



52 pomysły na promocję dla freelancera

plan na cały rok

Agnieszka Skupieńska

to się opłaca!

Prowadzenie biznesu bez reklamy jest jak puszczenie oka do dziewczyny po ciemku. Nikt, poza nami nie wie, co robimy. (Stuart Henderson)

Znasz ten cytat?

No właśnie – brak promocji jest jednym z powodów, dla których to Ty musisz szukać klientów, a nie oni znajdują Ciebie. Wiem, że masz mało czasu, by dbać o promocję swojej działalności, dlatego spieszę z kołem ratunkowym.

Przygotowałam dla Ciebie listę 52 pomysłów – po jednym na każdy tydzień roku.

Godzinkę w tygodniu na swoją promocję chyba znajdziesz, co?

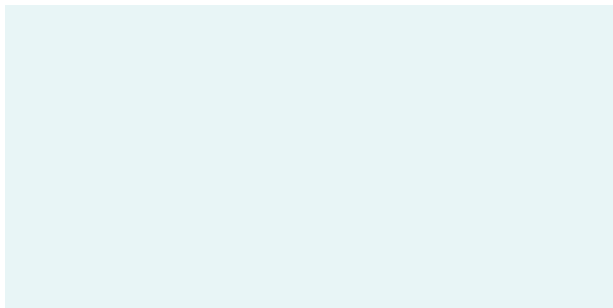
Życzę powodzenia!
Agnieszka Skupieńska

styczeń

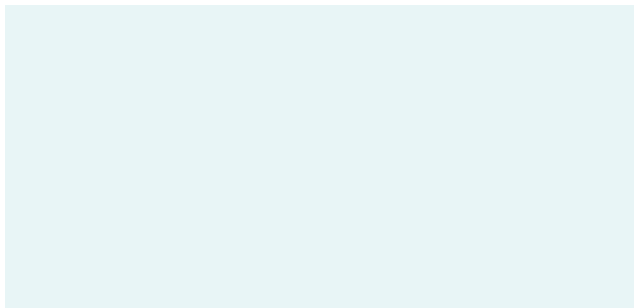
1. Znajdź 3 freelancerów, którzy mają blogi lub konta na Instagramie i kierują swoje usługi do tej samej grupy docelowej, co Ty, ale nie są Twoją bezpośrednią konkurencją. Nawiąż z nimi relację.
2. Skontaktuj się z 5 klientami, którzy nie zamawiali nic u Ciebie od przynajmniej pół roku i spróbuj odnowić kontakt, przypomnij im o sobie.
3. Zrób listę wszystkich świąt i ważnych wydarzeń, które wypadają w tym roku. Czy któreś z nich może być dla Ciebie okazją do wprowadzenia specjalnego produktu, usługi, promocji?
4. Zorientuj się, czy w Twojej branży są organizowane jakieś konkursy, w których mógłbyś wziąć udział. Przygotuj sobie ich listę, jeśli to cykliczne konkursy i zanotuj, kiedy można się zgłosić.
5. Wypisz listę 5-10 tematów wartościowych artykułów, które mógłbyś opublikować. Znajdź jeden serwis branżowy lub blog, w którym będziesz mógł opublikować gościnny wpis.

