

# Успешный дизайнер-фрилансер



Клиенты из ВКонтакте

5-й день 2 части тренинга

Фишки для повышения доверия  
клиента

# Что будет сегодня?

- Важность призыва к действию
- Скрипты диалогов
- Как повысить доверие короткими сообщениями
- Прием для текстов Опечатка
- Альтернативные приемы поиска заказчиков:
  - Карты
  - Сарафан и контакты



ГОТОВЫ  
?

# Ключевые мысли

- Платят деньги всегда тому, кому доверяют
- Покупают всегда у того, кому доверяют
- Заказывают у того, кому доверяют

Поэтому основная задача:

- **ВЫЗВАТЬ ДОВЕРИЕ!**

# Всего 5 блоков

1. Аватар. Основное фото.
2. Статус. Кто вы? Чем занимаетесь?  
Главное предложение. Как получить Ваше предложение.
3. Ссылки. Реф.ссылки и ваша группа.
4. Фотостатус или личные фотографии.
5. Стена

The image shows a VK profile page for Vera Markina. Five red boxes highlight specific elements, each with a red arrow pointing to a number:

- 1:** Profile picture of Vera Markina with the text "Добавляйтесь в друзья!" and a "Редактировать" button.
- 2:** Status: "Вера Маркина" (last active 7 minutes ago), "Я обучаю работе в ВКонтакте. Научу и покажу как выйти на стабильный доход с минимальными вложениями. Отвечу на личное сообщение."
- 3:** Work and website information: "Место работы: Он-лайн школа Второе дыхание", "Сайт: [https://vk.com/vtoroe\\_dyhanie\\_50](https://vk.com/vtoroe_dyhanie_50) он-лайн школа", "<https://narodnyj-proekt.ru/> Народный проект", and a "Показать подробную информацию" link.
- 4:** Photo status: "Мои фотографии 236" with a grid of four photos, including a lightbulb.
- 5:** Wall post: "Вера Маркина запись закреплена 27 ноя в 12:35". The text of the post reads: "Наша цель ликвидация бедности в России. Если Вам нужна помощь - обращайтесь! Если вы хотите участвовать в ликвидации бедности и при этом сохранить и приумножить свой капитал - ждем вас! Здесь моя визитка, жми на ссылку <http://narodyiproekt.biz24pro.ru/>".

## 2 стратегии

- Тупо сидеть и ждать, пока нам ответят
- Можем мотивировать ответить
- Можем дожимать, но дожимать лайтово, ласково, без жести



# Напоминаем о себе

- Потому что мы ценим свое время и время клиента
- Потому что нам не все равно
- Пишем короткие сообщения

Цель: Получить конкретный ответ - либо ДА, либо НЕТ

**НУ НЕТ, ТАК НЕТ**



Говорим человеку Спасибо,  
что он ответил однозначно НЕТ

Нет – это значит, что мы  
определились, что мы больше  
не тратим время.

Теперь у нас есть 100 или  
миллиард клиентов, которых  
мы можем обработать

# Примерный текст ответа на нет

- Отлично. Спасибо, что дали мне однозначный ответ. Если что – я на СВЯЗИ.
- Если клиент пишет: Я подумаю... выжидаем пару дней и потом снова напоминаем о себе.
- Пишем: Может остались какие-то вопросы?  
Или: Ну вы как? Определились – не определились? Дайте обратную связь, что не тратить ни мое не ваше время.  
Или: Если вы не хотите, просто напишите НЕТ. Одно слово, ничего страшного, я все пойму и удалю вас из своего списка навсегда и больше никогда не буду вас беспокоить. Извините, но дайте мне какую-то конкретную обратную связь.

# Если не ответил

- Раз в 2 дня можно написать что-то ненавязчивое:

Типа: Здравствуйте, писала вам по поводу вашей группы, оформления. Вы что-то решили? Спрашиваю не для того чтобы навязываться в очередной раз, а просто чтобы понять себе – стоит ли тратить ваше и свое время. Вы что-то решили?

- Задаем вопрос в конце сообщения. Если есть вопрос, то подсознательно возникает желание ответить и как-то закрыть или продолжить этот диалог.
- Или просто можно обратиться к клиенту по имени:  
Александр?

# Умышленная опечатка - фишка

- Нельзя писать банальные фразы: гибкие системы скидоч, ваш звонок очень важен для нас и тд
- Сообщение с точки зрения маркетинга может быть корявым – чем больше человечности, тем больше доверия.
- Можно сделать опечатку, типа нечаянно, **НО НЕ ОШИБКУ**. Ошибки недопустимы.
- Опечатка может быть осознанная: две большие буквы в начале слова вместо одной. Этим приемом не стоит злоупотреблять.

