



BEVEZETŐ

JÓ SZAKEMBER VAGYOK.

Akkor miért ilyen bizonytalan mégis az egész?



Ez egy igazán nyugtalanító kérdés, amit valószínűleg te is feltettél már magadnak... Este, egy hosszú nap után, vagy amikor megnézted a hónap végi számokat.

Ha ismerős ez az érzés, jó helyen jársz. És mindjárt leszögezem: ez a mókuskerék nem azért van, mert valamit rosszul csinálsz.

Hidd el, én is ismerem ezt az érzést, mert én magam is innen indultam.

Gondolj csak bele, hogyan telik egy ilyen időszak. Van egy hónapod, amikor alig győződ a munkát jönnek az ügyfelek, tele a naptár, azt érzed, végre beindult. Aztán jön egy csendesebb időszak. És ilyenkor mindig ugyanaz történik: elkezdesz gyors megoldást keresni.

Eloolvasol egy cikket, ami szerint többet kell posztolni. Látsz egy videót, ami szerint hirdetni kell. Valaki azt mondja, a LinkedIn a befutó. Más szerint a TikTok. Valaki hírlevelezik. Mindegyik tanács logikusnak hangzik. Te pedig próbálsz követni őket mégis egyre bizonytalanabb leszel.

Szia, Viki vagyok!

Nyolc éve dolgozom a marketing területén. Az egyetemen még offline megoldásokat tanultunk, aztán jött az online, és minden megváltozott.

Nulláról kellett újratanulnom szinte mindent: képzésekből, tananyagokból, saját időből és saját pénzből, ahogy a legtöbben.

Éveken át gyűjtöttem, próbáltam, tévedtem, és lassan összeállt bennem a kép: nem az, hogy még több trükköt ismerjek, hanem hogy végre lássam, mi hogyan kapcsolódik össze.

Ma már ezt a rendszerezett tudást adom tovább, és pontosan ezért írtam meg ezt a könyvet is, hogy segítsek.

Nem azért, hogy elmeséljem a saját történetemet. Hanem azért, hogy neked ne kelljen éveket töltened ugyanezzel.

És egy idő után már nem is az a kérdés, hogy melyik módszer a jó. Hanem az, hogy kinek higgy egyáltalán.

Tudom, milyen ez és nemcsak azért, mert az elmúlt években rengeteg szolgáltatóval dolgoztam együtt, akik pontosan ugyanezen mentek keresztül. Hanem azért is, mert én is végigjártam ezt az utat.



AMIT A LEGTÖBB HELYEN NEM MONDANAK KI:

**Valószínűleg nem az a bajod,
hogy keveset tudsz.**

Nagyon is sokat olvastál, próbáltál, tanultál már. A **baj az, hogy soha senki nem mutatta meg, hogyan áll össze mindez egyetlen, átlátható egészé.** Olyanná, amiben te magad is el tudod dönteni, mi működik, és mit engedhetsz el nyugodtan.

EZ A KÖNYV ERRŐL SZÓL.

Nem újabb marketingtrükköket kapsz benne. Nem lesz benne „csináld ezt is, meg azt is”. Ehelyett **lépésről lépésre végigmegyünk azon, hogyan gondolkodj a saját ügyfélszerzésedről úgy, hogy a végére ne több tennivalód legyen, hanem egy világos, egyszerű rendszered, amiben tudod, mit csinálsz, kinek és miért.**



HOGYAN HASZNÁLD EZT A KÖNYVET?

EZ A KÖNYV NEM OLVASMÁNY, hanem munkaeszköz.



Nyugodtan olvasd végig először egyben, hogy lásd a teljes képet.

Az igazi érték viszont akkor születik meg, ha közben dolgozol is vele.

Ezért **a könyv mellé egy munkafüzet is tartozik.**

Minden fejezet végén találsz néhány kérdést, amit érdemes megválaszolni a saját vállalkozásodra.

Ne ugord át ezeket. **A tudás önmagában nem változtat semmin... Az alkalmazása igen.**

Ha végigcsinálsz a feladatokat, a könyv végére nem csak érteni fogod, hogyan működik a kliensszerzés: ott lesz a kezedben a saját rendszered.

Haladj a saját tempódban. Nem az a cél, hogy minél gyorsabban befejezd, hanem hogy a végén valami kézzelfoghatót vigyél magaddal.



Tipp az induláshoz: A munkafüzet végén vannak külön jegyzeteléshez elkészített lapok. Írd fel az első oldal tetejére ezt az egy kérdést, amire a könyv végére együtt megtaláljuk a választ: **“Hogyan lesz az ügyfélszerzésem végre kiszámítható?”**

KÉSZEN ÁLLSZ? AKKOR VÁGJUNK BELE!

