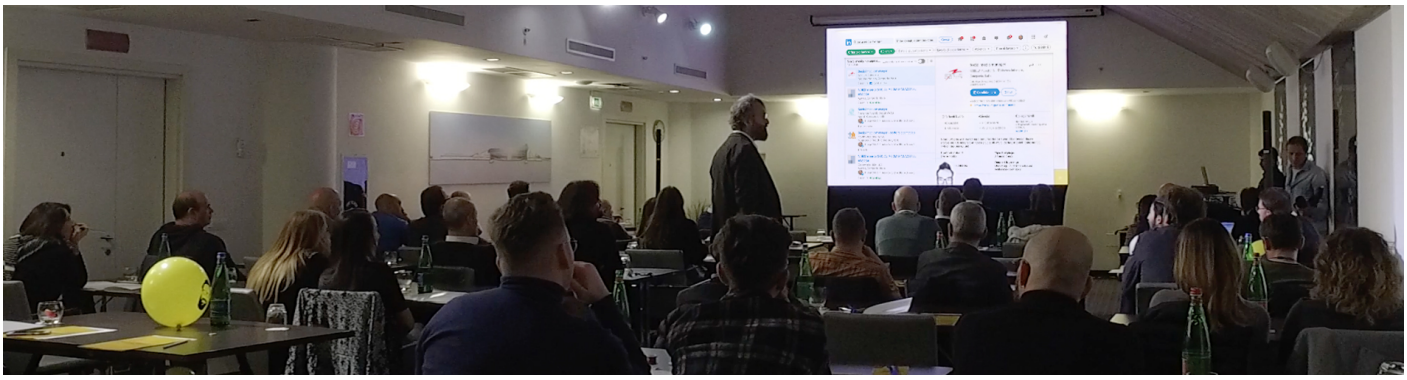
Come guadagnare clienti, 4 consigli sacri

di Paolo Franzese



Bentornato sul mio blog, oggi ti parlerò di "*come guadagnare clienti, i 4 consigli sacri*" con la gestione dei social, i quattro modi più comuni per ottenere clienti.

Content Marketing

Il primo modo è attraverso la creazione di *contenuti di valore* (content marketing), lo faccio da tempo attraverso vari canali tra cui:

- Blog;
- ? Clubhouse;
- TikTok;
- Profilo personale e gruppi su Facebook;
- Spotify;
- YouTube;

Questi elementi sono davvero preziosi e possono davvero aiutati in modo tale che tu possa essere la prima persona che appare quando qualcuno digita nei motori di ricerca le tue parole chiave. Parti con il definire una buona *strategia* che permetterà al tuo brand di essere visualizzato ai primi posti nei motori di ricerca.

Ti consiglio di far leva suoi tuoi **punti di forza**, se sai come fare video, se sai scrivere, se sei bravo ad intervistare, se hai un podcast, etc. Ci sono diverse cose che puoi utilizzare per fare *Content Marketing*, l'importante che tu sappia a chi rivolgerti, devi produrre contenuti mirati, devi produrre verso le persone che possono individuarti come mentore, il loro "coach".

Cerca di non guardare troppo ciò che fanno gli altri, perché il tuo pubblico di destinazione può essere diverso dagli altri.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Nel momento in cui capisci qual è il tipo di contenuto che rende di più allora capisci dove impegnarti per ottenere più clienti.

Ad esempio ho capito che la creazione di contenuti sul mio blog è un buon modo che continua a farmi ottenere clienti, so che molti dei miei clienti mi troveranno e mi riconosceranno come autorevole e credibile nel mio campo.

Ormai i socia media sono una una presenza onnipotente nelle nostre vite, con ? Clubhouse tutto sta cambiando. Io mi sono concentrato per sfruttare al massimo il ROI (*Return On Investment*), creo articoli, pubblicizzo i miei servizi nella speranza di generare vendite.

Ti devi concentrare sulla diffusione del tuo marchio sui social media in modi nuovi, devi fornire intuizioni, consigli, supporto e sollievo per raccogliere credibilità e autorità del brand.

Nei miei contenuti puoi leggere la mia passione, la mia carriera.

