

Новые клиенты: 10 подсказок, как найти и приручить

В сложных условиях современного юридического рынка поиск новых клиентов является более важным, чем когда-либо. И более трудным, чем когда-либо. Но если Вы будете следовать некоторым основам – цель станет ближе.



Шаг 1: Приоритеты и время

- Определите свою целевую аудиторию. Составьте план действий, ориентируясь на Ваши приоритеты и на то, сколько времени Вы готовы посвящать поиску новых клиентов.
- Выделите бюджет. Изучите ресурсы (резервы).
- Запланируйте в своем ежедневнике время: **2-5 часов** в неделю в течение **6 месяцев**.

Вы не готовы инвестировать столько времени? Новым клиентам потребуется потратить намного больше времени, чтобы найти именно Вас.

Шаг 2: Списки и прочее

- Создайте образ идеального клиента.
- Составьте список потенциальных клиентов.
- Развитие бизнеса – это игра чисел.
Из **100** потенциальных клиентов, которых Вы нашли, **80%** даже не заметят Вас, **15%** - повернут голову в Вашу сторону и только **5%** - пожмут Вам руку.

Шаг 3: Лицом к лицу

- Планируйте и реализуйте встречи с потенциальными клиентами.
- Думайте, как потенциальные клиенты. Не продавайте Ваши услуги при первой же встрече. Узнайте человека и его компанию ближе.
- Меньше говорите, больше слушайте.
- Делайте Ваше предложение убедительно, быстро и вовремя.
- Продолжайте спрашивать себя:
 - Зачем эти занятые люди говорят со мной сейчас?
 - Какое предложение я могу предоставить им немедленно?
 - Как я могу помочь этим людям?
 - Что я могу дать им бесплатно?

Шаг 4: Проверка пульса

- После каждой встречи спрашивайте у себя:
 - Станут ли они Вашими клиентами?
 - Будут ли они оплачивать Ваши услуги в ближайшее время?
 - Есть ли у них еще к кому обратиться, кроме Вас?
- Составьте план дальнейшей работы и последующих встреч с заинтересованными в Вас компаниями.
- Не тратьте время на тех, кто никогда не станет Вашим клиентом.
- Напоминайте о себе тем компаниям, которые даже хоть раз пользовались Вашими услугами. Делайте это **4 раза** в год.

Шаг 5: Рекомендодатели

- Рекомендодатели создают Ваш имидж на рынке. Не забывайте, Вы в их руках.
- Знайте рекомендодателей в лицо, заботьтесь о них.
- Просите рекомендовать Вас или организовать встречу с Вашими потенциальными клиентами.

Шаг 6: Действенные кросс-продажи

- Определите для себя клиентов или потенциальных клиентов, которые уже обращались к Вам. Чем Вы можете быть им полезны? Предложите им дополнительные услуги.
- Кросс-продажи звучит как отличная идея. Но все гораздо сложнее, чем кажется. Успешные кросс-продажи должны звучать выгодно для клиента, а не только для Вас.

Шаг 7: Замкнуть круг

- Знаете ли Вы кого-то лично в компании из Вашего списка потенциальных клиентов? Знаете ли кого-то, кто знает в компании потенциальных клиентов?
- Пригласите на обед. Узнайте всю необходимую информацию для дальнейших действий.
- Могут ли знакомствами помочь Ваши коллеги?
- Используйте **LinkedIn** и другие социальные сети для поиска возможных связей с идеальными клиентами.
- Исследуйте информацию в Интернете по компаниям, основываясь на ключевые аспекты Вашей целевой аудитории.

Шаг 8: Сообщества

- Ваши потенциальные клиенты являются членами специализированных организаций и посещают различные профессиональные мероприятия. Вам следует сделать шаг на встречу с Вашей целевой аудиторией – станьте к ней ближе.

Шаг 9: Итого

- Определить реальные цели и возможные результаты.
- Конфетно-букетный период с потенциальными клиентами может затянуться.
- Следите за процессом развития взаимоотношений с потенциальным клиентом каждую неделю, обратите внимание на такие факторы как:
 - Время, затраченное на потенциального клиента
 - Количество встреч, состоявшихся и не состоявшихся
 - Ответы клиента (в том числе письма электронной почты и телефонные разговоры)
 - Определите расположение клиента к Вам клиента, оценивая результаты за последнюю неделю.
- Если результаты не соответствуют целям, вернитесь к Вашему первоначальному плану.
- Будьте готовы Вы возложить на себя обязательства по поиску новых клиентов. Каждый юрист способен вести дела для процветания бизнеса уже существующих клиентов, но не каждый юрист имеет время и возможности для поиска новых клиентов.
- Всегда стремитесь быть первыми.

Шаг 10: Не отступать и не сдаваться

- После встречи с десятью людьми, встретьтесь еще с десятью.
- Сохраняйте Вашу переписку, это увеличивает шансы к воссозданию хронологии взаимоотношений.
- В будущем обязательно напоминайте о себе. Найти новых клиентов занимает время. Но Вы достигнете цели и результат себя оправдает!