

تسويق الخدمة في العمل الحر

كيف تبني حضورًا مهنيًا يجذب العملاء ويعزز فرص البيع



أهمية التسويق

- يميّزك التسويق بين مستقل يجذب العملاء باستمرار وآخر ينتظر وصولهم
- يفتح قنوات متعددة للوصول إلى العملاء المناسبين
- يبني ثقة العميل قبل وصوله إلى الخدمة، مما يرفع احتمالية الشراء
- يُحسّن ظهور خدمتك ويقلّل المقارنات في السوق التنافسي
- يبني سمعة مهنية قوية مع الاستمرارية

شارك نتائج عملك

- كل إنجاز فرصة لمبيعات أكثر
- شارك التقييمات ونتائج المشاريع مع رابط مباشر للخدمة بإمكانك نشر صفحتك عبر الرابط الموجود في حسابك كما هو موضح في الصورة
- ▶ ادخل على الخدمة المقدمة من حسابك كطالب خدمة اضغط على مقدم الخدمة كما في الصورة (1) ثم شارك بالرابط المشار اليه في الصورة (2)



الصورة (2)



الصورة (1)

- انشر قصص نجاح قابلة للقياس مثل: زيادة المبيعات أو تحسين الأداء
- وزّع المحتوى عبر لينكدن أو موقعك الشخصي



انشر نماذج أعمالك

- حوّل كل مشروع إلى محتوى تسويقي
- اختر أفضل نماذجك وأرفق مع كل منها:
 - هدف المشروع
 - طريقة التفكير والتنفيذ
 - الأدوات والتقنيات المستخدمة
 - النتائج المحققة



ابنِ علاقات قوية مع العملاء

- العميل الراضي أفضل مصدر للتكرار والتوصية
- اتّفق على التوقعات وسير العمل منذ البداية
- أبقِ العميل على اطلاع دائم لضمان الشفافية
- سلّم النتائج في الوقت المحدد وبجودة تحقق أهدافه