# Не занимайтесь избыточным украшательством текста

!! ОТКРЫТА ВАКАНСИЯ !!

●○○●○○ ТРЕБУЮТСЯ АРОМАКОНСУЛЬТАНТЫ ●○○●○○

В новую международную компанию Essens.

Отличная работа/подработка для девушек!

И для Всех кто любит ПАРФЮМ

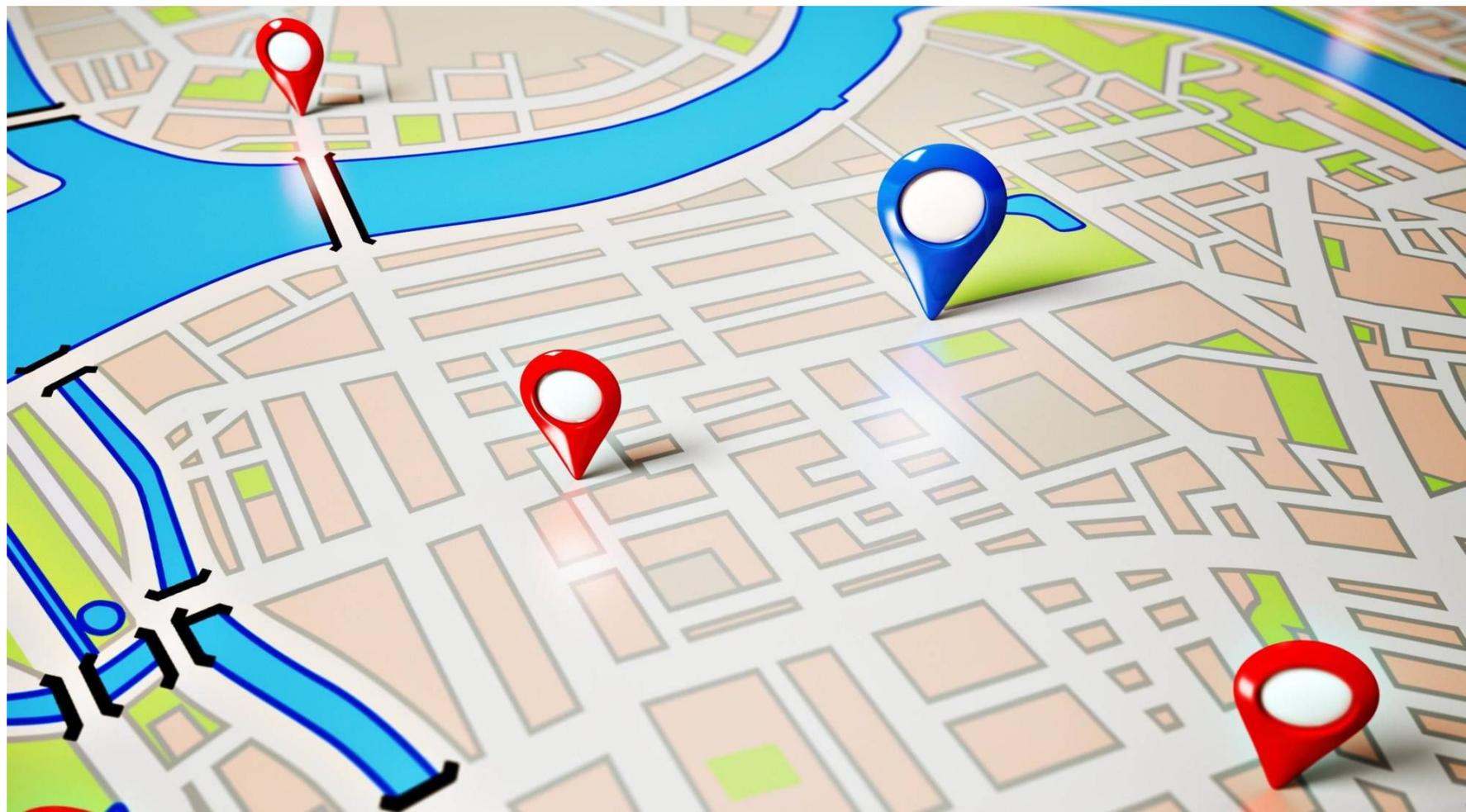
- ✓ Новая международная компания
- ✓ Без вложений — без закупок
- ✓ С 1 флакона духов 550-740 руб + зарплата.
- ✓ Бесплатное обучение

Не Орифлейм, не Эйвон...

