

REGALO WEBINAR

3 TÉCNICAS PARA CONSEGUIR TUS PRIMEROS CLIENTES

TÉCNICA **#1** MENSAJE DE WHATSAPP

Muchas veces, tenemos a potenciales clientes entre nuestros contactos o conocidos y ni lo sabemos.

Por eso, **la forma más fácil y sencilla de conseguir tus primeros clientes es preguntar.**

Tan solo preguntar.

Así que **copia el mensaje que te dejamos a continuación, adáptalo a tu estilo y mándaselo a tus contactos de WhatsApp.**

Hola 🙌 😊

Necesito tu ayuda para una cosa muy, muy concreta (no te robo más de 20 segundos, prometido).

Verás...

Estoy buscando mi primer cliente de diseño web y estoy preguntando primero a la gente que conozco.

Eres de las primeras personas en las que he pensado y me gustaría pedirte un pequeño favor:

👉 ¿Conoces a alguien que necesite ahora mismo una página web o un servicio de diseño web?

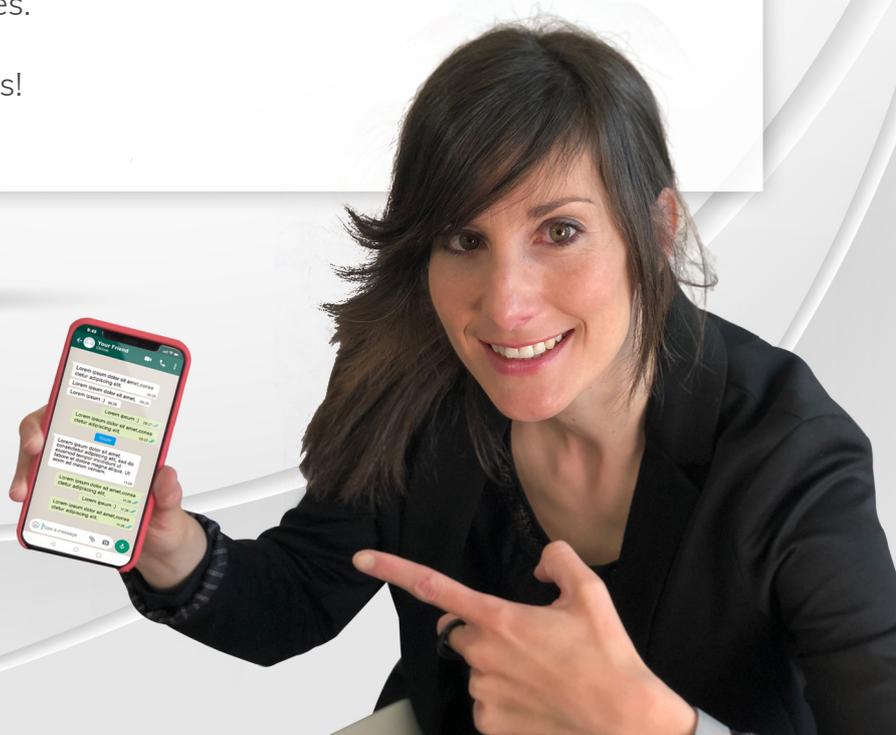
👉 ¿Algún conocido o alguien que se te ocurra que pueda estar interesado?

Si es así, me encantará que le pases mi contacto para que pueda hablar con él o ella.

Incluso si no conoces a nadie, me ayudaría muchísimo que compartieras este mensaje o que preguntaras en tu círculo de conocidos por si alguien necesitara un diseñador web.

Ya me dices.

¡Mil gracias!



TÉCNICA

#2

EMAIL A
PUERTA FRÍA

Otra forma de conseguir tus primeros clientes es **contactando directamente con distintas empresas y negocios locales que conozcas y que puedan necesitar diseño web**, para así ofrecerles tu servicio.

Ten en cuenta que el **objetivo de este email es que primero se reúnan contigo**.

No quieras cerrar la venta dentro del propio email, sino que tienes que invitarles a que hablen contigo, para después **venderles tus servicios en la propia reunión**.



PLANTILLA DE EMAIL PARA POTENCIALES CLIENTES QUE YA TIENEN UNA WEB

ASUNTO: Pequeño error que he visto en tu web

TEXTO:

Hola [NOMBRE],

Este email va a ser muy cortito, apenas te voy a robar tiempo.