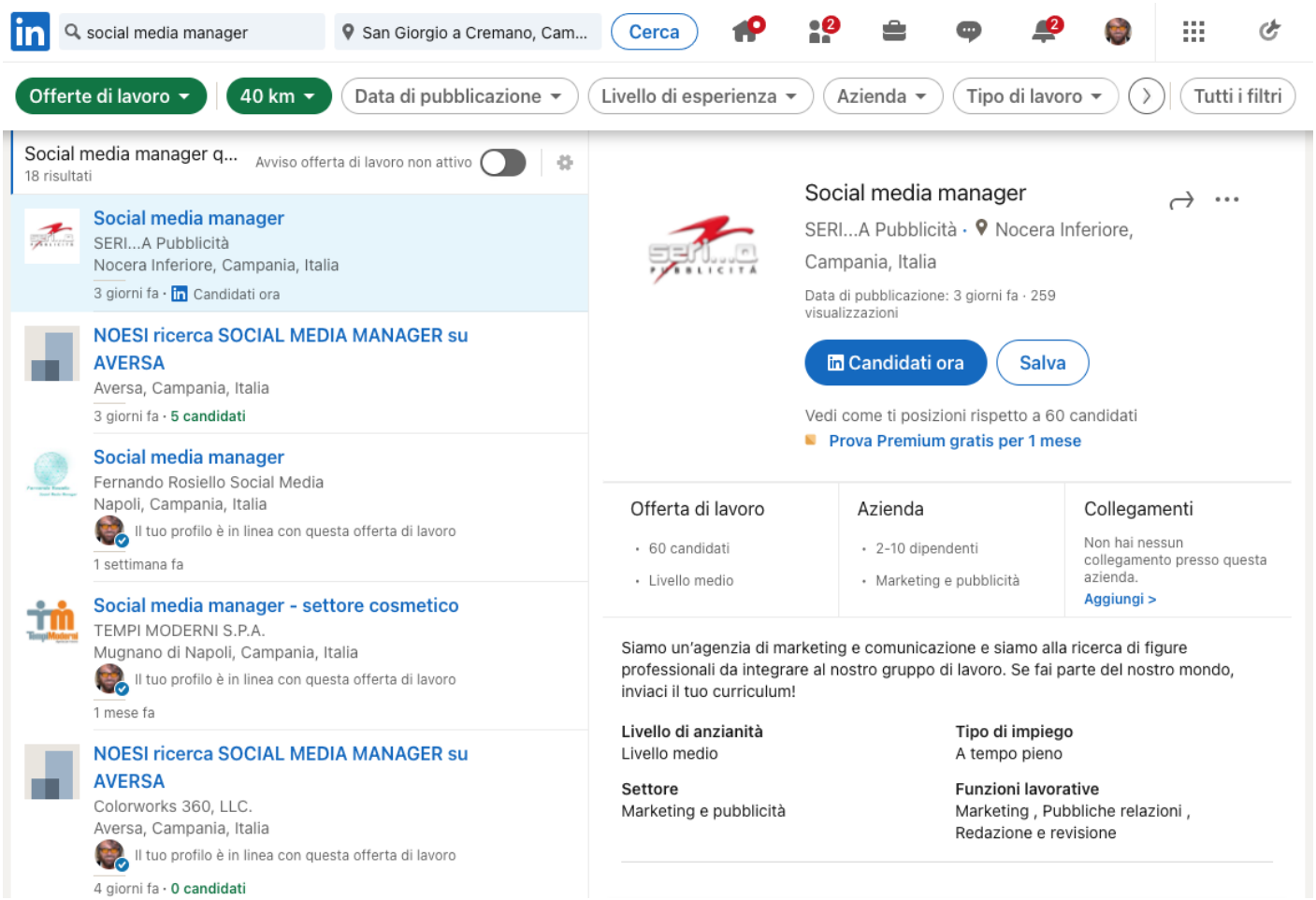
Come guadagnare clienti, i 4 consigli sacri. Hai mai considerato seriamente LinkedIn?

> Lavorare sodo per qualcosa che non ci interessa si chiama stress. Lavorare duramente per qualcosa che amiamo si chiama passione.
> – Simon Sinek?

Utilizza LinkedIn

In passato ho parlato di **LinkedIn** poi mi sono fermato, c'è poco da dire, la sua potenza è tangibile, un posto dove qualsiasi *libero professionista* può veramente **guadagnare clienti**. Io ci sono da molti anni ed ho davvero ottenuto sempre di più.

Su LinkedIn bisogna impegnarsi, non puoi parlare del "*formaggio sulle vongole*", puoi usare LinkedIn Jobs, guarda cosa ho ottenuto dalla ricerca "*social media manager*":



Il 64% dei professionisti trova lavoro tramite LinkedIn Jobs.

Nella pagina puoi attivare "*Avviso offerta di lavoro*", oppure puntare su qualcosa di più a lungo termine e più strategico, sviluppare con me una strategia su LinkedIn di content marketing.

LinkedIn in passato era piuttosto *noioso*, *insipido*, molto aziendale. Ma oggi LinkedIn ha oltre **575 milioni di utenti**, con più di 260 milioni di **utenti** attivi mensili che pubblicano contenuti davvero istruttivi, video impressionanti, foto davvero fantastiche.

Così quando inizi a pubblicare devi pensare di condividere qualcosa *davvero interessante*, che sai di essere davvero *utile*, perché le persone che sono su LinkedIn sono uomini d'affari e possono decidere di leggerti e poi decidere di allacciare relazioni di lavoro con te.

