

Порада #06

Відмінний четвер.

Візьміть собі за правило назначати обідні зустрічі з клієнтами або потенційними клієнтами, наприклад, кожного четверга. Таким чином Ви будете протягом години на тиждень ділити обід з людиною, яка надає Вам роботу або незабаром надасть. Завчасно перевірте, що наступний четвер у Вас вже зайнятий.



Порада #07

Календар – помічник-рятівник.

Ведіть маркетинговий календар. Виділяйте одну годину на тиждень, щоб проаналізувати та визначити план активних дій на найближчий період - з ким Ви маєте зустрітися, з ким пообідати, кому зателефонувати, а кому написати особисто.



Порада #08

Сам собі журналіст.

Не чекайте, доки редакція ЗМІ прийде до Вас з інтерв'ю.
Ви можете самі висловити свій експертний погляд
у власному Блозі.



Порада #09

Класно бути скрізь!

На замітку: у кожній соціальній мережі - особливе призначення.

LinkedIn – поширення інформації серед бізнес-аудиторії.

Facebook – відображення індивідуальності фірми.

Twitter – обговорення з аудиторією актуальних думок.

YouTube – візуалізація юридичної інформації.



Порада #10

Спілкування як спосіб життя.

Тренуйте навички спілкування! Розвивайте та відпрацьовуйте свої комунікативні здібності як в офісі, так і за його межами.