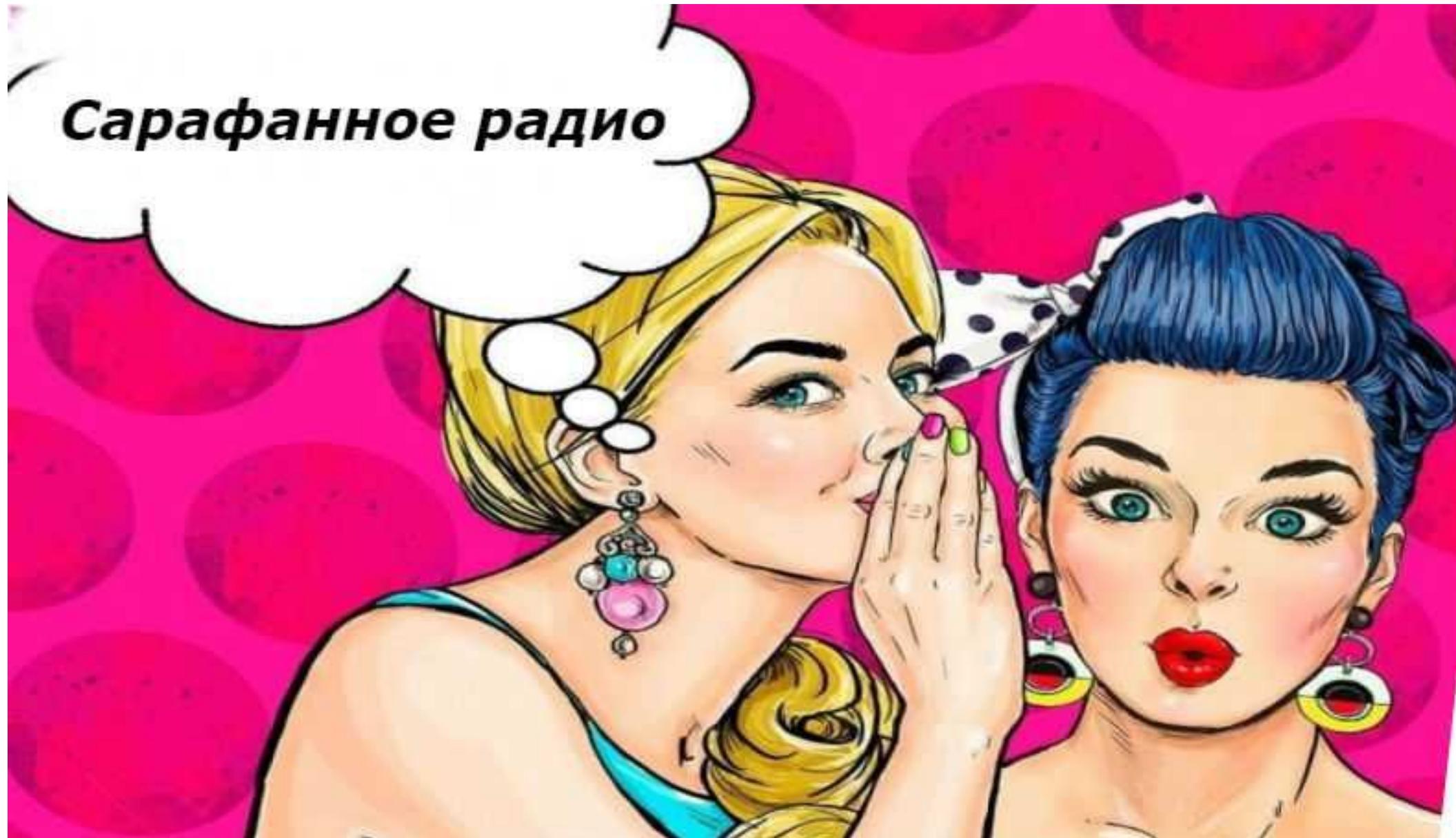
!!!! Пиши "ХОЧУ в команду" !!!!

# Альтернативный способ поиска клиентов. КАРТЫ.

- 2GIS
- GOOGLE карты
- YANDEX карты



**Сарафанное радио**



# Примерный скрипт вашего диалога (сообщения) для друга

Привет. Слушай, я недавно занялась оформлением групп Вконтакте. Уже есть пара заказчиков, все довольны, но клиентов, сам понимаешь, много не бывает. Готов поделиться прибылью за клиента, вдруг кого вспомнишь.

Если сейчас навскидку в голову никто не приходит, ничего не говори. Повспоминай, может «знакомый-знакомого» завел себе группу ВК, буду рада сделать ему баннер и оформить контент.

Если кого вспомнишь, отлично. Если у нас срастется - с меня 500 р. Договоримся).

# Следующее занятие

- В пятницу в 15.00

Благодарю за внимание!!!