STYCZEŃ - NOTATKI

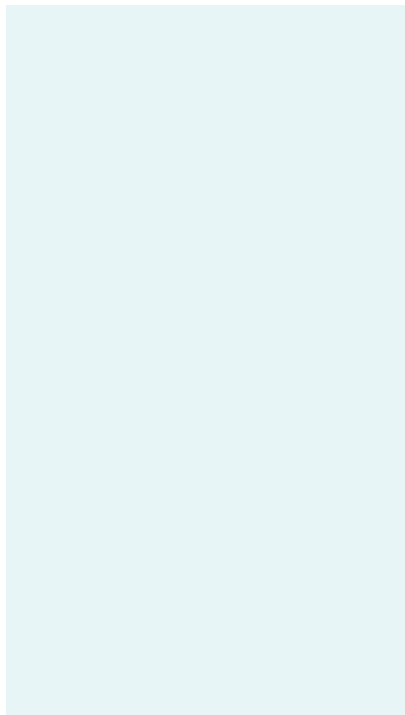
FREELANCERZY



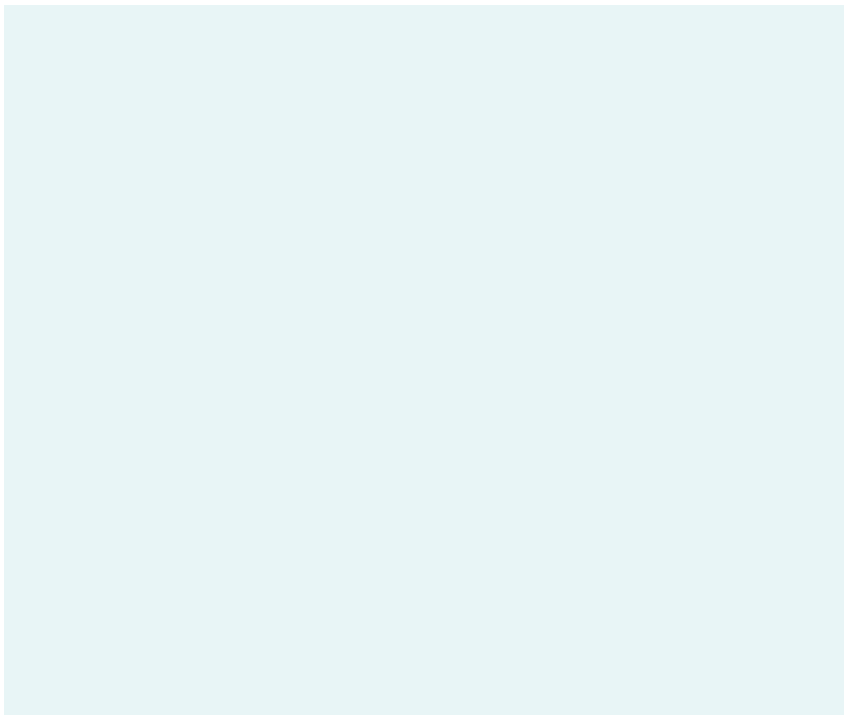
DAWNI KLIENCI



KONKURSY BRANŻOWE



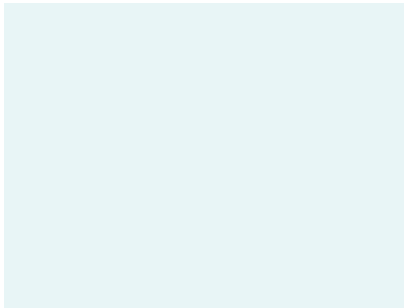
TEMATY ARTYKUŁÓW



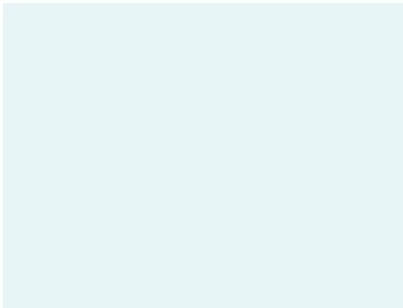
NOTATKI

ŚWIĘTA I WYDARZENIA

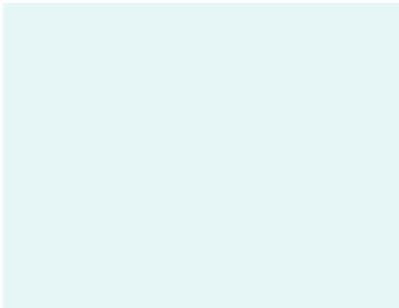
STYCZEŃ



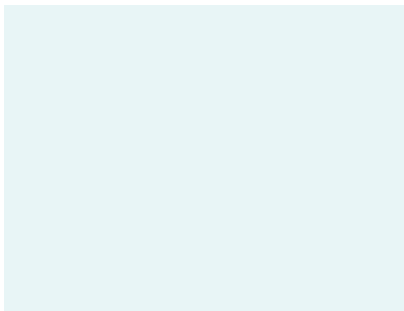
LUTY



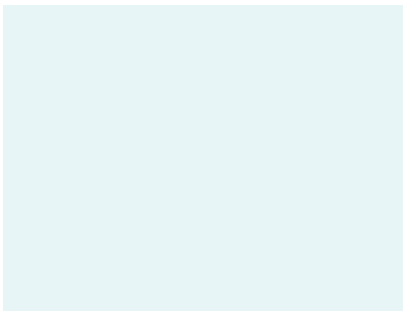
MARZEC



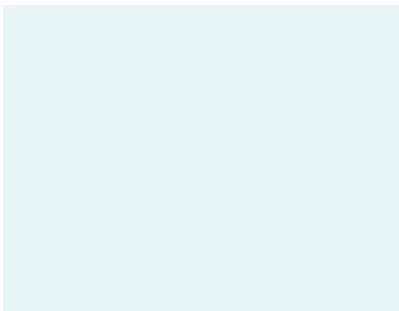
KWIECIEŃ



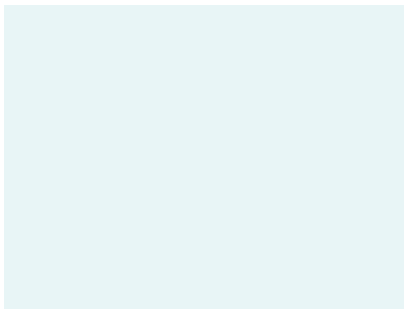
MAJ



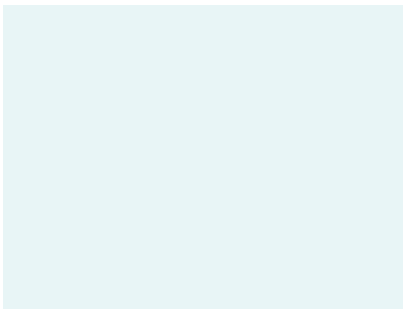
CZERWIEC



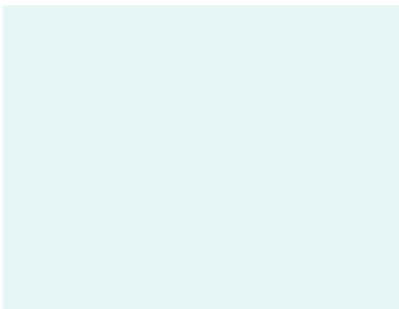
LIPIEC



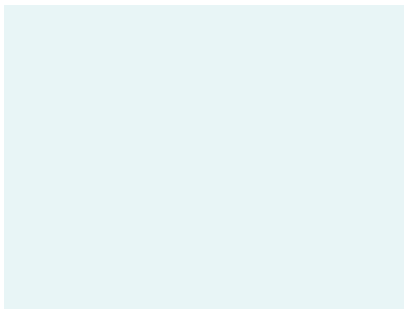
SIERPIEŃ



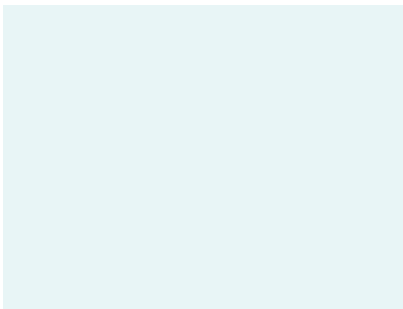
WRZESIEŃ



