Как раз и навсегда покончить с поиском клиентов

Не рыскать, а занять позицию

Поиск клиентов – отстой.

Вы НЕ должны искать клиентов, особенно теперь, в Новой Экономике, когда клиенты, наученные рецессией, пятяся и бегут от приближающегося к ним продажника, будто от блохастой бешеной собаки с пеной на клыках – даже если он на вытянутых руках несёт что-нибудь интересное. Если люди видят, что вы заняты традиционным поиском клиентов, для них вы источаете ядовитые испарения. Для него вы – человек, который пришёл что-то отобрать. В этом исток «сопротивления продаже». Вместо этого нужно сосредоточиться на позиционировании, т.е. так заявить о себе, чтобы готовые к сделке клиенты сами бежали к вам за экспертной помощью или видели в вас того самого человека, которого можно позвать на выручку. Потом преследовать клиента – абсолютно правильная политика: когда он уже узнал о вас, первым сделал шаг навстречу и пошёл на контакт.