

## 1. WZBUDŹ ZAUFANIE

### Przedstaw się

- kim jesteś? dodaj swoje profesjonalne zdjęcie
- dlaczego warto z Tobą współpracować?
- jakie masz talenty i doświadczenie? kursy? sukcesy?
- co masz wyjątkowego? jakieś umiejętności? zmysły?
- w czym pomożesz klientowi?

**Pamiętaj!** Pisz w kontekście - Ty dla klienta a nie JA! Nie przechwalaj się, nie pisz życiorysu, nie pisz CV.

## 2. PERSONALIZACJA

### Zanim wyślesz

- poświęć chwilę czasu i poznaj klienta, kim jest, czym się zajmuje i jakie ma potrzeby; zobacz jego social media i stronę www,
- spersonalizuj ofertę i odpowiedz na potrzeby zawarte w ogłoszeniu.

**Pamiętaj!** Klienci kupują od ludzi a nie od marek, dlatego daj się polubić (patrz punkt 1) i nie traktuj nikogo z automatu.

## 3. OPIS TWOICH USŁUG

### Konkret i kondensacja

- nie opisuj usług w postaci elaboratu, to nie miejsce na to; możesz rozwinąć szczegóły w emailu lub w rozmowie,
- wymień lub krótko opisz zakres Twoich specjalizacji.

**Pamiętaj!** Oferta powinna być kondensacją Twoich umiejętności. Zaciekaw klienta, nie zanudzaj.

## 4. CENNIK I DANE KONTAKTOWE

### Pakiety lub stawka za rbh

- zawsze podaj cenę za swoje usługi,
- zostaw dane kontaktowe (email, telefon itp),
- podaj adresy swoich stron i social mediów,
- napisz jak się rozliczasz (forma opodatkowania).

**Pamiętaj!** Zaprosz klienta do spotkania online.

### Pamiętaj! Oferta powinna wzbudzać zaufanie i być:

- elegancka i przejrzysta,
- krótka (2-3 strony A4 max),
- zgodna z prawdą.