



"Săn" Khách Hàng Tiềm Năng: Từ A Đến Z

Hạn chế của Upwork và Fiverr:

Cạnh tranh cao, khách hàng thường tìm kiếm dịch vụ giá rẻ.

Thế bị động, rủi ro bị ban, thiếu bền vững.

Chiến lược tiếp cận qua email:

Hiệu quả và được nhiều người sử dụng, đặc biệt khi làm việc online.

Cần xác định tệp khách hàng tiềm năng trước.

Các bước tìm kiếm khách hàng trên Instagram:

Bước 1: Tạo tài khoản Instagram chuyên nghiệp, đăng sản phẩm showcase.

Bước 2: Xác định tệp khách hàng mục tiêu (online coach, agency).

Bước 3: Huấn luyện thuật toán Instagram bằng cách tìm kiếm và xem nội dung của các khách hàng tiềm năng.

Bước 4: Săn địa chỉ email thông qua Instagram, website, các nền tảng khác hoặc công cụ hỗ trợ.

Bước 5: Chọn lọc khách hàng tiềm năng dựa trên các tiêu chí: đúng tệp khách, video cần cải thiện, có sản phẩm để bán.

Bước 6: Sắp xếp và quản lý thông tin khách hàng bằng công cụ phù hợp (Excel, Notion,...).

Lưu ý quan trọng:

Tìm kiếm khách hàng là một kỹ năng: Cần học hỏi và rèn luyện, không chỉ dựa vào kỹ năng chỉnh sửa video.

Tính kiên trì: Quá trình tìm kiếm khách hàng đòi hỏi sự kiên nhẫn và nỗ lực.

Cân nhắc mua leads: Nếu có điều kiện, có thể mua leads để tiết kiệm thời gian, nhưng nên tự làm trước để có kinh nghiệm.

Kết luận:

Áp dụng các bước trên để tìm kiếm khách hàng tiềm năng trên Instagram.

Đừng quên kết hợp với kỹ năng chỉnh sửa video để tạo ra giá trị cho khách hàng và đạt được thành công.