Come trovare clienti: strategie efficaci per far crescere il tuo business

di Paolo Franzese



Come trovare clienti? Se stai leggendo questo articolo probabilmente ti sei “scontrato” con una delle mie strategie che ti descriverò in seguito. Forse sei un libero professionista alle prime armi, senza clienti e senza esperienza, non preoccuparti.

> Si impara da piccoli a diventare grandi.
> – Robert Baden Powell

Elenca le tue competenze

All’inizio (nel 1997) anche io mi sono trovato nella tua situazione, è stato fondamentale per me essere specifico nella mia offerta, ho dovuto fare finalmente chiarezza. Ora per facilitare la mia opera ho scritto anche questo articolo: Cosa fa un Digital Coach: i consigli per migliorarti in ciò che fai.

È così che devi fare anche tu, **elenca le tue competenze** suddividendole per servizi offerti e successivamente, crea un elenco dei risultati finali che i tuoi servizi possono *garantire* (pensa cha ancora ho difficoltà in questa cosa essendo le mie skill molto varie).

Per ciascuno dei tuoi servizi elenca i risultati che si potranno raggiungere.

?**Esempio**: io mi occupo anche di Social Media Marketing come servizi potrei aggiungere creazione di un calendario editoriale, social media management, gestione profili social, ricerca e analisi competitiva, storytelling, blogging, analisi reputazione web, SEO e SEM,…

Come trovare clienti? Guarda sempre gli altri cosa fanno.

Analisi dei competitor

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Studia come si posizionano gli altri del tuo settore, cerca informazioni su professionisti di successo che offrono servizi simili ai tuoi, analizza:

- I loro siti web;
- I servizi che offrono;
- La loro brand identity.

Identifica e valuta le forze concorrenti nel tuo settore di mercato, segui questi piccoli suggerimenti:

- Identifica i tuoi principali concorrenti;
- Raccogli informazioni;
- Analizza la posizione di mercato;
- Valuta la proposta unica di vendita (USP);
- Esamina le strategie di marketing;
- Valuta la qualità del prodotto/servizio;
- Considera i prezzi e le politiche di pricing;
- Identifica opportunità e minacce;
- Adatta la tua strategia.

Questo mi ha aiutato a differenziarmi evitando di svalutare il mio lavoro, L'**analisi dei competitor** è un processo continuo, monitora costantemente l'attività dei tuoi concorrenti.

Sii sempre aggiornato sulle novità e adatta di conseguenza la tua strategia, se vuoi una mano per aggiornarti iscriviti alla mia newsletter:

[newsletter_form]

Come trovare clienti? Se parti da zero fai così.

Se non hai clienti

Se sei all'inizio **non avrai ancora clienti reali** e lavori eseguiti, ma devi dedicarti prima o poi a creare il tuo portfolio. I tuoi potenziali clienti devono sapere cosa pagheranno se decidessero di assumerti come professionista.

?**Esempio**: se non hai lavori eseguiti crea un portfolio semplice che mostri il tuo stile e le tue competenze, individua i problemi e proponi le soluzioni.

Il portfolio deve basarsi su:

- Un prodotto specifico;
- Un problema ben specifico;
- Cosa puoi fare con il tuo lavoro.

Come trovare clienti? Trova chi potrò essere interessato a te e…

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Condividi i tuoi progetti

Se hai chiarito ciò che potrai offrire allora **condividi i tuoi progetti** con chi ne potrà essere interessato, ma come?

?**Esempio**: invia un'e-mail in cui includi un link al tuo portfolio e spiega brevemente come puoi migliorare la loro attività, indica che sei disponibile per ulteriori approfondimenti.

Presenta da subito il tuo portfolio online, non perdere tempo a prepararlo, lancialo velocemente e miglioralo man mano che fai altri lavori, risparmia tempo e utilizza strumenti che ti sono già familiari.

Se vuoi una mano a fare tutto questo puoi anche chiedermi una consulenza personalizzata.

Come trovare clienti? Fondamentale è anche la pagina chi sono.

Pagina "Chi sono"

Questa parte è cruciale, crea una breve pagina su di te, la **pagina "chi sono"** ed utilizzala per presentarti ai tuoi clienti. Decidi da subito (anche fiscalmente) se vuoi presentarti come libero professionista o come agenzia.

Nella pagina "chi sono" devi specificare:

- Una breve biografia;
- I servizi che offri;
- Il link al tuo portfolio;
- Cosa ti rende diverso dagli altri;
- Quali sono le tue esperienze.

?**Suggerimento**: sii onesto riguardo al fatto che sei nuovo, offri tariffe più basse ai nuovi clienti e sottolinea l'importanza di una consulenza a lungo termine.

?**Esempio**: il 17 settembre 2021 ho pubblicato la mia nuova pagina "chi sono", ad oggi è stata visitata 2457 volte, praticamente più di 2 volte al giorno.

Come trovare clienti? Fatti scoprire dai tuoi potenziali clienti.

Fatti scoprire

Parti dai tuoi familiari e dai tuoi amici per iniziare a costruire una rete di contatti, poi pensa come un tuo potenziale cliente e chiediti: "Dove andrei per trovare un libero professionista?". On line ci sono tantissime piattaforme che possono aiutarti, la scelta della piattaforma dipende dalla tua specifica attività e dai tuoi obiettivi.

Fai una ricerca approfondita e valuta quale piattaforma si adatta meglio alle tue esigenze, eccoti

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

vari suggerimenti (per la generazione di queste list mi servo dell'aiuto di *ChatGPT*):

1. **Upwork** – https://www.upwork.com/: Upwork è una delle più grandi piattaforme freelance al mondo, che connette clienti con professionisti in diversi settori. Puoi creare un profilo professionale, proporre offerte e partecipare a progetti per trovare nuovi clienti.
2. **Freelancer** – https://www.freelancer.com/: Freelancer è un'altra piattaforma di freelancing popolare che offre opportunità di lavoro in diversi campi. Puoi creare un profilo e fare offerte su progetti che corrispondono alle tue competenze per connetterti con potenziali clienti.
3. **Fiverr** – https://www.fiverr.com/: Fiverr è una piattaforma che si concentra su servizi digitali a prezzi accessibili. Puoi creare un profilo e offrire servizi specifici, come progettazione grafica, scrittura di contenuti, programmazione e altro ancora.
4. **LinkedIn** – https://www.linkedin.com/: LinkedIn è una piattaforma di social networking professionale che ti consente di creare un profilo, connetterti con professionisti del settore e condividere i tuoi servizi. Puoi partecipare a gruppi di settore, pubblicare contenuti e cercare opportunità di lavoro.
5. **Behance** – https://www.behance.net/: Behance è una piattaforma di portfolio online dedicata ai creativi, inclusi designer, artisti visivi, fotografi e altro ancora. Puoi caricare i tuoi lavori, mostrare le tue competenze e attirare l'attenzione di potenziali clienti.
6. **Toptal** – https://www.toptal.com/: Toptal è una piattaforma che si concentra su professionisti del settore tecnologico, come sviluppatori, progettisti e consulenti. Puoi applicare per diventare un membro della rete Toptal e ottenere opportunità di lavoro di alta qualità.
7. **Guru** – https://www.guru.com/: Guru è una piattaforma di freelance che connette professionisti con progetti in vari settori. Puoi creare un profilo, mostrare le tue competenze e fare offerte su progetti per trovare nuovi clienti.
8. **99designs** – https://99designs.com/: 99designs è una piattaforma che si concentra sul design grafico e offre opportunità di lavoro per designer. Puoi partecipare a concorsi di design, creare il tuo portfolio e connetterti con potenziali clienti.
9. **Thumbtack** – https://www.thumbtack.com/: Thumbtack è una piattaforma che connette professionisti in vari settori con potenziali clienti locali. Puoi creare un profilo e ricevere richieste di servizi da persone che cercano professionisti nelle tue aree di competenza.
10. **PeoplePerHour** – https://www.peopleperhour.com/: PeoplePerHour è una piattaforma di freelance che copre una vasta gamma di servizi, come scrittura, marketing, sviluppo web e design. Puoi creare un profilo, fissare i tuoi prezzi e offrire i tuoi servizi per trovare nuovi clienti.

