

RED VELVET ROPE POLICY

KAKO ODABRATI VIP KLIJENTE



KAKVE KLIJENTE ŽELIMO?

- **One s kojima rado redovno i dobro komuniciramo**
- **Netko tko dijeli slične vrijednosti i radnu etiku**
- **Klijete koji žele poboljšati marketinšku strategiju i ne boje se biti inovativni**
- **Klijente koji su predani svojim proizvodima i uslugama**
- **Klijente koji poštuju rokove**
- **Klijente koji razumiju važnost društvenih medija i koji će vam biti zahvalni za stručnost, savjete i vođenje**
- **Klijente s osjećajem za humor**
- **Klijente koji vam dopuštaju da budete kreativni**



KAKVE KLIJENTE ČESTO IMAMO?

- **Oni sve znaju najbolje**
- **Ne cijene naš rad**
- **Ne žele platiti**
- **Sitničare**
- **Imaju zahtjeve koji prelaze profesionalnu sferu**
- **Iscrpljuju nas**



fringe**focus**

8 WAYS TO GET BAD CLIENTS

- 1 USE CRAIGSLIST.
- 2 SHOW OLD WORK.
- 3 LOWER YOUR RATES.
- 4 OFFER DISCOUNTS.
- 5 BE SHY.
- 6 DO SPEC WORK.
- 7 WORK FOR FAMILY.
- 8 SAY YES TO EVERYTHING.

DON'T
LET
A BAD
CLIENT
GET YOU
DOWN



BAD
CLIENTS
WILL
STEAL
YOUR
SOUL

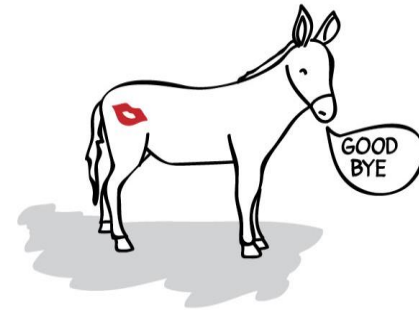
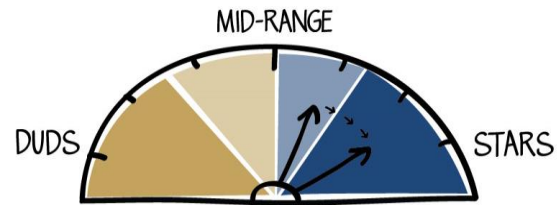
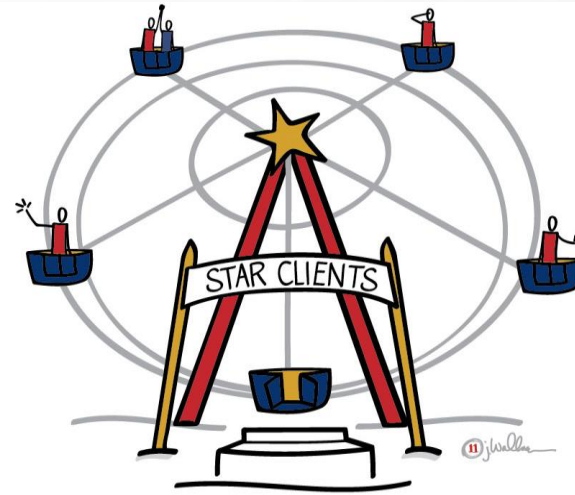


