



***NAUJŲ KLIENTŲ
PAIEŠKA*** |

ĮVADAS

Kodėl svarbu ieškoti naujų klientų?

Daugiau klientų = didesnis organizacijos augimas;

Konkurencija didėja, todėl reikia inovatyvių sprendimų;

Svarbu ne tik pritraukti, bet ir išlaikyti klientus.

SOCIALINIAI TINKLAI – SVARBUS ĮRANKIS

Kodėl jie naudingi?

Galimybė tiesiogiai bendrauti su klientais;

Lengva reklamuoti paslaugas ir kurti bendruomenę;

Daug potencialių klientų naudojasi socialiniais tinklais.

KURIE TINKLAI TINKAMIAUSI?

Skirtingos platformos – skirtingos galimybės:

Facebook – grupės, renginiai, reklamos;

Instagram – nuotraukos, istorijos, influenceriai;

TikTok – dinamiški video, iššūkiai;

LinkedIn – profesionalios partnerystės.

KOKĮ TURINĮ KURTI?

Kaip pritraukti dėmesį?

Organinis turinys: treniruočių užkulisiai, sėkmės istorijos;

Reklamos: tikslinė auditorija, mokami skelbimai, akcijos.

KAIP ĮTRAUKTI BENDRUOMENĘ?

Aktyvūs sekėjai = daugiau klientų:

Diskusijos, iššūkiai, konkursai;

Vartotojų sukurto turinio skatinimas;

Klientų atsiliepimai ir jų pasidalinimai.

KITI KLIENTŲ PAIEŠKOS BŪDAI

Be socialinių tinklų, dar veikia:

Partnerystės – bendradarbiavimas su kitomis organizacijomis;

Rekomendacijos – paskatos klientams atvesti draugus;

Vietinė reklama – plakatai, renginiai, bendruomenės projektai.

INTERNETINĖ PAIEŠKA (SEO)

Ar žmonės gali jus rasti „Google“?

Svetainės optimizavimas raktiniams žodžiams;

Tinklaraščiai ir straipsniai;

„Google My Business“ – būtina vietinei paieškai.

IŠVADOS IR VEIKSMŲ PLANAS

Ką daryti toliau?

Naudoti socialinius tinklus strategiškai;

Derinti kelis klientų paieškos būdus;

Kurti įtraukiantį turinį ir palaikyti ryšį su bendruomene.