Конспект прибыльная веб студия пошаговое руководство

СИ документа

Заголовок 16px, подзаголовок 14px, текст 10px

1. В чем кайф владения своей web-студией?

Плюсы для меня

* Я не тащусь на ненавистную работу в промерзлой маршрутке.
* Я получаю очень достойные деньги за свою работу.
* Я могу делать то, что хочу и когда захочу.
* У меня есть куча времени для своего развития.
* Я забыл, что такое усталость и плохое настроение.

+ самого бизнеса

1. Нет сезонности
2. Не нужна аренда
3. Высокая маржинальность

2. Как тратить по 2 часа в день и зарабатывать по 200 000р. в месяц?

В жизни три самых главных ресурса - время, деньги, свобода.

3. Web-студии на Руси, или почему все так плохо?

Мы доктора, врачи лекари, а клиент не специалист, моя цель, чтобы сайт приносил клиенту деньги.

4. Как избавиться от рутины и, наконец, заняться бизнесом?

Если какая-либо задача отнимает львиную долю времени то нужно нанимать людей тк руководитель должен всегда оставаться с чистой головой

“Кто работает целый день, тому некогда зарабатывать”

Джон Дэвисон Рокфеллер

5. Основные тараканы, мешающие продавать больше

Делать сайты дешево – плохо. Очень много заказчиков думают, что сайт это тям-лям и все готово

6. Что на самом деле нужно клиенту?

Я не просто продаю сайты, а продаю продающие сайты. И обучаю клиентов, что обычные сайты – плохо, а продающие – хорошо.

Цель заказчика – клиенты, заказыб продажи.

7. Можно ли выделиться среди однообразной толпы?

УТП – уникальное торговое предложение. Каждая компания для достижения большого результата должна иметь уникальное торговое предложение.

8. Как с помощью УТП выстроить очередь из заказчиков?

Нужно иметь своих фрилансеров, fне штатных рабочих, тк это уже не выгодно. + важно говорить, что я продаю сайт, который принесет ему кучу денег.

9. Конкурируем по цене, выделяемся среди конкурентов

Конкурировать можно не только по цене, но и по качеству. Не нужно гнаться за каждым клиентом тк не каждый готов отдавать деньги за качественный сайт.   
10. Моя схема работы. Как это работает у меня

В своей команде я должен иметь 3 менеджера по телефонным обзвонам, 2 бегунка по встркечам, начальника отдела продаж, главного дизайнера и 2 его подчиненных, главный программист и 2 его помощника специалист по seo, проект менеджер.

Вся работа должна фиксироваться в договорах тк без них могут быть проблемы.

11. ООО или Ип?

Преимущество ООО в том что именно с вас не могут взыскать квартиру машину и тд и плюс клиенты больше доверяют ООО. Но с ООО тяжелее снять деньги.

12. Бугалтера.

Наше время стоит дороже, чем время специалистов.

13. Выбираю название.

По хорошему в названии компании писать Имя и фамилию тк это вызвает доверие со стороны клиента. Наприсер, студия еловских максима

Общее правило- короткий, красивый запонинающийся домен.

14. визитки – классная тема для любого бизнеса. Vожно сделать 2 варианта визитки, одна смешная, а другая серьезная.

Правила работы с визитнецей. 1 достаю ее из кошелька или визитницы. 2 передаю ее прямо в руки. 3 если мне дают визитку то я ее читаю и кладу в карман

15. А что делать, если нет портфолио? – воровать

16. Мониторим конкурентов, или на службе у её величества

Всегда нужно анализировать своих конкурентов, чтобы использовать такие же фишки, как и у них. Как они общаются с клиентами, где подают рекламу. Я смогу копировать пачку договоров, котрые они мне пришлют.

17. Что нужно делать, основной принцип для привлечения клиентов

Нет единой фишки, которая принесет море золота. НО несть множество фишек, которые могут хоошо поднять прибыль.

18. Семинары: как стать крутым специалистом за короткое время

Семинары – самый дешевый и быстрый инструмент для привлечения заказчиков.

19. Продаем на выставках

Сотрудничаю с большими компаниями, любыми способами привлекаю их к себе.