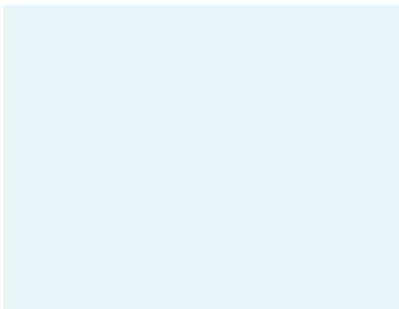
PAŹDZIERNIK



LISTOPAD



GRUDZIEŃ



luty

6. Przejrzyj listę wydarzeń branżowych, jakie planowane są w tym roku. Wybierz jedno, na które będziesz mógł się wybrać i zapisz się na listę.
7. Załóż testowe konto w jednym z serwisów do monitorowania internetu (np. Brand24) i ustaw wyszukiwanie na hasło, związane ze zleceniami w Twojej branży (np. „poszukuję grafika”).
8. Poszukaj grup na Facebooku, w których gromadzą się osoby z Twojej grupy docelowej i dołącz do nich.
9. Przejrzyj, co dzieje się na Twitterze i Instagramie pod hashtagami, związanymi z Twoją branżą (np. #marketing). Zobacz, kto najczęściej używa tych tagów w Polsce, dodaj te osoby do obserwowanych. Gdy to będzie możliwe, nawiązuj z nimi rozmowę.