A pesar de que no me conoces, yo llevo un tiempo siguiéndote. La verdad es que me encanta tu [NEGOCIO]. Creo que [RAZONES POR LAS QUE TE GUSTA SU NEGOCIO].

Es por eso por lo que como diseñador web que soy, no he podido evitar fijarme en el diseño de tu página.

El caso es que [DECIR QUÉ TIENE DE MALO EL DISEÑO WEB]

¿Y qué importancia puede tener todo esto? Te aseguro que tiene mucha.

Tu página no es solo una tarjeta de visita para que la gente te vea por Internet.

Es más, mucho más.

Tu web es tu herramienta de captación de clientes. Y ya sabes lo que dicen de la primera impresión:

Que es lo más importante a la hora de vender.

Por eso es esencial tener una web limpia, con un diseño profesional y con la función de captar un nuevo cliente con cada visita que llegue.

Pero no te quiero vender nada.

Simplemente me gustaría reunirme contigo para que podamos conocernos y que veamos si yo puedo ayudarte de alguna manera.

Nada más.

Así que si quieres que nos reunamos para hablar más del tema, aquí te dejo mis datos de contacto.

[TUS DATOS DE CONTACTO]

También puedes responder directamente a este email.

Un saludo,

[TU NOMBRE]

PLANTILLA DE EMAIL PARA POTENCIALES CLIENTES QUE NO TIENEN TODAVÍA UNA WEB

ASUNTO: Te he buscado pero no te he encontrado

TEXTO:

Hola [NOMBRE],

Este email va a ser muy cortito, apenas te voy a robar tiempo.

A pesar de que no me conoces, yo llevo un tiempo siguiéndote. La verdad es que me encanta tu [NEGOCIO]. Creo que [RAZONES POR LAS QUE TE GUSTA SU NEGOCIO].

Es por eso por lo que, como diseñador web que soy, no he podido evitar buscarte en Internet.

Y para mi sorpresa, he visto que no tienes una página todavía.

¿Vale, pero qué importancia tiene todo esto? Te preguntarás.

Pues te aseguro que tiene mucha.

Hoy en día, si no estás en Internet, directamente no existes. Y creeme, el 99% de tus clientes usan Internet para buscar empresas como la tuya.

Es decir:

Tus clientes están comprándole ahora mismo a tu competencia.

Y es que una página no es solo una mera tarjeta de visita para que la gente te vea por Internet. Sino que es una herramienta que te permite captar clientes (que es al final lo que te interesa).

Por eso es esencial tener una web limpia, con un diseño profesional y con la función de captar un nuevo cliente con cada visita que llegue.

Pero no te quiero vender nada.

Simplemente me gustaría reunirme contigo para que podamos conocernos y que veamos si yo puedo ayudarte de alguna manera.

Nada más.

Así que si quieres que nos reunamos para hablar más del tema, aquí te dejo mis datos de contacto.

[TUS DATOS DE CONTACTO]

También puedes responder directamente a este email.

Un saludo

[TU NOMBRE]

TÉCNICA

#3

AFILIACIÓN

Por último, puedes buscar a un **afiliado o colaborador** para que **pueda pasarte clientes**.

Puedes contactar a algún profesional que ya tenga un negocio y que trabaje con clientes que necesiten de tus servicios.

Por ejemplo:

Puedes afiliarte con un trafficker o con un asesor fiscal, de tal forma que cualquier cliente que le entre a él y que necesite diseño web, te lo pase a ti.

Lo primero es buscar a colaboradores y afiliados. Y la mejor forma de hacerlo es **enviando un email para invitarles a una reunión contigo.**

ASUNTO:

Propuesta de colaboración

TEXTO:

Hola [NOMBRE],

Encantado de saludarte.

Aunque no nos conozcamos, nos movemos en sectores muy similares y yo llevo siguiéndote la pista desde hace un tiempo.

Te escribo porque me gustaría hacerte una pequeña propuesta.

Verás...

Estoy buscando ahora mismo clientes que necesiten diseño web. Por eso, me gustaría hablar contigo 10 minutos para conocernos y para ver si alguno de tus clientes necesitaría algún servicio de diseño.

No quiero alargar mucho más este email, así que si te parece interesante la idea de colaborar juntos de alguna forma, te dejo mis datos de contacto para que podamos hablar.

[DATOS CONTACTO].

Un saludo,

[TU NOMBRE]