wywołuje jakiegoś wielkiego wrażenia, ale firma wtedy jeszcze nie wiedziała, że rozważam zakup co najmniej dwóch takich aut i być może jeszcze jednego dla pracownika nikt nie dopytał jakie auto mnie interesuje. Nie otrzymałem żadnej informacji na maila po prostu umówiono mnie na spotkanie w dosyć odległym terminie. Po kilku godzinach dostałem tego samego dnia jeszcze jedną odpowiedź od innego dilerka. Była to oferta w formie gigantycznego pliku pdf z tabelą zawierającą chyba wszystkie modele tego auta wraz z niewiele mi mówiącą specyfikacją.

W końcu nadszedł wymarzony wtorek! Pojawiłem się w salonie wręcz gotowy kłaść gotówkę na stół. Niestety handlowiec nie potrafił odpowiedzieć satysfakcjonująco na moje pytania związane z kosztami, ale obiecał wysłać po spotkaniu informację na maila. Zaproponował mi też 1 dzień jazdy próbnej w następnym tygodniu. Mój entuzjazm powoli opadał. Ale nie poddając się w kolejnym tygodniu odebrałem auto. Przy tej okazji przypomniałem, że miałem dostać jeszcze maila z odpowiedzią na moje pytania.

Zakochałem się w tym aucie! było dokładnie takie jak sobie marzyłem - klasa premium w cenie tańszego auta. Nie potrafiłem wręcz znaleźć wad! Byłem bardzo podekscytowany. Oddając auto drżały mi ręce. Najchętniej zabrałbym kluczyki i odejchał od razu! Ale oferta i propozycja umowy miała nadejść dopiero następnego dnia.

Jak sądzisz kiedy ją otrzymałem? Nigdy. A dokładniej - kilka dni po tym jak kupiłem samochód od innego dostawcy. Dlaczego? Ten przedstawiciel handlowy miał bardzo źle ułożony proces sprzedaży i prawdopodobnie zabrakło mu czasu. To mi zależało bardziej niż jemu! W międzyczasie postanowiłem wysłać zapytanie do jeszcze kilku innych firm - głównie z myślą o znalezieniu kontr oferty. I dostałem kilka z nich na maila - często bez słowa wyjaśnienia, czy ponownego kontaktu. Po prostu suchy mail. Ale jeden z handlowców okazał się wybitny. Zaraz po moim mailu (tego samego dnia) zadzwonił do mnie, aby chwilę pogadać. Dopytał o szczegóły i wyjaśnił jakie mam opcje jeśli chodzi o model rozliczeniowy.

Następnego dnia zadzwonił z pytaniem czy otrzymałem maila i zapytał kiedy może się do mnie odezwać w sprawie przedyskutowania warunków. Choć warunki nie wydawały się być najniższe a w dodatku musiałem pojechać odebrać auto ponad 350 km kupiłem od tego handlowca. W czym tkwił jego sekret? W dbaniu o relacje oraz o follow up.

# Jak sprzedawać skutecznie?

W procesie sprzedaży mówimy o lejku sprzedażowym. Do lejka trzeba dużo nalać od góry żeby na dole wypadło nam kilku klientów. To oczywiste - nie każdy klient zawsze kupi. Ale najzdolniejsi sprzedawcy dbają o "przesuwanie" swojego klienta w lejku.

Czego Ty możesz się z tego nauczyć? Jeśli wysyłasz do kogoś ofertę - zadbaj o ponowny kontakt. O tym jak przygotować skuteczną ofertę, która pomoże pozyskać Ci nowego klienta porozmawiamy podczas konferencji online, która obędzie się

**10 LUTEGO 2021**

Podczas konferencji poznasz skuteczne sposoby konstruowania oferty sprzedażowej

## ZAPISZ SIĘ NA DARMOWĄ KONFERENCJĘ ONLINE

Ale w dobrym ofertowaniu nie chodzi o ładny dokument ofertowy czy wygodne narzędzia do wystawiania faktur. To wszystko dodatki. Jednym z największych błędów sprzedawców jest brak wykonywania followupu - czyli po prostu kolejnego kontaktu, który ma na celu dopytać czy wszystko jest okej.

