CHECKLISTA AKTYWNOŚCI, DZIĘKI KTÓRYM POZYSKASZ KLIENTÓW

Wydrukuj, zalaminuj, odhaczaj markerem.

CZĘŚĆ 1: ZRÓB RAZ

□ Przejrzyj telefon, Messengera, LinkedIn i WhatsApp. Wypisz do Excela minimum 20 osób, z którymi pracowałaś lub rozmawiałaś o biznesie.

Masz gotową listę do wysłania statusu „co u mnie” (bez agresywnej sprzedaży). Polecam wykonywać telefony, mają dużo większą skuteczność niż maile.

□ Zlokalizuj i opłać 1-2 subskrypcje/kluby, w których już są Twoje klientki.

Społeczność musi mieć aktywny czat dla członków (Discord, Slack, Skool). Wchodzisz tam nie tylko po wiedzę, ale po dostęp do gotowych do inwestycji ludzi.

□ Wyselekcjonuj dokładnie 5 grup na Facebooku.

Odrzuć grupy przepchane ofertami typu „dam/szukam pracy”. Wejdź w nisze, gdzie jest ból lub pieniądze (np. kobiece mastermindy, grupy o inwestowaniu, grupy wsparcia dla e-commerce).

□ Przygotuj jedną, potężną notatkę o sobie na networking.

Nie mów „jestem Wirtualną Asystentką”. Mów „wdrażam systemy, które odzyskują dla twórców 10 godzin tygodniowo”. Konkret.

CZĘŚĆ 2: POWTARZAJ CODZIENNIE

1. Grupy na Facebooku

□ Pn	□ Wt	□ Śr	□ Cz	□ Pt

Wejdź na swoje 5 wytypowanych grup. Zostaw łącznie 5 merytorycznych komentarzy, które rozwiązują czyjś problem. Zero linków do oferty.

2. Płatne subskrypcje

□ Pn	□ Wt	□ Śr	□ Cz	□ Pt

Przeskanuj czaty w płatnych klubach. Wyłap jedną osobę, która ma problem z Twojej dziedziny i wyślij jej prywatną wiadomość z bezinteresowną poradą.

3. Telefony do osób z Excela

□ Pn	□ Wt	□ Śr	□ Cz	□ Pt

Wybierz 1 osobę z Excela (z Części 1) i wyślij niezobowiązującą wiadomość. „Hej, widziałam, że u Ciebie X. U mnie sporo zmian, zajęłam się Y. Jak u Ciebie sytuacja?”. Lub zadzwoń i porozmawiaj.

4. Aktywny Networking

□ Zaznacz, gdy wykonasz w danym tygodniu

Wejdź na spotkanie online. Gdy inni mówią – ty milczysz, słuchasz i notujesz na kartce 2-3 osoby, które pasują do Twojego profilu klienta. Zawsze odzywaj się do nich pierwsza po spotkaniu (DM/LinkedIn).

5. Włącz entuzjazm!

□ Pn	□ Wt	□ Śr	□ Cz	□ Pt

Raz dziennie zamiast pisać nudną wiadomość tekstową w DM, nagraj komuś krótką wiadomość głosową. Ludzie kupują energię i zaangażowanie, których brakuje konkurencji.