

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

### Lekcja 6. Jak i gdzie szukać klientów

W naszych usługach, jak i w każdym innym, najważniejsze są oczywiście polecenia. Zadowolony klient poleca Cię innym i jest Twoją najlepszą reklamą. Badania pokazują też, że u stałego klienta masz 30% więcej szans na sprzedanie swojej kolejnej usługi, aniżeli u obcej osoby, którą musisz dopiero zachęcić do siebie i swoich produktów czy usług.

Te 30% więcej szans to wielka oszczędność czasu, energii i pieniędzy, które musiałabyś przeznaczyć na pozyskanie nowych klientów. Pamiętaj więc o wykonywaniu swoich zadań na najwyższym możliwym poziomie. Wszystko to, co sobie wypracujesz na linii Ty-przedsiębiorca, będzie procentować i działać na Twoją korzyść.

No dobrze, ale od czegoś jednak trzeba zacząć i jakoś tę swoją księgę referencyjną wypełnić. Najwięcej zleceń znajdziesz na grupach na FB. Chodzi o grupy dla Wirtualnych Asystentek, ale też grupy biznesowe, gdzie skupionych jest wielu przedsiębiorców. Oprócz tego Usemę, wszelkie portale ogłoszeniowe (np. OLX) czy Pracuj.pl.

Zachęcam Cię również do samodzielnego i proaktywnego poszukiwania klientów, czyli do napisania do tych osób, które są Twoimi potencjalnymi klientami. Ważne, żeby najpierw zapoznać się z biznesem takiej osoby, a także z jej działalnością online i wskazać ewentualne rzeczy, w których mogłabyś pomóc lub je udoskonalić. Pamiętaj jednak o takcie i uważaj z ewentualną krytyką działań Twojego potencjalnego klienta. Przy wskazywaniu słabych punktów, które mogłabyś naprawić potrzeba dużej delikatności i wyczucia. Nikt z nas przecież nie lubi być krytykowany i pouczany.

Na przeglądanie ogłoszeń (i oczywiście odpowiadanie na nie) oraz na samodzielne poszukiwanie klientów wyznacz sobie konkretne godziny w ciągu dnia lub tygodnia i traktuj to jako bardzo ważny element Twojej pracy. Żeby utrzymać się na rynku, musisz mieć klientów-to jest jedna z najbardziej banalnych prawd, ale dość często zapominana przez początkujących przedsiębiorców.

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

Wiele rzeczy jest ważnych i wiele rzeczy skupia naszą uwagę, tworzenie strony www, dopieszczanie profili w social mediach, robienie filmików, nagrywanie podcastów, ale to są rzeczy, które najczęściej działają jednak w perspektywie długofalowej. Na tu i teraz, potrzebni są ci klienci, którzy już dzisiaj zapłacą za Twoje usługi, dzięki czemu będziesz mogła opłacić ZUS, podatki oraz mieć pieniądze na życie.

Rozpuść też wici i poinformuj znajomych, że pracujesz jako VA. Być może oni lub ich znajomi za jakiś czas będą potrzebowali tego typu wsparcia.

Teraz tylko zaanonsuję, że ważnym elementem w procesie zdobywania klientów jest też networking, ale to zagadnienie opisuję szerzej w ostatnim module, w lekcji "7 złotych zasad networkingu".

Świetnym sposobem na znalezienie klientów, jest także budowanie pozycji eksperta. Warto regularnie udzielać się na grupach na FB, odpowiadać na pytania, dzielić się swoim doświadczeniem i budować świadomość Twojej marki u innych ludzi.

Dobrze widziane jest także udzielanie wywiadów czy bycie prelegentem na wydarzeniach branżowych. Nie zawsze potrzebne jest do tego ogromne doświadczenie. Czasem wystarczy opisać jakiś temat, który jest Ci bliski. Np. „Jak godzić bycie mamą małego dziecka i pracować jako VA?” lub „Jak się przebranżowić po 40-tce”.

No dobrze. Wiesz już gdzie, teraz pytanie-jak?

Jeden z częstszych błędów przy odpowiedzi na post przedsiębiorcy umieszczony na FB, który szuka VA to napisanie w komentarzu 'priv' lub 'proszę o więcej informacji na priv'. To nie może tak być:) Jeśli właściciel firmy szuka współpracownika, to należy po prostu skontaktować się z nim w wiadomości prywatnej lub pisząc na adres mailowy, jeśli taki został podany w ogłoszeniu. To nie przedsiębiorca jest od tego, żeby pisać teraz prywatne wiadomości do wszystkich chętnych. To Ty musisz do niego napisać. Zapytać o szczegóły, jeśli coś nie zostało ujęte w ogłoszeniu lub od razu przesłać swoją ofertę.

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

Druga kwestia to czytanie ze zrozumieniem. Jeśli przedsiębiorca pisze, że prosi o kontakt mailowy, to jakiegokolwiek zapytania lub tę właściwą ofertę wysyłaj właśnie tam, a nie np. w prywatnej wiadomości na Facebooku.

Zdarza się też, że przedsiębiorcy świadomie nie piszą adresu mailowego, bo chcą, żebyś Ty sama go znalazła i wykazała się zaradnością w tej kwestii.

Czas reakcji-dobrze jest zareagować, jak najszybciej, ale uważaj z pośpiechem. Jeśli wysyłasz ofertę spersonalizowaną, daj sobie chwilę na zapoznanie się z profilem danej firmy, zmień tekst w swoim szablonie oferty, sprawdź czy nie ma tam literówek, błędów i innych pomyłek. Jeśli jesteś Asystentką to tego typu wpadki nie powinny Ci się przydarzać.

Przynajmniej nie w pierwszym kontakcie z klientem, kiedy odpowiadasz na jego ogłoszenie i chcesz zaprezentować się, jako profesjonalistka.

Na pewno dobrze jest odpowiedzieć na ogłoszenie w ciągu kilku godzin lub tego samego dnia. Niektórzy przedsiębiorcy zbierają oferty przez kilka dni, inni podejmują szybką współpracę z osobą, która jako pierwsza trafi do ich serca. Tutaj nie ma reguły.

Coraz częściej rekrutacje VA odbywają się poprzez ankiety, które mają opisaną datę do kiedy można je wysłać. I tutaj też zachęcam do napisania raczej szybciej, aniżeli później. Powodów jest kilka. Po pierwsze, spotkałam się już z sytuacją, że ktoś wcześniej wyłączył ankietę, bo dość szybko napisała do niego osoba, która bardzo mu się spodobała. Po drugie, jeśli będziesz jedną z pierwszych osób, która zrobi dobre wrażenie na tym przedsiębiorcy to jest duża szansa, że to właśnie Ty 'zostaniesz mu w głowie' i to Ciebie wybierze. Po trzecie, zawsze istnieje szansa, że ostatniego dnia coś może pójść nie tak, np. będziesz miała jakiś problem techniczny, który nie pozwoli Ci na wysłanie ankiety i nie będzie już możliwości, żeby zgłosić swoją kandydaturę następnego dnia. Z ciekawostek-Pani Swojego Czasu, kiedy robiła rekrutację na zdalnego Project Managera nie brała w ogóle pod uwagę ankiet, które zostały wysłane w ostatniej chwili, bo stwierdziła, że nie chce mieć w swoim zespole kogoś, kto zostawia tak ważne rzeczy na ostatni moment.

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

Uczulam Cię, więc na różne techniki, które towarzyszą rekrutacji, a których nie zawsze jesteśmy świadomi:)

Jak jeszcze możesz się wyróżnić?

Dobrze jest nagrać filmik w którym w kilku zdaniach powiesz o sobie, dołączając do tego ofertę pisemną. Możesz też po prostu zadzwonić do tej osoby (oczywiście najpierw samodzielnie znaleźć jej numer telefonu) i nawiązać bliższy kontakt, aniżeli poprzez ofertę pisemną. Wciąż jeszcze niewiele Asystentek z tej opcji korzysta, więc nadal będziesz mogła się tym wyróżnić.

Generalnie chodzi o to, żeby zrobić coś, co pozwoli Ci się wyróżnić na tle ofert konkurencji.