LUTY - NOTATKI

WYDARZENIA

GRUPY

HASHTAGI

DODATKOWE UWAGI

marzec

10. Odezwij się do klientów, którzy jeszcze nie wystawili Ci referencji i poproś o nie, a następnie dodaj na swojej stronie www.
11. Wybierz się do Empiku lub dobrze zaopatrzonego kiosku i wypisz sobie wszystkie tytuły gazet, które są związane z Twoją branżą i które może czytać Twoja grupa docelowa. Zastanów się, czy któraś z tych gazet mogłaby opublikować Twój artykuł lub wywiad z Tobą?
12. Skontaktuj się z jednym z trzech blogerów, z którymi nawiązałeś relację w pierwszym tygodniu i zaproponuj napisanie artykułu gościnnego na jego blogu (listę pomysłów tworzyliśmy w tygodniu 5).
13. Zaktualizuj swoją stronę www. Dodaj do niej projekty, które zrealizowałeś w ostatnich tygodniach, aktualne zdjęcie, sprawdź, czy oferta i cennik są aktualne.

kwiecień

14. Przejrzyj swoje profile w portalach ze zleceniami (jeśli takie masz). Sprawdź, czy są tam aktualne dane.

15. Przejrzyj strony innych freelancerów z Twojej branży i znajdź jednego, o którym mógłbyś powiedzieć, że chcesz kiedyś być tam, gdzie on (zawodowo). Wypisz 3 rzeczy, które on robi, a Ty nie.

16. Znajdź strony kilku freelancerów z Twojej branży, działających na rynkach zagranicznych. Czy robią coś, czego Ty jeszcze nie robisz?

17. Zastanów się, czy jest coś, co możesz dać za darmo swoim klientom, by im o sobie przypomnieć. Darmowe konsultacje, próbna wersja Twojej usługi, może jakiś tutorial, który rozwiąże ich problem?

18. Pomyśl o jakimś studium przypadku. Czy przez ostatnie miesiące rozwiązałeś jakiś problem klienta w zaskakujący sposób? Czy możesz opisać ten przypadek i udostępnić innym klientom, np. w formie pliku PDF do pobrania?

KWIECIEŃ – NOTATKI

FREELANCERZY PL

Z ZAGRANICY

CO DAĆ ZA DARMO

STUDIUM PRZYPADKU, KTÓRE MOŻE ZAINTERESOWAĆ INNYCH

maj

19. Zastanów się, jakich form promocji nigdy nie próbowałeś. Może czas spróbować ulotek, plakatów na mieście, a może Google AdWords?

20. Pomyśl, w jakiej grupie nigdy nie miałeś klientów. Czy ktoś z tych nie-klientów może w jakiś sposób skorzystać z Twoich usług? (np. Twoja usługa jest dla kobiet, ale mężczyzna może kupić ją w prezencie bliskiej kobiecie).

21. Zastanów się jaka jedna rzecz, jedna nowa umiejętność mogłaby Ci teraz najbardziej pomóc w Twoim biznesie. Robienie lepszych zdjęć? Obsługa reklam na Facebooku? Umiejętność sprzedaży? Znajdź książkę lub kurs, z którego nauczysz się tego, co najbardziej Ci potrzebne.

22. Skontaktuj się ze stałymi, najlepszymi klientami i zapytaj, czy mogą Cię polecić komuś, kto potrzebuje Twoich usług.

MAJ - NOTATKI

**NOWE FORMY
PROMOCJI**

**NOWE GRUPY
KLIENTÓW**

**NOWA
UMIEJĘTNOŚĆ**

TYCH KLIENTÓW POPROSZĘ O POLECENIE MOICH USŁUG

czerwiec

23. Przejrzyj swój arkusz, w którym zapisujesz wszystkie zlecenia. Czy są tacy klienci, którzy płacą za mało, a zajmują za dużo czasu?

Podnieś ceny lub zrezygnuj ze współpracy z nimi.

24. Sprawdź, jak Twoja strona wyświetla się w Google i co można znaleźć, gdy wpisze się Twoje imię i nazwisko. Spróbuj zrobić porządek, pousuwać stare profile, zdjęcia i informacje, które nie powinny trafić do klientów.

