

# 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**



fringeFocus

# 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



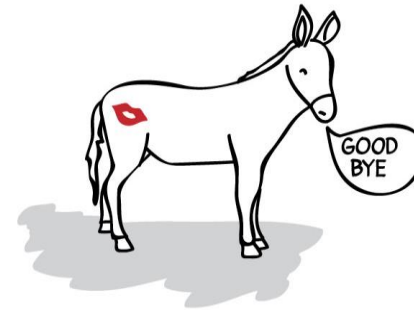
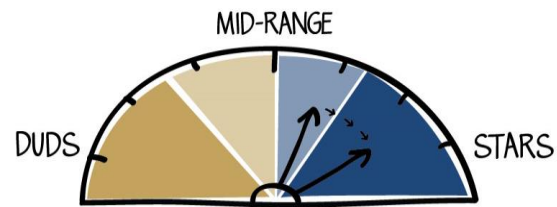
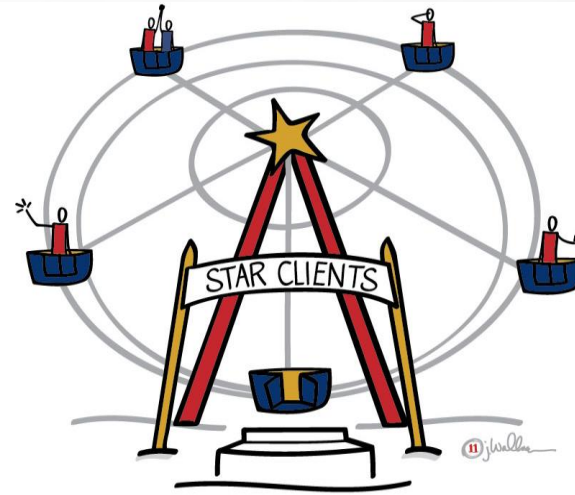
present<sup>®</sup>  
COMMUNICATIONS



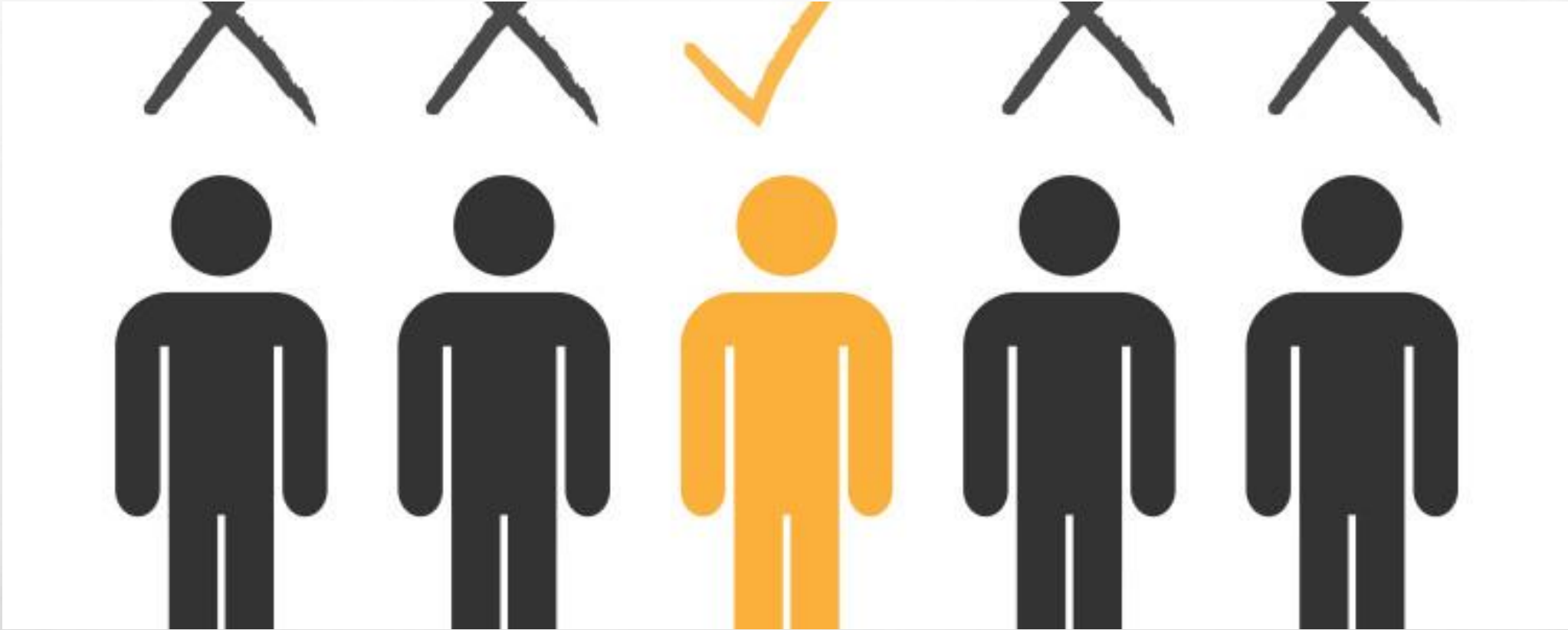
**Michael Port: Clients who are not a good fit will suck your energy dry and will take up space in your calendar, leaving less room for the right clients.**

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 svoje 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 samopouzdati kada tražite protuvrijednost za svoje vrijeme, iskustvo, uslugu, proizvod .**



# HVALA NA PAŽNJI

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