

Как искать клиентов

Для специалистов одной из задач является привлечение клиентов на свои услуги. В этой статье я поделюсь разными своими способами привлечения клиентов.

1. Как я привлекал клиентов в Одессе (1998 г.).

Утром я выходил на начало какой-нибудь улицы, например, Пушкинская, и шел до обеда по правой стороне улицы заходя во все офисы. А после обеда я шел в обратную сторону по этой же улице и тоже заходил во все офисы. Зайдя в офис сразу находил директора и говорил ему:

- "Здравствуйте! Вы меня вызывали?".

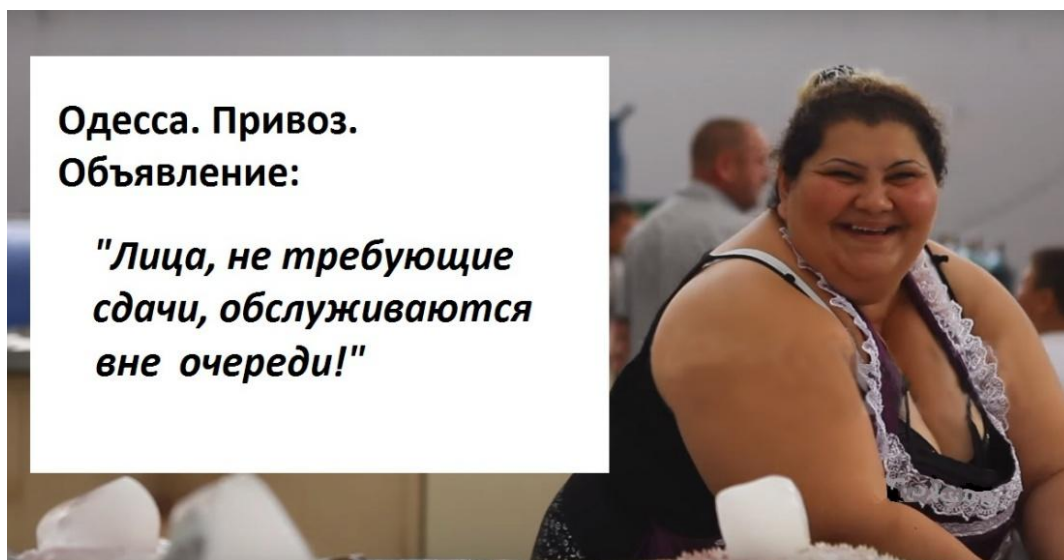
Конечно получал в ответ:

- "Неа..."

Далее я говорил:

- "Как неа, Вы же что-то хотите, а любые желания воплощаются. Вот я и пришел. Теперь давайте выясним, что же Вы хотели и тем самым меня вызвали".

Далее мы сидели и приятно общались, и так я в день находил себе в Одессе пару клиентов директоров компаний.



2. Как я привлекал клиентов в Москве (2008 г.)

Конечно же Москва – это не Одесса. В Москве все забаррикадировались службой безопасности и просто так к интеллигентному лицу директора или руководителя не прорваться. Поэтому для того, чтобы донести своё сообщение до доброго сердца руководителя, я придумал хитрый одесский план.

Первое, что я сделал, это прозвонил в пару пятизвёздочных гостиниц руководителям кадровых служб и представившись сказал, что работаю в лаборатории спортивной одаренности, в которой нами был разработан метод и прибор для диагностики неосознаваемых эмоциональных реакций на осознаваемые и не




осознаваемые стимулы профессиональной деятельности. Также рассказал, что эту технологию мы апробировали в 2004 г. в сборной команде РФ при подготовке спортсменов к чемпионатам Европы, мира и Олимпийским играм.

Далее я предлагал встретиться и показать уникальный прибор и методику – новейшую разработку, в обмен на информацию о проблемах с персоналом в компании.

После получения согласия я встречался с руководителем кадровой службы и показывал ему прибор, позволяющий определять у персонала эмоциональное напряжение на коллег по работе или на процесс выполнения своей должностной инструкции, что приводит к понижению работоспособности и снижению прибыли компании. Когда вопросы от кадровика заканчивались, он с удовольствием рассказывал мне об основных проблемах с кадрами в компании.

После сбора информации о проблемах с персоналом, я подумал о том, как донести до московских кадровиков своё предложение. Учитывая, что в Москве любят на халяву, и она должна быть обоснована и не вызывать подозрения, я создал предложение, в котором предлагал из очень «вкусных» 13 семинаров-тренингов на выбор один бесплатный семинар-тренинг. Также условием проведения семинара-тренинга было видеозапись и отзыв, так как по созданной мною легенде мне нужно было отчитаться перед грандающей организацией (это было придумкой, чтобы обосновать халяву).

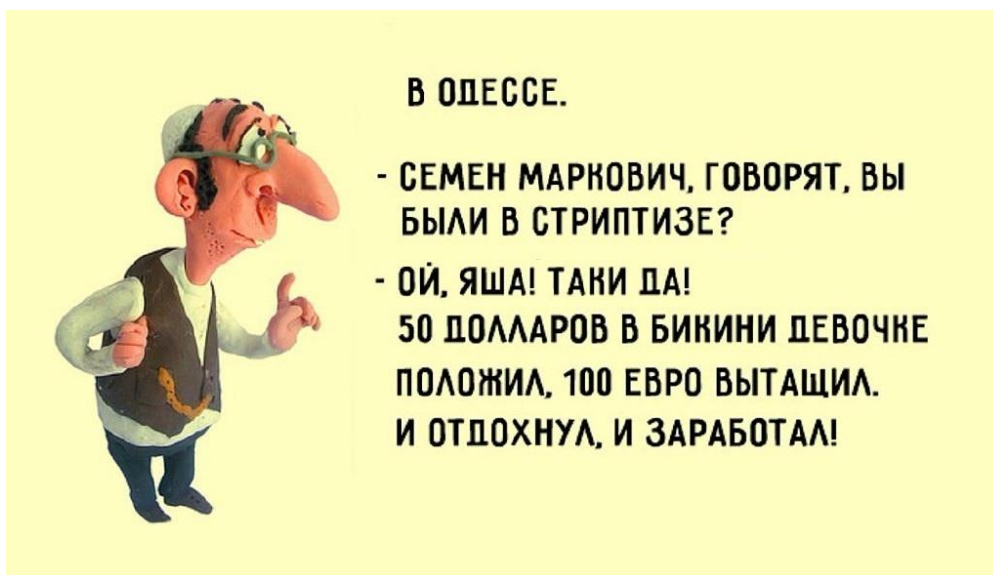
В итоге получилось вот такое предложение:

	Академия Развития Способностей "Гармония" <i>Диагностика и развитие одаренности Раскрытие скрытых ресурсов Психология управления</i>
127051, Россия, Москва, М.Сухаревская пл., дом 1, стр.1, Тел./: +7(916)801-17-32 URL: http://www.osoznanie.biz E-mail: b2000s@vandex.ru	M.Suharevskay strut, 1/1, 127051, Moscow, Russia Tel/fax: 007-916-801-1732 URL: http://www.osoznanie.biz E-mail: b2000s@vandex.ru
“ ____ ” _____ 2008г. № _____	Руководителю компании. Директору по персоналу.
<p>В рамках реализации выделенных денежных средств из гранта (Фонд поддержки научных исследований сознания при Минздравсоцразвитии) на оказание помощи российским руководителям в достижении оптимального управления компанией, Академия Развития Способностей «Гармония», выигравшая грант, предлагает проведение одного семинара на Ваш выбор (бесплатно).</p>	
<p style="text-align: center;">ТЕМЫ СЕМИНАРОВ:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Методы повышения симпатии к клиентам.2. Технология управления своими эмоциями (Шкала эмоциональных состояний).3. Методы самовосстановления (как удерживать высокий жизненный тонус).4. Способы развития интуитивного восприятия в обслуживании клиентов.5. Формулы разрешения конфликтов в организации.6. Как общаться со «сложными» клиентами (упражнение по развитию гибкого общения).7. Поиск и исправление скрытых саботажников (кто вредит неосознанно).8. Повышение лояльности и работоспособности персонала.9. Подготовка персонала на должность (закономерности в обучении).10. Корпоративная культура и безопасность (основы формирования идеологии).11. Методика диагностики уровня компетентности и скрытых ресурсов.12. Инструменты для управления командой (повышение боевого духа сотрудников; надежный контроль; привлечение и удержание ценных сотрудников).13. Как из прохожих делать клиентов.	
<p>Согласно Условиям реализации гранта компания, проводящая семинар, оказывает свои услуги бесплатно, компания, в которой проводится семинар, предоставляет на фирменном бланке отзыв о результатах проведенного семинара, а также фото и видео, отображающие проведение семинара.</p>	
<p>Если у Вас есть заинтересованность в предлагаемых семинарах, сообщите по указанным телефонам или e-mail.</p>	
Генеральный директор Академии Развития Способностей «Гармония»	Александр Балыкин

Далее я разослал его по всем гостиницам Москвы и в итоге проводил в неделю по 2 семинара-тренинга в течении трех месяцев. Это дело мне возможность получить опыт, собрать приличное портфолио из положительных отзывов, и получить несколько крупных заказов.

3. Как я привлекаю клиентов сейчас

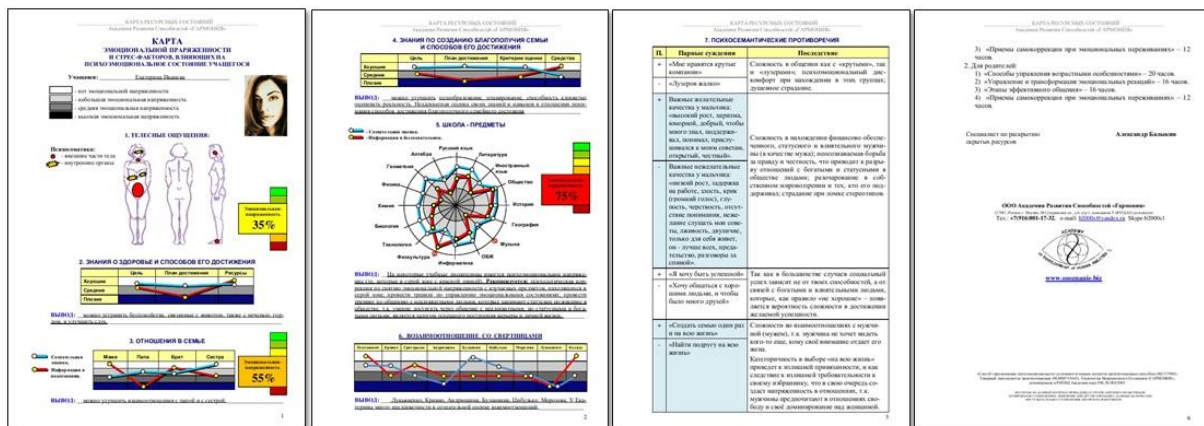
Был у меня в Одессе очень интересный с точки зрения обучения привлечения клиентов случай. Работал я у известного бизнесмена Якова Абрамовича. И вот прихожу я за своей зарплатой, а он мне вместо 150 рублей дает 130 и хитро смотрит на меня. Я говорю: «Яков Абрамович, а где еще 20 рублей?», на что получаю от него ответ: «Саша, ты умный мальчик. Ты думаешь, что Яков Абрамович позарился на твои какие-то там 20 рублей? Нет, Саша. Яков Абрамович хочет, чтобы ты понял очень важную вещь, которая поможет тебе в дальнейшей жизни!». Я напрягся и сказал: «Наверное Вы хотите, чтобы я заключал с Вами юридический договор, чтобы меня нельзя было обмануть?». «Нет» - ответил Яков Абрамович, - «Ты же понимаешь, что договор пишется так, что его можно понять всегда в разные стороны». После его слов я действительно включил свой мозг, и вдруг мне пришла мысль, которую я ему и высказал: «Я понял! Чтобы Вы меня не обманывали, я должен стать таким классным специалистом, что Вы мне не то что 150 рублей, Вы мне все 300 будете платить и сдувать с меня пылинки, потому что будете бояться, что я уйду к Вашим конкурентам». Яков Абрамович выслушал меня, и сказал: «Это правильно Саша! Не зря я тебя считаю умным мальчиком. И всего-то этот урок тебе стоил 20 рублей! ...».



Учитывая урок Якова Абрамовича, который мне стоил 20 рублей, я решил стать уникальным специалистом (что и советую другим специалистам). Для этого я создал:

1. Методику «Гармонизация психоэмоционального состояния» (патент РФ на изобретение в области психологии № 2373965), которую «застолбил» в журналах ВАК и научных конференциях.
2. «Устройство для оценки психоэмоционального состояния человека «ИПЭР» (патенты РФ №107482; №2015661224).
3. Запатентовал товарные знаки (свидетельства РФ №386937; №603787)
4. Задепанировал все материалы (свидетельство №002/2003).
5. Проведена апробация в спорте высших достижений при подготовке спортсменов к чемпионатам Европы, мира и Олимпийским играм; в психодиагностики и коррекции частных лиц; в оценке персонала в бизнес-организациях (имеются Акты о внедрения, отзывы и рекомендации).

Теперь, когда я демонстрирую любому человеку его скрытые ресурсы, которые он может раскрыть и стать более успешным, здоровым и счастливым – нужно быть очень упертым, чтобы не воспользоваться возможностью узнать свои ресурсы и раскрыть их.



Пример программ:

- [Карта личного ресурса женщины](#)
- [Карта личного ресурса ребенка](#)
- [Карта личного ресурса спортсмена \(боксер\)](#)
- [Карта личного ресурса сотрудника компании](#)
- [Карта ресурса персонала компании](#)

На фото девушка, проходящая диагностику своих личностных ресурсов с прибором «ИПЭР®-1К».



Вы можете проходить диагностику своих ресурсных состояний дистанционно, по интернету. Не важно в каком городе или стране вы находитесь, подключив прибор [«ИПЭР®-1Км»](#) к своему компьютеру можно пройти полноценную диагностику и получить по электронной почте карту личностных ресурсных состояний и индивидуальную программу развития способностей.



Рекомендуемая дополнительная информация по коррекции с «ИПЭР®»:

- Пример коррекции с «ИПЭР®» <https://www.youtube.com/watch?v=DzRkynzvsp4>

- Устранение беспокойств <http://iper1k.ru/novosti/2016-03-23-psychosomatics.html>
- Доклад о способе <http://iper1k.ru/novosti/2016-04-04-personality-psychology.html>

Часто меня спрашивают, как правильно привлекать клиента. На что я отвечаю: Какую-то единую систему привлечения клиента сделать сложно. Кто-то на статус реагирует, кто-то на "чувство, что тут я получу то, что хочу", кому-то важно "а что другие об этом говорят". Так что, либо выкладывай то, что у тебя есть, либо пляши как можешь и надейся на то, что тебя заметят. Хотя, как по мне, лучше заняться тем, что тебе лично интересно, а потом уже и клиенты подтянутся на твой интерес.



**- Оппа!!! А чё сидим так тихо?!
Думал не найду?! :-))))))**

Основное, что я считаю важным для нахождения клиентов:

1. Стремление к познанию внешнего мира и самого себя.
2. Способность сопереживать и желание помогать другим людям.
3. Общительность и желание доставлять радость другим людям.
4. Занятие тем, что тебе нравится и совершенствование в этом до высокого уровня профессионализма.
5. Наличие юмора и терпимости к чужим недостаткам.

В заключении несколько анекдотов из Одессы:

- Спасибо вам, доктор. Вот вам три рубля за приём.
- Вообще-то, мой приём стоит десять рублей.
- Неужели? А мне сказали пять...

В такси едут трое: американец, еврей и русский. На крутом повороте такси вылетает с дороги и падает в ущелье. Американец в страхе читает молитвы, русский — кроет все трехэтажным матом, а еврей кричит шоферу: — Шеф, счетчик выключи!

Как начинается радиовещание в разных городах:

- Внимание! Говорит Москва.
- Уваха! Ховорыт Кыйыв.
- Ахтунг! Хир шприхт Берлин.
- Ша! Одесса имеет сказать пару слов.

P.S. Учитесь жить с юмором, смекалкой и станьте профессионалом в своём деле - это поможет Вам не только сохранить здравомыслие и здоровье, но и увеличит приток благодарных клиентов.



Рекомендуемая дополнительная информация:

- Документы <http://iper1k.ru/novosti/2015-04-balykin-reviews-recommendations.html>
- Наши публикации http://iper1k.ru/images/upload/00_publicasii_garmonii.pdf
- Наши новости <http://iper1k.ru/novosti.html>
- Канал видео <https://www.youtube.com/user/Ivanovich808>
- Сотрудничество с нами <http://iper1k.ru/sotrudnichestvo.html>

С уважением,
Балыкин Александр Иванович

Академия Развития Способностей «Гармония» (ООО)

127051, Россия, г. Москва, М.Сухаревская пл., д.6, стр.1, помещение ТАРП ЦАО (для писем)
Тел.: +7(916)801-17-32 e-mail: b2000s@yandex.ru Skype: b2000s1



www.iper1k.ru – приборы «ИПЭР®»

www.osoznanie.biz – услуги