25. Znajdź kolejnych 3 freelancerów-bloggerów, z którymi będziesz mógł nawiązać relację i wzajemnie się wspierać.

26. Spróbuj zorganizować grupę mastermindową, złożoną z freelancerów, którzy mają podobne problemy do Twoich. Wymieńcie się doświadczeniami podczas spotkań na żywo lub online.

CZERWIEC - NOTATKI

ONI PŁACĄ ZA
MAŁO

Z NIMI NAWIĄŻĘ
RELACJĘ

MASTERMIND -
POMYSŁY, OSOBY

NOTATKI

lipiec

27. Zaplanuj, jak będzie wyglądać Twoja aktywność w mediach społecznościowych przez najbliższe miesiące. Wybierz jeden kanał (np. Twitter) i poświęć mu tyle czasu, ile zdołasz, żeby zwrócić na siebie uwagę w tym medium i pokazać się z jak najlepszej strony.

28. Przejrzyj listę celów, którą robiłeś na początku roku. Zweryfikuj, które już osiągnąłeś, a które jeszcze możesz osiągnąć w drugiej połowie roku.

29. Spróbuj nawiązać współpracę z jedną z redakcji magazynu branżowego, z listy tych, które znalazłeś w tygodniu 11. Czy jest coś, co ciekawego mógłbyś opowiedzieć w wywiadzie lub artykule dla tej redakcji?

30. Zaproponuj gościnny udział w podcaście, na blogu lub materiałach wideo jednego z twórców, którzy docierają do Twojej grupy docelowej. Poproś, żeby przeprowadził z Tobą wywiad lub zaoferuj, że dostarczysz jakąś ciekawą treść jego publiczności.

31. Zastanów się o czym byłaby Twoja książka, gdyby dziś jakieś wydawnictwo zaproponowało Ci, żebyś ją napisał. Wypisz tyle zagadnień, ile przyjdzie Ci do głowy. Może okaże się, że właśnie stworzyłeś listę rozdziałów lub chociaż pomysłów na blogowe artykuły.

LIPIEC - NOTATKI

ZROBIĘ WYWIAD Z:

POMYSŁY NA KSIĄŻKĘ, ROZDZIAŁY

NOTATKI

sierpień

32. Wybierz jedną z form reklamy, której nigdy nie próbowałeś i zainwestuj w nią tyle pieniędzy, ile możesz. Niech to będzie inna forma reklamy niż w tygodniu 19.

33. Przeprowadź ankietę wśród dotychczasowych klientów. Zapytaj, jakich usług im brakuje, z czym mają problem i jakich rozwiązań poszukują. Nigdy nie wiadomo, czy właśnie Ty nie będziesz mógł im pomóc.

34. Ponownie przejrzyj listę klientów, którzy dawno nie kontaktowali się z Tobą. Czy wszyscy wystawili Ci referencje po udanej współpracy? Jeśli nie, zadbaj o to.

35. Do klientów, którzy dawno nic nie zlecali, wyślij jakiegoś maila ze wskazówką, która pomoże im w ich biznesie, a jednocześnie przypomni im o Tobie.

SIERPIEŃ - NOTATKI

**NOWA FORMA
REKLAMY**

**ANKIETA - PYTANIA
DO KLIENTÓW**

**W SPRAWIE REFERENCJI
NAPISZĘ DO:**

NOTATKI

wrzesień

36. Sprawdź, czy na wszystkich profilach w mediach społecznościowych masz aktualne dane i informacje o sobie.
37. Pamiętasz jednego freelancera, którego odnalazłeś w tygodniu 15, a który doszedł do miejsca, w którym Ty też chciałbyś być? Skontaktuj się z nim, napisz, że jest dla Ciebie wzorem i zapytaj, czy ma jakieś rady dla Ciebie. Jak doszedł do tego, do czego doszedł? Ludzie lubią chwalić się sukcesami.
38. Znajdź 3 nowe miejsca (np. portale), w których można szukać zleceń. Jeśli nie znajdziesz polskich miejsc, szukaj anglojęzycznych.
39. Zorientuj się, czy w Twojej branży są jakieś stowarzyszenia, do których możesz dołączyć. Może organizują jakieś darmowe spotkania, wydarzenia, na które można się wybrać. A może dołączenie do stowarzyszenia samo w sobie pomogłoby Ci w karierze?

