

Ako začať agentúru od nuly

Prvý klient bez portfólia, bez obsahu a bez peňazí na reklamu. Postup, ktorým som začínal ja.

Môj štart

V 17 rokoch som nemal žiadne portfólio a nikto z potenciálnych klientov ma nebral vážne. Môj prvý klient bol rodinný známy, ktorý nevedel nastaviť reklamy na Facebooku a Google. Robil som mu zadarmo. Prišli výsledky, mal som prvú prípadovú štúdiu a na nej som postavil ďalších klientov. Dnes mám 22 rokov a vediem agentúru Lunvio.

01 Nezačínaj obsahom

Všade počuješ: tvor obsah, rob cold outreach, buduj osobnú značku. Všetci majú trochu pravdu. Lenže o čom budeš točiť, keď si ešte nikomu nepomohol?

Obsah je zosilňovač niečoho, čo už funguje. Keď máš výsledky, obsah ich ukáže viacerým ľuďom. Na začiatku ti klientov neprinesie, lebo ti ľudia zatiaľ nemajú prečo veriť.

02 Prvý klient zadarmo

Predstav si, že prídeš na prvý pohovor bez skúseností a pýtaš si 3 000 €. Vysmejú ťa alebo ťa pošlú domov. S podnikaním je to rovnaké: klient vidí riziko. Prečo by mal dať peniaze práve tebe, keď si to nikdy nerobil a nemáš výsledky?

Väčšina začiatčníkov si myslí, že problém je cena, a tak dáva nezmyselné zľavy. Lenže **klient ti neverí za 500 € rovnako ako za 150 €**. Keď sa ťa spýta, koľko mu prinesieš, zaváhaš. Nie preto, že by si klamal, ale preto, že to ešte nevieš. A on to vycíti.

Ponuka, ktorú takmer nikto neodmietne: mesiac práce zadarmo výmenou za referenciu a možnosť ukázať výsledky. Pre podnikateľa je to bez rizika, tebe to pridá skúsenosti.

Čo z toho máš ty:

- Pracuješ bez tlaku, nikomu nič nedlžíš.
- Môžeš skúšať, učiť sa a pridávať nové veci.
- Keď to nevyjde, odchádzaš aspoň s lekciami a zistíš, či je to vôbec pre teba.
- Keď to vyjde, máš prípadovú štúdiu, na ktorej podpíšeš ďalších klientov, už za normálnu cenu.

03 Kde nájsť prvého klienta: tri metódy

Skúšaj ich v tomto poradí. Nepotrebuješ desiatky klientov. **Stačí, keď ti jeden človek povie áno.**

1. Známi a rodina

Vezmi papier a pero, alebo telefón, ktorý máš aj tak celý deň v ruke, a vypíš si všetkých známych, ktorí podnikajú alebo majú niečo, s čím im vieš pomôcť. Nekontaktuj ich cenníkom. Ponúkni im službu zadarmo za referenciu a výsledky. Aj môj prvý klient bol rodinný známy. A keď to nevyjde ani so známym, aspoň pochopíš prečo a čo zmeniť.

2. Menšie miestne firmy

Nemáš v rodine podnikateľov? Je to úplne bežné. Nájdí menšie firmy v okolí a ponúkni im to isté. **Chod' osobne.** E-mail od neznámeho pôsobí, akoby si ich chcel oklamať. Stretnutie vzbudí úplne iný pocit a firma blízko teba sa ti ľahšie obsluhuje, keď s ňou točíš obsah.

3. Oslovovanie neznámych (cold outreach)

Voláš alebo píšeš ľuďom, ktorých nepoznáš. Je to najťažšie: veľa ľudí neodpíše a ďalší sa s tebou nestretnú. Ja som na tom však postavil svoj začiatok. Tí ľudia ti budú klásť ťažké otázky a práve to ti vybuduje komunikáciu, argumentáciu a vystupovanie, ktoré využiješ pri každom ďalšom klientovi. Pusti sa do toho, keď už máš prvú prípadovú štúdiu.

04 Sprav z neho prípadovú štúdiu

Zapiš si čísla pred začiatkom spolupráce a po nej. Klienta nezaujíma, čo robíš. Zaujíma ho, čo mu to prinesie. „**Viem vám priniesť o 5 000 € mesačne viac**“ znie úplne inak než „spravím vám web“, ak to máš podložené výsledkom.

S prípadovou štúdiou už na stretnutí nekockáš. Vieš čísla aj to, čo presne pre klienta spravíš.

05 Až potom obsah

Obsah je jeden z najsilnejších nástrojov a stojím si za tým. Ale najprv musíš mať čo ukázať. Keď máš výsledky, obsah ich zosilní a uvidí ich viac ľudí.

TVOJA ÚLOHA NA DNES

Chyť telefón, napiš piatim známym alebo piatim podnikateľom a dohodni si stretnutie. Cieľ je jediný: prvá spolupráca s prvým klientom.

Šablóna prvej správy

Ahoj [meno], venujem sa [službe, napr. reklamám na Facebooku a Instagrame] a hľadám prvú firmu, ktorej by som mesiac pomáhal zadarmo. Na oplátku by som chcel referenciu a možnosť ukázať výsledky ako ukážku mojej práce. Nemal by si záujem? Rád sa stretnem na kávu a všetko vysvetlím.

Uprav si ju vlastnými slovami. Najlepšie funguje, keď ju pošleš niekomu, koho poznáš, alebo keď ju povieš osobne.

Zasekol si sa?

Napísal si a nevieš, čo ďalej? Alebo ti odpísali a nevieš, čo odpovedať? Napíš mi na Instagram **@martin.patrovic** a rád ti pomôžem.

YouTube [youtube.com/@martinpatrovic](https://www.youtube.com/@martinpatrovic) **Web** martinpatrovic.sk **Agentúra** lunvio.sk