So anche che la maggior parte della tua energia la stai applicando, oggi su ? Clubhouse (se ti serve un invito leggi qui), quasi tutti voi siete molto attivi **Instagram,** e così via. Per alcune aziende di alcuni settori è assolutamente sensato produrre contenuti per queste piattaforme. Ma ti consiglio di investire su LinkedIn un luogo dove ci sono tutte le persone con i *soldi.* Se dai a loro le risposte giuste, se puoi occupare un tuo spazio che non è così saturo, allora diventi la persona giusta, diventi uno dei pochi che parla del tuo argomento di nicchia, le tue possibilità saranno solo molto più alte.

Quindi se hai scoperto che Instagram è la piattaforma dove davvero devi esserci, allora mettici tutto il tuo impegno. Per alcuni lo è Instagram, per altri Facebook, per altri ancora lo sta

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

diventando ? Clubhouse, e così via.

Ma se sei un *professionista* ed offri servizi tecnici tipo **B2B**, **marketing**, servizi per attività **commerciali**, devi essere su LinkedIn.

Come guadagnare clienti, i 4 consigli sacri. Hai il tuo magnete?

Fai inbound marketing

Quando le persone vengono da me e mi chiedono:

"*Paolo, aiutami, ho bisogno di ottenere più clienti, cosa devo fare?*"

Io gli dico:

"Hai il tuo magnete?"

Inbound Marketing, l'ingrediente fondamentale.

Una delle prime cose che mi piace chiedere ai miei clienti e se hanno un valore "*gratuito*" da poter offrire, questo non funziona ancora per tutti i settori e non funziona nemmeno per tutti i liberi professionisti che ovviamente hanno modi diversi di vendere, ma avere qualcosa di valore da "donare" sin dall'inizio è davvero importante, questa strategia può davvero aiutare a velocizzare le cose.

Pensaci, come faccio a sapere che sei migliore degli altri? Cosa mi spinge a scegliere te rispetto agli altri? Di solito si sceglie in base ad un'offerta giusta. Ho potuto testare sulla mia pelle che molti follower si sono trasformati in clienti anche dal fatto che spesso ho condiviso contenuti di valore in modalità freemium.

Quindi ti consiglio di iniziare a diffondere gratuitamente alcuni tuoi contenuti professionali,

utilizzando vari modi, ad esempio:

- *Una Newsletter*;
- *Un ebook*;
- *Una check list*;
- *Una infografica*;
- *Un download*;
- *Una serie di video*;

A proposito di consigli, ti suggerisco di iscriverti alla mia **Newsletter Settimanale**.

Crea un modulo per ricevere il regalo, dal modulo puoi chiedere un indirizzo *email*, un numero di *telefono*, etc… Recupera informazioni e poi vendi a loro, quindi cerca di avere almeno un paio di tipi diversi di offerte gratis sul tuo sito web, una **call to action** per un prodotto gratuita. Questo puoi farlo se hai costruito una buona reputazione online, se hai un sito visitato molte volte. Puoi continuare a collegare questo "*prodotto gratuito*" nei tuoi video, nei tuoi post, tutto questo percorso ti porterà a guadagnare altri clienti ancora.

Come guadagnare clienti, i 4 consigli sacri, parla ai tuoi clienti.

Conversa on line ed off line

Il modo principale con cui ottengo clienti è la conversazione on line ed off line, *Eventi Nazionali*, *Eventi specifici di nicchia*, *Webinair*, *consulenze su Skype*, ? Clubhouse, *Instagram Direct*, Articoli *Long Content Format*, Gruppi su *Telegram* e *Whatsapp* Business, so che oggi è molto difficile farsi spazio on line ma credimi in questo modo puoi spingere la tua autorevolezza ovunque. Una parte considerevole dei contenuti che devi diffondere deve essere legata all'istruzione, istruire, aiutare, è questo tipo di *customer relationship management* che permetterà la maggiore crescita di clienti, segui il tuo target on line e partecipa, quando sarà possibile, agli eventi del tuo settore.

Questo modo di generare clienti puoi farlo da solo, puoi anche creare un tuo *webinair* con cadenza calendarizzata, costruisci il tuo palinsesto, crea un'abitudine alle tue conversazioni.

? Nota: puoi creare anche delle interviste, se nessuno ti ha mai invitato su un palco reale o virtuale allora puoi essere tu a farlo, registra e successivamente carica le interviste su **YouTube**, l'audio come podcast su **Anchor**, **Spotify** e poi inserire il tutto sul tuo sito e sui social per diffonderle in rete.

Come guadagnare clienti i 4 consigli sacri? Agisci, subito!

Conclusioni su come guadagnare clienti, i 4 consigli sacri

Questi sono i modi che possono portarti una **buona base di clienti**, se hai domande puoi commentare, scrivermi, parlarmi in chat. Se hai altri suggerimenti o modi con cui ti trovi davvero bene per avere clienti, per favore lasciami un commento oppure iscriviti gratuitamente su IMAGINERS e parliamone insieme, sono sicuro che alla mia community piacerebbe leggerli.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 22 Febbraio 2021

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons