

Q72 我新创办了一家律师事务所，每天都在忙着寻找新客户。可问题在于，很多人都觉得请律师是一件特别昂贵的事，我怎样才能打消他们这种心理，让他们尝试请我们呢？

开了律师事务所，你立刻将自己置身于敢于创业的一小部分人的行列。但千万不要因为你敢冒险，就盲目地忘记这样一个事实：大多数人都是回避风险的，包括那些你想要为其提供法律服务的人。在他们看来，接受一个新的供应商，甚至接受一位新员工，本身都会伴随着一定风险。但至少这风险可以衡量 - 从他们聘请你所花费的资金和时间。雇主在聘请员工时都会设定试用期，以控制风险。但这样一来，就把风险转嫁到员工身上了。所以，作为供应商，你应该怎么才能减少客户的风险呢？

在华尔街英语，我发现传统固定的课程时间表有一大弊端：我们的潜在学生有可能会买一整段课程，但因为时间问题没法来上课，学费就会白白浪费。最后我们想了个办法，那就是围绕学生的时间来设计课程时间表。学生的风险解决了。另外还有一个风险：可能学生也上了课，但他们却并没真正理解要点，怎么办？我们决定让学生可以重新上课，而不另收任何费用。问题又解决了。

对你来说，你意识到你的目标市场在考虑请你时会遇到哪些风险呢。想想看，你能免费为他们提供些什么，从而能说服你的潜在顾客尝试你的服务。记住，一定要让客户因试用而产生的感激之情超过他们的试用成本。