Jednym z największych błędów sprzedawców jest brak wykonywania followupu - czyli po prostu kolejnego kontaktu, który ma na celu dopytać czy wszystko jest okej. Przed chwilą sprawdziłem - wysłałem 27 zapytań do różnych dealerów - otrzymałem 19 odpowiedzi z czego tyle dwie osoby wykonały jakkolwiek kolejny krok! Można wręcz powiedzieć, że tylko te dwie osoby chciały mi coś sprzedać i to w przyjemny sposób.

# Jak to możesz zrobić praktycznie?

Najlepszym rozwiązaniem okazuje się krótka rozmowa telefoniczna lub nawet krótka wideo konferencja. W naszych czasach z tej formy kontaktu korzystają już nawet nasi dziadkowie - nie mamy żadnego usprawiedliwienia aby ich nie robić.

Taka sprzedaż poprzez relację jest najskuteczniejsza. To właśnie po Twoim głosie, wyglądzie i zachowaniu Twój klient może zbudować z Tobą relację.

Krótki telefon z zapytaniem czy oferta dotarła daje Ci też jasny obraz - na ile klient jest faktycznie zainteresowany. A jeśli potrafisz zadawać mądre pytania to często się okaże, że klient chce kupić... znacznie więcej.

W moim przypadku często już podczas tej rozmowy dokonuje tzw. kwalifikacji leada - czyli informuje wprost o naszych cenach minimalnych. To pozwala uzyskać szybką informację zwrotną czy klient spodziewał się takich kosztów i czy ma na to środki. Bo może już na tym etapie po prostu nam podziękuje.

## Nie przejmuj się jeśli nie lubisz dzwonić!

To prawdopodobnie wynika z pozytywnych emocji. Nie chcesz komuś przeszkadzać, być może po prostu nie za bardzo lubisz rozmawiać przez telefon, a dzwonienie do urzędu czy do jakiegoś innego miejsca, aby załatwić jakąś sprawę wywołuje u ciebie dyskomfort. Nie ma w tym nic złego! Istnieją miliony innych sposobów na wykonanie fajnego followupu.

Mój proces sprzedaży odbywa się przede wszystkim drogą e-mailową - to tutaj najłatwiej przesyłać mi dokumenty czy inne załączniki.

Dlatego zawsze po wysłaniu oferty następnego dnia wysyłam SMSa z pytaniem, czy moja oferta dotarła. Następnego dnia przesyłam też maila. Jeśli nie otrzymuje żadnej odpowiedzi - wysyłam kolejną wiadomość z pytaniem czy wszystko jest okej i czy mogę coś z mojej oferty wyjaśnić. w 99% przypadków na jeden z tych komunikatów potencjalny klient odpowie. Jeśli klient potrzebuje kilka dni namysłu, ustaliam z nim kolejny termin kontaktu. Często wspominam wtedy, że staram się dobrze zaplanować swój czas i zwyczajnie chciałbym wiedzieć czy klient jest zainteresowany współpracą, abym mógł go uwzględnić w swoim harmonogramie.

# BONUS

A teraz niespodziewany bonus dla osób, które wytrwały do końca tego tekstu.! Przygotowuje właśnie kurs online, który ma pomóc freelancerom od początku do końca. W kursie poszerzę takie tematy jak automatyzacja procesów sprzedaży, pokaże wszystkie swoje sposoby na generowanie leadów, wyjaśnię jak korzystać z takich pojęć jak LTV, CAC czy MRR w Twoim biznesie. Pokaże Ci jak napisać dobrą ofertę i umowę oraz poruszę dosyć dogłębnie temat windykacji klientów, którzy z jakiegoś powodu opóźniają się w płatnościach.

Napisz proszę w komentarzu na [blogu](#) - co daje Ci praca na freelansie. Dlaczego zostałeś freelancerem? Jak wyglądała Twoja historia w tym zawodzie? Spośród odpowiedzi wybiorę 2 osoby, które otrzymają zupełnie bezpłatny dostęp do tego kursu jako pierwsi jego testerzy! Zwycięzców ogłoszę podczas konferencji online więc pamiętaj, aby się na nią również zapisać!

## ZAPIS NA KONFERENCJĘ ONLINE