



AKADEMIA FREELANCER PRO

plan kursu

10 TYGODNI

Szkoła dla freelancerów trwa 10 tygodni – to dostatecznie dużo czasu, by krok po kroku wprowadzić wszystkie zmiany w swojej pracy.

Podczas kolejnych lekcji rozbierzemy na czynniki pierwsze wszystkie aspekty pracy freelancera:





TYPY OSOBOWOŚCI

sprawdzisz, czy to, co robisz, pasuje do Twojego typu osobowości i dowiesz się, jakie profesje z Twojej branży są dla Ciebie stworzone.



STAN ZERO

dzięki odpowiedzi na 10 kluczowych pytań oraz analizie zleceń określisz, w jakim punkcie jesteś i co wymaga natychmiastowej zmiany, żebyś mógł ruszyć dalej.



PERSONĘ KLIENTA

określisz dokładny profil idealnego klienta i już nigdy nie będziesz miał problemu z tworzeniem tekstów reklamowych, ofert, postów na Facebooku. Zawsze będziesz wiedział, do kogo mówisz.



ANALIZĘ SWOT

odnajdziesz mocne i słabe strony, zagrożenia i szanse swojego freelancerskiego biznesu.





CELE

biznesowe, marketingowe, komunikacyjne – pomogę Ci znaleźć cele, które współgrają z Twoimi wartościami.



STRATEGIĘ FREELANCERA

stworzysz strategię działania, która pomoże Ci zrealizować Twoje cele krótko- i długoterminowe. Krok po kroku dojdziemy od STANU ZERO do METY, na której chciałbyś się znaleźć.



NISZE RYNKOWE

poznasz 6 typów nisz rynkowych, dowiesz się, jakie nisze możesz zagospodarować jako freelancer.



MARKĘ FREELANCERA

dowiesz się, co wpływa na to, jak inni postrzegają Twoją markę i dlaczego Twoja konkurencja zarabia 10 razy więcej niż Ty. Poznasz 12 archetypów Junga i określisz, jaką marką chciałbyś być.



NARZĘDZIA DO BUDOWY MARKI

wyберzesz takie, które najlepiej przysłużą się Twojemu biznesowi i będą dopasowane do ilości czasu, jaki możesz poświęcić.





CENTRUM DOWODZENIA

dowiesz się, jakie 8 błędów popełniają freelancerzy na swoich stronach i stworzysz teksty, które sprzedają. Pokażę Ci, co musi być na stronie, żeby klient chciał współpracować właśnie z Tobą.



MAGIA SŁOWA NA „R”

ta jedna rzecz, której nazwa zaczyna się na „r” to coś, czego większość freelancerów nie robi, a jeśli już – robi nieudolnie. A to rzecz, która może zdecydować, czy klient będzie chciał od Ciebie kupić już, natychmiast, czy będzie kręcił nosem i zastanawiał się nad współpracą z innymi.



ZDOBYWANIE KLIENTÓW

opowiem Ci o blisko 40 sposobach na zdobywanie klientów – to sposoby uniwersalne dla każdej branży i bezpłatne! Pokażę Ci też, jak promować się, gdy nie masz czasu i jak sprawić, żeby to klient przyszedł do Ciebie.



KONTAKT Z KLIENTEM

dowiesz się, z jakich 26 powodów klient chce wydać u Ciebie pieniądze i jakie 4 kluczowe pytania zadać mu jeszcze zanim wycenisz zlecenie, żeby pokazać się jako profesjonalista i skosić konkurencję 😊





USTALANIE CEN USŁUG

pokażę Ci, jak ocenić jaką wartość mają Twoje usługi dla klienta, jak go przekonać, żeby wydał kasę właśnie u Ciebie na 5 różnych sposobów. Przejdziemy całą ścieżkę nawiązywania współpracy z klientem – od pierwszego kontaktu mailowego, podczas którego zdobędziesz jego szacunek za pomocą 4 kluczowych kwestii.

Dowiesz się, co to są DOBRE PYTANIA, których większość freelancerów nie zadaje swoim klientom. **Zaproponujesz** klientowi różne rozwiązania jego problemu i sprawisz, że kupi u Ciebie więcej, niż zamierzał. **Stworzysz** nowy cennik usług, oparty na wartości, a nie tylko czasie pracy, a także swój własny szablon do kontaktów z klientem. Już nigdy nie będziesz pracował za grosze!



NEGOCJOWANIE CEN

co zrobić, gdy klienci proszą o zniżki, jak podnosić ceny stałym klientom, jak prezentować cenę usług, żeby klient chętnie na nią przystał. Czyli innymi słowy – jak pokazać klientowi ofertę nie do odrzucenia 😊



NOWE ŹRÓDŁA PRZYCHODU

pokażę Ci, jak to zrobić, żeby z jednego klienta wycisnąć jeszcze więcej. Dowiesz się, jaki JEDEN POMYSŁ może sprawić, że będą u Ciebie kupować nawet klienci, którzy do tej pory nie kupowali. Powiem Ci też, jaka jedna metoda rozliczania sprawi, że Twój biznes będzie bardziej przewidywalny i jak ją właściwie zastosować.





ORGANIZACJĘ PRACY

jak pracować efektywnie, skąd wiedzieć, które zadania zlecać innym, jak przygotować się do urlopu?



PRZYKŁADY

na przykładach omówimy strategię działania dla freelancerów z różnych branż: copywriting, grafika, tworzenie stron na Wordpressie, trener jogi.



PROBLEMY Z KLIENTAMI

omówimy 25 konkretnych problemów, które stwarzają klienci, pokażę Ci, jak je rozwiązać.





SPORO TEGO?

Sporo treści jak na jeden kurs, prawda? Dlatego właśnie te tematy rozłożyłam w czasie na 10 tygodni. Raz w tygodniu będziesz dostawać nowe materiały (video, PDF, audio), które zdążysz spokojnie przerobić do kolejnego tygodnia.

Dostaniesz także zestawy ćwiczeń do wykonania, szablony, materiały do wydruku.

Dodatkowe pytania będziesz mógł zadać w specjalnej, tajnej grupie na Facebooku, stworzonej na potrzeby tego kursu. Wspólnie z grupą innych freelancerów będziemy się wspierać i motywować.



ZAPISY TYLKO OD 6 DO 16 LUTEGO