WRZESIEŃ - NOTATKI

NOWE MIEJSCA DO
SZUKANIA ZLECEŃ

STOWARZYSZENIA,
WYDARZENIA

NOTATKI

październik

40. Zaktualizuj swoją stronę www, jeśli nie robiłeś tego w ostatnich tygodniach. Pamiętaj też o aktualizacji danych w stopce maila.

41. Znajdź jedno nowe miejsce, w którym jeszcze się nie reklamowałeś i nie szukałeś klientów. Może to jakaś nowa grupa na Facebooku, może jakiś serwis ogłoszeniowy, a może forum branżowe?

42. Zastanów się, czy któryś z obecnych klientów zyskałby, gdyby zamówił u Ciebie jakąś dodatkową usługę. Przejrzyj listę wszystkich klientów i wypisz, co możesz im jeszcze zaproponować, a następnie skontaktuj się z tymi, którzy mogą dużo zyskać na współpracy.

43. Spójrz na listę swoich kontaktów, blogerów, freelancerów, z którymi nawiązałeś relacje w tym roku. Czy któryś z nich mógłby w jakiś sposób zareklamować Twoje usługi, wspomnieć o Tobie w mediach społecznościowych, podlinkować u siebie Twój post? Zasugeruj im to.

44. Zastanów się, jakie doświadczenia, zdobyte w ciągu ostatnich tygodni były dla Ciebie szczególnie cenne i ciekawe na tyle, by napisać o nich kolejne studium przypadku. Może nowa forma reklamy okazała się bardzo efektywna, a może wręcz przeciwnie? Napisz o tym i spróbuj opublikować swój artykuł na jakimś portalu branżowym.

PAŹDZIERNIK - NOTATKI

RELACJE - JAK JE
WYKORZYSTAĆ

NOWA USŁUGA, KTÓRĄ ZAPROPONUJĘ
DOTYCHCZASOWYM KLIENTOM

STUDIUM PRZYPADKU, KTÓRE MOŻE ZAINTERESOWAĆ

listopad

45. Poszukaj klientów w portalach z ogłoszeniami o pracy. Zobacz, jakich specjalistów szukają, zaproponuj swoje usługi zdalne.

46. Po raz kolejny poproś o referencje klientów, z którymi współpracowałeś ostatnio. Może tym razem uda Ci się pozyskać opinie na wideo, nie tylko tekstowe?

47. Zaktualizuj swoją listę portali ze zleceniami, grup branżowych na Facebooku, blogów branżowych i serwisów. Przybyło coś nowego w ciągu ostatnich tygodni, a może gdzieś można pozyskać klientów, chociaż wcześniej było to niemożliwe?

48. Zastanów się, kto w tym roku był Twoim najlepszym klientem. Dla dwóch-trzech absolutnie wyjątkowych możesz przygotować świąteczne upominki, np. vouchery podarunkowe.

LISTOPAD - NOTATKI

**O REFERENCJE
POPROSZĘ:**

**MOI NAJLEPSI KLIENCI - JAK ICH
DOCENIĆ?**

NOTATKI

grudzień

49. Sprawdź, czy masz adresy wszystkich swoich klientów. Jeśli tak, przygotuj świąteczne kartki i wyślij je tradycyjną pocztą.

50. Podlicz swoje przychody z całego roku i wskaż te współpracy, które okazały się najbardziej efektywne. Jakie usługi pozwoliły Ci najwięcej zarobić? Które formy promocji okazały się najsukuteczniejsze? Wyciągnij wnioski na przyszłość.

51. Przygotuj listę celów na kolejny rok. Ile chcesz zarobić, jakie nowe produkty czy usługi wprowadzić, jakich klientów pozyskać? Jakie akcje marketingowe przeprowadzisz w kolejnym roku, jakie możliwości wykorzystasz?

52. Odpocznij. Zastużyłeś 😊

GRUDZIEŃ - NOTATKI

MOJE NAJLEPSZE ZLECENIA

LISTA CELÓW NA NOWY ROK

NOTATKI

Dziękuję!

Dzięki za ten rok wspólnej pracy! Mam nadzieję, że udało Ci się osiągnąć zamierzone efekty. Jeśli tak i chcesz się tym pochwalić albo o coś zapytać, daj znać na aga@tosieoplaca.pl.

Zajrzyj też na sklep.tosieoplaca.pl - znajdziesz tam kursy i narzędzia, które pomogą Ci rozwijać Twój biznes.