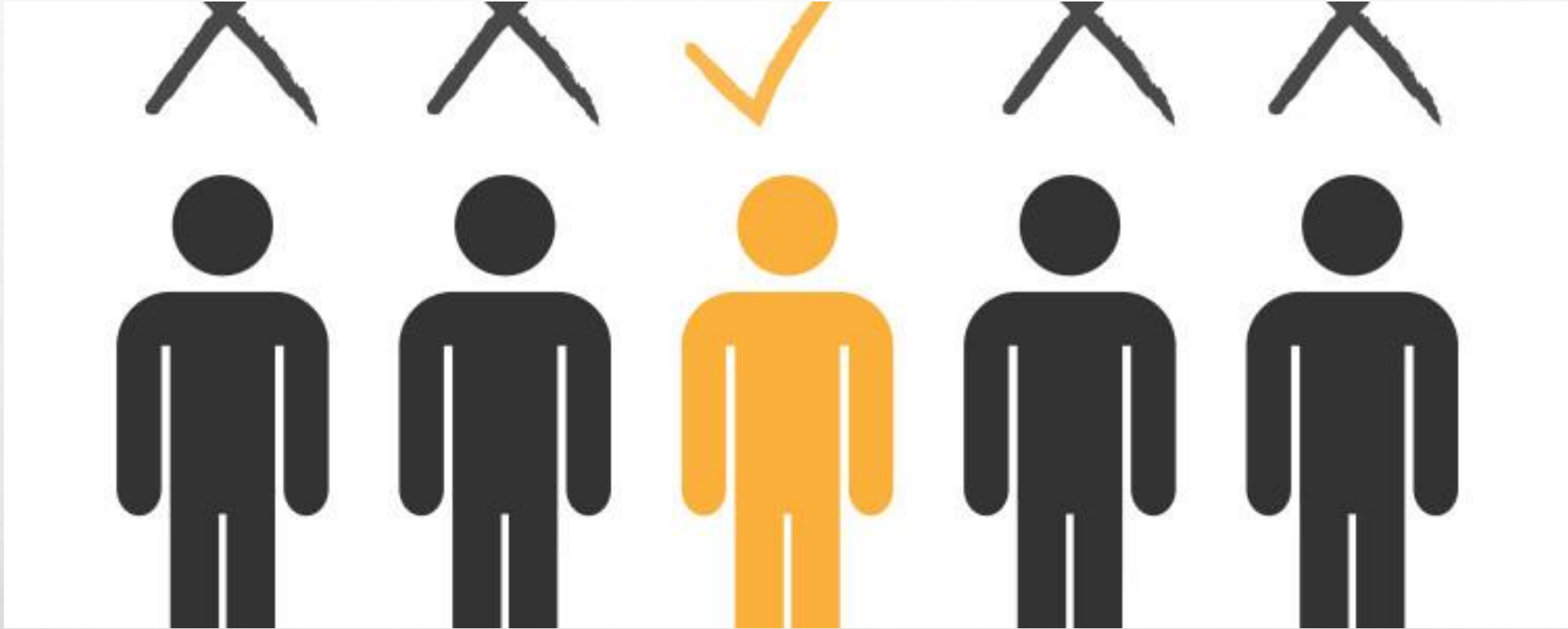


Michael Port: Clients who are not a good fit will suck your energy dry and will take up space in your calendar, leaving less room for the right clients.

THE BOOK YOURSELF SOLID

RED VELVET ROPE POLICY





BIRAJTE SVOJE KLIJENTE JER...

- **Bit ćete najbolja verzija sebe i odraditi ćete posao s klijentom na najbolji mogući način**
- **Bit ćete zadovoljniji i samopouzdaniji te ćete stvoriti bolji odnos s klijentom**
- **Vi ćete se postovjetiti s klijentima i birati ćete svoje klijente kao što birate svoj e prijatelje**
- **Ljudi vas ocjenjuju prema vašim klijentima s kojima radite: njihova reputacija=vaša reputacija**
- **S lošim klijentom odradite ono što se započeli ako možete i prekinite vezu**
- **Iskoristite vrijeme i energiju za privlačenje dobrih klijenata.**

DOMAĆA ZADAĆA

- **Kreirajte svoju listu vrijednosti koje želite ostvariti s klijentima**
- **Selektirajte klijente koji odgovaraju vašim kriterijima**
- **Komunicirajte vrijednosti koje zastupate**
- **Ako klijent odgovara polovici vaših kriterija- dogovarajte se, ako ne - ne razmišljajte o njemu**
- **Budite samopouzdana kada tražite protuvrijednost za svoje vrijeme, iskustvo, uslugu, proizvod .**



HVALA NA PAŽNJI

- **MR.SC. IVANA RADIĆ**
- **EMAIL: ivana@presentcommunication.com**
- **MOB: + 385 91 923 77 01**