Ecco una lista di piattaforme esclusivamente italiane:

1. **Malt** – https://www.malt.it/: Malt è una piattaforma italiana che mette in contatto professionisti freelance con clienti alla ricerca di servizi in vari settori, come sviluppo software, design, marketing e altro ancora. Puoi creare un profilo e fare offerte per progetti adatti alle tue competenze.
2. **Twago** – https://www.twago.it/: Twago è una piattaforma che consente a freelance e aziende di collaborare su progetti. Puoi creare un profilo, offrire i tuoi servizi e partecipare a progetti che corrispondono alle tue competenze per trovare nuovi clienti.
3. **Lavorincasa.it** – https://www.lavorincasa.it/: Lavorincasa.it è una piattaforma italiana dedicata a professionisti che operano nel settore dell'edilizia, dell'architettura e dei servizi domestici. Puoi creare un profilo e offrire i tuoi servizi a persone che cercano professionisti

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

per progetti domestici.
4. **Nuvolera** – https://www.nuvolera.it/: Nuvolera è una piattaforma italiana che mette in contatto imprese e professionisti in vari settori. Puoi creare un profilo, mostrare le tue competenze e fare offerte su progetti per trovare nuovi clienti.
5. **Progettisti.it** – https://www.progettisti.it/: Progettisti.it è una piattaforma italiana dedicata a professionisti dell'architettura e dell'ingegneria. Puoi creare un profilo, mostrare i tuoi progetti e connetterti con potenziali clienti nel settore dell'edilizia e della progettazione.
6. **CoContest** – https://www.cocontest.com/: CoContest è una piattaforma italiana che si concentra sulla progettazione e sull'architettura. Puoi partecipare a concorsi di design, mostrare il tuo talento e attirare l'attenzione di clienti nel settore.
7. **JobRapido** – https://it.jobrapido.com/: JobRapido è un motore di ricerca per offerte di lavoro che aggrega annunci da diverse fonti. Puoi cercare lavori nel tuo settore e inviare candidature per ottenere clienti.
8. **Freelance.it** – https://www.freelance.it/: Freelance.it è una piattaforma italiana che connette freelance con clienti alla ricerca di servizi in vari settori. Puoi creare un profilo e offrire le tue competenze per trovare nuovi clienti.
9. **ProZ.com** – https://www.proz.com/: ProZ.com è una piattaforma dedicata a traduttori e interpreti. Puoi creare un profilo, mostrare le tue competenze linguistiche e trovare clienti nel campo della traduzione.

Inoltre puoi anche utilizzare siti di annunci locali come Subito.it, Bakeca.it o Kijiji.it per pubblicare annunci dei tuoi servizi e attirare clienti nella tua area geografica.

Fatti trovare sui motori di ricerca, migliora la SEO del tuo sito web o blog.

Fatti trovare On Line e Off Line, partecipa a eventi e conferenze legate al tuo settore, in ultimo considera anche la pubblicità a pagamento sulle piattaforme in cui sono più attivi i tuoi potenziali clienti.

Come trovare clienti? Le persone comprano valore.

Crea valore

Ora non ti resta che: **creare valore**, l'ho scritto tante volte, su questo blog, ma lo dicono tutti. La creazione di valore è un altro modo importante per farsi notare, è un percorso più lento ed estremamente gratificante.

Creare valore significa guadagnare la fiducia degli sconosciuti online, se le persone si fidano di te, diventa più facile convertirli in clienti, ecco cosa ho fatto io, per iniziare:

- Offro consigli gratuiti;
- Creo una presenza online;
- Risolvo problemi ricorrenti;
- Coltivo la mia community IMAGINERS.

L'obiettivo di tutte queste attività è aiutarti a crescere, specialmente sul Web, facendo ciò che ami.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Come trovare clienti?

Conclusioni

Ottenere clienti da zero richiede una strategia ben definita, ho cercato di scriverne qui tutti i punti essenziali:

- Presenta la tua offerta in modo chiaro e accattivante;
- Crea un portfolio che dimostri il tuo valore;
- Fatti scoprire dai potenziali clienti;
- Sii presente dove sono i tuoi clienti ideali;
- Offri valore e costruisci fiducia.

Se nessuno può trovarti non importa quanto bravo tu sia, ora attivati per implementare queste strategie e preparati a gestire i tuoi nuovi clienti con il massimo impegno.

Se questo articolo ti è piaciuto allora condividilo con chi potrebbe esserne interessato.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 26 Giugno 2023

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons