

Freelance

Land your first job!

ITAcademy

Freelance platforme

 **upwork**  **peopleperhour**

 **guru**  **Toptal**[®]

 **freelancer**

ITAcademy

Linkovi

- <https://www.upwork.com>
- <https://www.peopleperhour.com>
- <https://www.guru.com>
- <https://www.toptal.com>
- <https://www.freelancer.com>

Kako početi?

- Dobro poznavanje **engleskog jezika**. Ovo je **must-have!**
- Dobro poznavanje oblasti u kojoj radite. Znanje = \$\$.
- LinkedIn profil → ovaj profil predstavlja Vašu **ličnu kartu** na internetu.
- Kreiranje profila I popunjavanje adekvatnih informacija na što više platformi.
- Pisanje **winning** proposala.
- Razumjevanje na koje poslove aplicirati, a na koje ne.
- Naučiti kako da se izdvojimo iz mase.
- Quality over Quantity.
- Reference/Portfolio/CV.
- Personalni blog na kojem dokazujemo expertizu u datom polju.

LinkedIn – lična karta!

S više od **546 milijuna korisnika**, LinkedIn je najveća profesionalna društvena mreža. Iako se na prvi pogled čini da je LinkedIn još jedna od onih društvenih mreža na kojima se samo trati vrijeme, to ipak nije tačno. LinkedIn je jedina društvena mreža koja korisnicima omogućuje :

- ✓ Ako je osobni profil tip-top, svaki korisnik može postupno izgraditi vlastiti online identitet, ali i identitet kompanije.
- ✓ Može se povezati s drugim LinkedIn korisnicima, kolegama, pa i stručnjacima.
- ✓ Proširivati svoje znanje čitanjem stručnih članaka koji dolaze na pladnju
- ✓ Da se svijetu predstave sa svojim iskustvom, znanjem i vještinama.

1) Guglajte svoje ime

U biti, to je to. To je jedan od najboljih razloga zašto imati **LinkedIn** profil. Ljudi pretražuju kompanije i pojedince preko Googlea. I ako imate LinkedIn stranicu, nema sumnje da će se vaš LinkedIn profil pojaviti među prvim Googleovim rezultatima ili odmah nakon Vaše web stranice. Kad vas ljudi požele kontaktirati, ne možete očekivati da će svi doći na vašu web stranicu pod sekciju “Kontakt”. No kad Vas traže na Googleu i pogledaju vašu LinkedIn stranicu, svjesni su da mogu dobiti bolji uvid u Vašu kompaniju ili u vaš osobni profil na kojem ističete sve svoje prednosti.



Atif Becirbasic



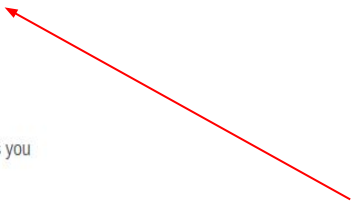
[All](#) [Images](#) [Videos](#) [News](#) [Maps](#) [More](#) [Tools](#)

About 83,700 results (0.48 seconds)

<https://ba.linkedin.com> > atif-becirbasic

Atif Bećirbašić - Bosnia and Herzegovina | Professional Profile

View **Atif Bećirbašić's** professional profile on LinkedIn. LinkedIn is the world's largest business network, helping professionals like **Atif Bećirbašić** ...



<https://www.facebook.com> > Becirbasic08

Atif Becirbasic - Facebook

Atif Becirbasic is on Facebook. Join Facebook to connect with **Atif Becirbasic** and others you may know. Facebook gives people the power to share and makes...

<https://www.peopleperhour.com> > freelancer > sarajevo...

Sarajevo Digital - CEO/Senior Developer - PeoplePerHour

Hi, my name is Atif, I'm twenty two years old web developer from Sarajevo, Bosnia and Herzegovina. Over the last 8 years, I have been developing and ...

2) *LinkedIn predstavlja Vas*

LinkedIn temelji su izgrađeni na individualnim osobnim profilima na kojima se prikazuju vještine i znanje vlasnika profila, a ne od poduzeća u kojem korisnik radi.

Korisnici LinkedIna koriste ovu društvenu mrežu iz brojnih razloga, od kojih su dva sigurno:

- ♦ **Praćenje i povezivanje** s drugim stručnjacima iz njihovog područja rada i
- ♦ Praćenje i povezivanje s drugim kompanija kako bi bili u toku s najsvježijim novostima i događajima iz te branše.

3) Uvezivanje sa regruterima

Onog trenutka kada započinjete Vašu karijeru, jako je bitno da pretražite regrutere različitih kompanija. Pošaljite im zahtjev, ne ujeta. Kada bi followali 10ak regrutera svaki dan, došli bi do brojke od 300 regrutera na mjesečnom nivou, odnosno 900 konekcija za **3 mjeseca**! Šta regruteri velikom većinom objavljuju? **Oglase** za poslove! PS: Ja bih se bazirao na regrutere americkih/UK kompanija, zbog toga što navedeni veoma često traže remote radnike, gdje su satnice i uslovi puno bolji u odnosu na domaće tržište

4) Objavljujte postove

Završili ste projekat? Napišite šta ste radili, podijelite tehnologije koje ste koristili te detaljno objasnite o čemu se radi. Postoji velika vjerovatnoća da će nekom iz iste niše trebati isti/gotovo isti proizvod. Za razliku od Facebooka i Instagrama, na LinkedInu nema algoritma od kojih će vam kosa stajati u zraku. Kada odlučite objaviti objavu, ona će se pojaviti na svim feedovima vaših pratitelja, bez obzira na to koliko su često u interakciji s vašim objavama.

To znači da su svi vaši uloženi naponi vrijedili truda jer je vaš online sadržaj došao do kompletne publike.

5) Uvežite se sa kolegama

LinkedIn algoritam ima zanimljiv način djelovanja, gdje recimo bolje “rangira” postove koji u prvih 30 minuta od trenutka objave, imaju što više interakcija. Napravite grupu sa kolegama, svaki put kada neko od Vas objavi post, napravite interakciju sa istim. Lajk ili komentar podrške uzima otprilike minut vremena, a mnogo znači za što veći reach.

Kreiranje profila na što više freelance mreža

Potrudite se da kreirate profil na što više freelance mreža. Uzima minimalno vremena, a statisticki gledano, što više poslovnih mreža, to je veća mogućnost da ćete dobiti posao. Bilo bi lijepo kada bi se potrudili oko Vaših profila! Zapamtite, apsolutno svaka Vaša interakcija sa internetom ostavlja dojam o Vama. Ako niste imali vremena da adekvatno popunite profil, ostavite reference/portfolio, znači niste se potrudili oko sebe što direktno implicira da ćete se jednako ili manje posvetiti projektu. Kakav to dojam ostavlja, zaključite sami.

Ali ja nemam portfolio...

Portfolio se kreira u zavisnosti od toga čime se bavite. Ukoliko je to programiranje, neka Vam git ne bude nepoznanica, za dizajn bi to bio behance, za pisanje obicni wp blog ili linkedin profil. Vaš portfolio je ono što se najčešće pregledava I čime ustvari uvjeravate potencijalne klijente da znate da radite Vaš posao. **(L)earn!**

Svjesni smo da niko ne voli da radi besplatno, no na samom početku je to itekako potrebno. Vaš portfolio će početi da raste onog trenutka kada završite prvi posao uspješno, te više nikada nećete morati da radite “besplatno”.

Kako popuniti profil?

Uzet ćemo upwork kao primjer za kreiranje profila. Pored Vašeg imena i prezimena potrebno je da napišete i kratki summary o Vama, te čime se bavite. Uzet ću svoj summary za primjer.

Hi, my name is Atif, I'm twenty-five years old web developer from Sarajevo, Bosnia, and Herzegovina.

Over the last 10 years, I have been developing and supporting a wide range of projects for one of the most popular companies in the USA: the system that provides monitoring of student performance and quality of teaching, remote learning system, CRM system, the system that works with Asterisk data(real-time calls listening, statistics, calls history), more than 500 web sites, web applications, and landing pages.

Also, I have a huge experience with CMS like WordPress and Shopify which includes installing, configuring, theme customization, plugin development.

I am very dedicated to web programming and I try to learn a new skill every day.

I'm honesty, communicable, responsible, and always ready to work on something new.

My skills:

- PHP, Yii2 Framework, Laravel Framework, Python, Django, MySQL
- Javascript, AJAX, jQuery, ReactJS, VueJS
- HTML5, CSS3, Twitter Bootstrap
- WordPress, Shopify, Magento, BigCommerce

Portfolio

O ovome smo već pričali. Na svakoj od freelance mreža za koju se prijavljujete, bilo bi lijepo da popunite portfolio sekciju. Stavite slike, opišite na čemu ste radili te nabrojite skillove koji ste koristili kako bi achievevali rezultat. Onog trenutka kada klijent bude tražio recimo Angular developera, ukoliko imate projekte (skillove) koji su direktno povezani sa Angularom, automatski se pojavljujete na visocijoj poziciji u odnosu na druge developere.

Skills

Nabrojite sve svoje skillove. Nabrojite čak I one koje tek učite I ne predstavljaju Vašu komfort zonu.

Skills



PHP

Bootstrap

WordPress

jQuery

HTML

CSS

Content Management System Development


JavaScript

Website Development

Laravel

Certifications



Listing your certifications can help prove your specific knowledge or abilities. (+10%)
You can add them manually or import them from Credly. 

[Add manually](#)

[Import from Credly](#)

Certifications

Ukoliko posjedujete neki od certifikata, obavezno ih dodajte na profil. Certifikati direktno pokazuju da ste expert u nekom polju. Bez obzira što se možda čini “beznačajno”, svaki regruter/klijent baci oko na datu sekciju.

Certifications

Ukoliko posjedujete neki od certifikata, obavezno ih dodajte na profil. Certifikati direktno pokazuju da ste expert u nekom polju. Bez obzira što se možda čini “beznačajno”, svaki regruter/klijent baci oko na datu sekciju.

Employment history

Napišite Vaše radno iskustvo. Svako bi volio vidjeti gdje ste prije radili, čime ste se bavili te koliko ste opšte kompetentni da dostavite pojedini projekat. Neka Vam ne bude mrsko pobrojati poslove, budući da je ta informacija referentna vrijednost za sve buduće projekte.

Okej, napravili smo profile, šta sad?

- Dobro poznavanje oblasti u kojoj tražite posao
- Konstantnost I upornost!
- Slanje winning proposala!
- Prepoznavanje dobrih od loših klijenata!

Šta znači dobro poznavanje oblasti?

Ne, ne morate da budete expert u polju u kojem želite da gradite freelance karijeru, al bi bilo poželjno da stvarno posjedujete vještine za poslove na koje aplicirate. Ovo također nije nužno, budući da se uvijek dio posla može **outsourcovati**. **Zapamtite, najbitnije je da dobijete posao!** Poslije dobijanja posla, čak i da ne znate da odradite kompletan projekat, uvijek postoji mogućnost da Vam neko od kolega pomogne kako bi dostavili ono što se traži od Vas. Postoji veliki broj freelancer-a koji “uzimaju” poslove te su uglavnom u ulozi middle man-a, bez da zapravo rade na projektima.

Šta znači dobro poznavanje oblasti?

Također, ja kažem da sve što danas znam, da sam naučio za tuđe \$\$\$. Kako? Čak i da nisam bio siguran da ću dostaviti pojedini projekat, jer je uključivao određene skillove koje u tom trenutku nemam, govorio bih odvažno da znam i da mogu. Onog trenutka kada dobijem projekat, nije mi problem raditi i učiti u isto vrijeme (iako će to iziskivati više vremena nego da sam uzeo projekat koji bih mogao da dostavim koristeći skillove koje već posjedujem). Međutim, to je win win situacija. Širim svoj skill-set, zarađujem a klijent na kraju balade dobije projekat koji je tražio. Cilj opravdava sredstvo (ne baš uvijek, al razumijete šta želim da kažem) (:

Konstantnost I upornost

- Tjerajte sebe da pošaljete minimalno nekih 10ak-15 ponuda kroz jedan radni dan. Gledajte da pošaljete tih 10-15 ponuda na različitim platformama, nemojte se bazirati samo na jednu.

Ako uzmemo brojku od 15 ponuda po danu, to znači da bi poslali 450 ponuda na mjesečnom nivou. Da pogledamo postotak “prolaznosti” poslova od 1 posto, to bi značilo da dobijemo 4-5 poslova na mjesečnom nivou. Zanimljivo, zar ne? 30-40 ponuda dnevno, do the math.

Slanje winning proposala

- Ovo je možda najbitnija stavka za dobijanje poslova u freelance svijetu. Vidio sam mali milion proposala koji počinju sa :

Hi, my name is Michael and I am a _____

Briga ih I ko ste I šta ste. Vi morate da ih zainteresujete da otvore Vaš profil, sve ove informacije već svakako postoje tamo. Ono što ih interesuje je kako da riješe svoj problem! Ne želimo ovaj izraz lica u svakom slučaju



Tipični izraz lica prosječnog klijenta kada vidi proposal koji počinje sa : Hi, my name is _____ and I am _____

Greške u pisanju proposala

- Ogromni proposali, 200 + riječi
- Copy/Paste proposala
- Pisanje previše o sebi, umjesto o projektu I klijentu

Broj riječi u proposalu

Kada bih prebrojao riječi u svojim 5 zadnjih uspješno poslanih proposala, došli bi do sljedeći brojki :

83, 91, 87, 116, 87.

U prosjeku, to su 93 riječi po uspješno poslanom proposalu. Zapamtite, klijenti dobijaju 50+ proposala u prvih 8 sati od objavljivanja posla, da li stvarno mislite da žele da čitaju romane?



NAAH

Gramatika!

Prije nego što pošaljete Vaš proposal, provjerite da li ste sve napisali kako treba I da li je gramatički ispravno. Postoji free tool koji se zove grammarly, ekstenzija za browser (Chrome, Mozilla Firefox), koji će Vam uveliko pomoći da Vaš proposal izgleda profesionalnije. Zamislite da ste klijent I da Vas neko kontaktira na sljedeći način :

Ja dobar majstor, znala popraviti televizor, radio to više puta.

Nema smisla, zar ne ?

Na koje poslove aplicirati?

Ne šalžite proposale na poslove koji već imaju 20+ aplikacija. Refreshujte stranicu više puta i pogledajte zadnje objavljene poslove. Postoji velika vjerovatnoća da klijenti trebaju rješenje odmah, što direktno implicira da bi mogli biti odmah kontaktirani, naravno, ukoliko budete najbrži.

“ Hi there,

I just read your posting. It sounds like you need an expert in cold emails to advise you on everything from the content to the overall strategy.

I have a background in email marketing and have been doing this for 3 years. Cold emailing in B2B is what I specialize in.

I can work with you to write the content and subject lines, recommend the best technologies for you to use, and more. Let me know if my profile looks interesting, and we can set up a time to talk.

Best regards,

Biron Clark

“ Hi! Just read your posting. Sounds like you need an email expert to advise you on a few things... from funnel setup and strategy, to what you should offer to get signups in the first place.

I have a background in funnels and email copywriting and have been doing this for 3 years, including for some other subscription/membership businesses.

I can work with you to come up with a great strategy and high-converting emails to turn your prospects into paying customers. And I can help you get more email signups going into this funnel, too.

If any of the above sounds interesting, let me know when you'd be available to talk this week.

Best regards,
Biron Clark

Kako odabrati prave klijente?

ITAcademy

Convert WordPress Theme to HTML


Front-End Development

Posted 48 minutes ago


 Worldwide

We need to convert WP theme to static HTML, code should be clean, using SCSS and pure JS (using JS packages is allowed if you need it at all, but please no jQuery). No need to write form handlers. Template should work fine on all modern browsers + be mobile friendly, the same as on existing website. Images should be resized to normal size (they are too big now). Pages should load immediately (we are waiting 10 seconds for 1 single page to be loaded now). Our developer will move that HTML template to existing React platform.

- We are looking for the job to be completed by Wednesday, June 8th or earlier.
- Pages to be converted are Home, About, Contact Us, Seller FAQ, FAQ, Blog, Forum, Terms of Service, Privacy Policy. I will share the link to the website and specific pages in private messages.
- We can also provide access to the WP template if needed also expect that it may be easier to create HTML from scratch.

 **Less than 30 hrs/week**
Hourly

 **Less than a month**
Project Length

 **Intermediate**
I am looking for a mix of experience and value

 **\$15.00-\$35.00**
Hourly

Project Type: One-time project

Submit a Proposal

 Save Job

 Flag as inappropriate

Send a proposal for: 2 Connects

Available Connects: 180

About the client

 Payment method verified

 5.00 of 2 reviews

Estonia

Tallinn 8:18 am

11 jobs posted

37% hire rate, 1 open job

\$5k+ total spent

4 hires, 2 active

35.00 /hr avg hourly rate paid

41 hours

Education

Small company (2-9 people)

Member since Jun 13, 2021



Job link

Speed Optimization for Webflow site

CMS Development

Posted 1 hour ago

 Worldwide


We are trying to get our google page speed up from 70 to 90+. We've tried most of the usual recommendations, and gone through Google's pagespeed tool. We are looking for someone with experience to tell us what else we can do to improve the speed.

Details:

- Fully static site designed in Webflow
- Tried hosting with webflow, as well as exporting to DigitalOcean and Netlify - no change to scores
- Tried putting Cloudflare in front of it with aggressive speed optimizations - no change to scores

 **Less than 30 hrs/week**
Hourly

 **Less than a month**
Project Length

 **Intermediate**
I am looking for a mix of experience and value

Project Type: One-time project

Submit a Proposal

 Save Job

 Flag as inappropriate

Send a proposal for: 2 Connects

Available Connects: 180

About the client

 Payment method verified

 5.00 of 3 reviews

United States

Sheridan 3:18 am

15 jobs posted

47% hire rate, 2 open jobs

\$7k+ total spent

9 hires, 6 active

44.77 /hr avg hourly rate paid

164 hours

Member since Jun 15, 2021

Koje klijente izbjegavati?

python project (using frontend python) Decentralised bank (code is provide needs changes and fixing)

Full Stack Development

Posted 26 minutes ago

 Worldwide

need help with python project, everything is provided the code in general, it needs help of the front end part (basic html and css .. also just testing if the functions. so it doesn't have any copy right errors

on the bottom I attached a doc

 **Less than 30 hrs/week**
Hourly

 **1 to 3 months**
Project Length

 **Expert**
I am willing to pay higher rates for the most experienced freelancers

 **\$4.00-\$20.00**
Hourly

Attachment

 [THIS IS THE ORIGINAL CODE.pdf \(1 KB\)](#)

Submit a Proposal

 Save Job

 Flag as inappropriate

Send a proposal for: 6 Connects

Available Connects: 180

About the client

 Payment method verified

 2.95 of 1 review

United States
Los Angeles 1:19 am

3 jobs posted
34% hire rate, 3 open jobs

\$30 total spent
1 hire, 0 active

Member since May 22, 2022

Job link

Application Deployment in Wix Marketplace Urgent Need

Full Stack Development

Posted 1 hour ago

 Worldwide

We are looking for developer to help in Wix Market place Application Deployment

1. Application developed by Our platform for ex= <https://login.mailchimp.com/signup/>
2. This should be deployed on wix market place for users to download and integrate with wix webiste.
3. <https://dev.wix.com/dc3/my-apps/> here is for installation process/
4. Finally should be listed in
5. Please let me know if you can do that.

Note :- Please read attached file. Before bid

Thanks



Less than 30 hrs/week

Hourly



Less than a month

Project Length



Expert

I am willing to pay higher rates for the most experienced freelancers



\$20.00-\$50.00

Hourly

Submit a Proposal

 Save Job

 Flag as inappropriate

Send a proposal for: 2 Connects

Available Connects: 180

About the client

PAYMENT METHOD NOT VERIFIED 

India

Indore 8:20 am

2 jobs posted

0% hire rate, 3 open jobs

Tech & IT

Small company (2-9 people)

Member since May 10, 2022

Job link

<https://www.upwork.com/jc>

Copy link



Indeed!

Indeed je jedna od najvećih mreža za objavljivanje world wide poslova. Većinom targetiramo US,UK tržište, budući da se satnice kreću od 15\$ pa na gore, zavisno od expertize. Uzet ćemo da pogledamo I zajedno prodiskutujemo...

<https://www.indeed.com>

Cold Sales

Za B2B kompanije, cold email marketing je bio i biće jedan od najefikasnijih načina za generisanje potencijalnih kupaca. Dobro sastavljena, personalizirana i visoko ciljana cold e-poruka može biti početak uspješne prodajne interakcije. Međutim, budući da je cold e-pošta vrsta e-pošte koju šaljete potencijalnim klijentima s kojima nemate nikakvu vezu - uvjeriti ih da odgovore (ili otvore) cold poštu može biti izazov. Navest ćemo najbolje prakse za slanje B2B cold e-poruka, zajedno sa listom dokazanih naslova i 10 šablona e-pošte hladne prodaje koje možete koristiti za svoje kampanje odlazne e-pošte.

Najbolje prakse cold emailova

- Upoznajte svoje primatelje prije nego stupite u kontakt s njima – provjerite njihove profile društvenih mreža te informacije o kompaniji i vidite odgovara li im vaša ponuda.
- Personalizirajte svaku poruku temeljeno na dostupnim podacima – Woodpecker je otkrio da je prosječna stopa odgovora na napredni personalizirani email 17% (u usporedbi sa 7% za ne-personalizirane emailove).
- Usredotočite se na vrijednost koju možete pružiti – objasnite kako vaš proizvod/usluga može pomoći riješiti bolne točke vašeg potencijalnog klijenta i ostvariti njegove ciljeve.

Najbolje prakse cold emailova

- Neka vaš naslov bude vrlo određen i po mogućnosti kratak – kraći naslovi tipično imaju veću stopu otvaranja i neće biti skraćeni na mobilnim uređajima.
- Završite s jasnim pozivom na akciju kako bi ohrabрили budući angažman – zatražite od njih da vas povežu s pravim osobama, obavite brzi poziv, zakažite demo i slično.

Najbolje prakse cold emailova

- [Potencijalni klijent], možemo li se povezati?
- Možete li me usmjeriti u pravom smjeru?
- Tražim pravu osobu za kontakt u [kompanija potencijalnog klijenta]
- Možete li mi pomoći?
- Imate li 5 minuta, [Potencijalni klijent]?
- Slobodni za razgovor [datum]?
- [Zajednička poveznica] preporučuje da vam se javim
- Pronašao sam vas preko [Preporučitelj]

Najbolje prakse cold emailova

- Pitanje u vezi [cilj koji možda žele]
- Pravite li ove greške?
- Većina [profesionalci na koje ciljate] pravi ovu grešku
- Mogućnost za [kompanija potencijalnog klijenta] da riješi [problem]
- X koraka za postići [cilj koji možda žele]
- Pomozite svom timu postići [cilj koji možda žele]
- Mogu li vam pomoći s [ostvarenje specifičnog cilja]?
- Imamo [bolji/pametniji/brži] način za [ostvarenje specifičnog cilja]
- Jeste li spremni svladati [specifični izazov]?

Traženje prave osobe

Hi [Name],
My name is [First name], and I'm the head of business development efforts at [Your company]. We recently launched a new [product] that helps [one sentence pitch].

I'm taking an educated guess here— based on your online profile, you appear to be an appropriate person to connect with, or might be able to point me in the right direction.

I'd like to speak with someone from [Prospect's company] who is responsible for [handling something that's relevant to my product].

If that's you, are you open to a 15-minute call on [date and time] to discuss how [product] can specifically help your business? If not you, who do you recommend I should contact?

I'd appreciate the help!
[YOUR SIGNATURE]

The logo for 'emy' is located in the bottom right corner of the page. It consists of the lowercase letters 'emy' in a bold, italicized, sans-serif font. The letters are a light red or pink color.

Općeniti uvodni email

Hi [Name],

This is [Your name] with [Your company]. I work with businesses in the [specific] industry and saw you visited our website in the past.

This inspired me to spend a few minutes on [Prospect's company] website to learn more about how you're approaching [their strategy for sales/ marketing/ customer service, etc.]. I noticed some areas of opportunity and decided to reach out to you directly.

[Your company] is working with similar companies in your industry, such as [Customer 1], [Customer 2], and [Customer 3] to help them accomplish [specific goals], and giving them the [tools/solutions] to succeed.

If you'd like to learn more, let's set up a quick call. How does [Day/ time] look on your calendar?

Thanks,
[YOUR SIGNATURE]

lemy

Brzo email predstavljanje

Hi [Name],

[Your name] from [Your company] here. I know you're busy, so I'll keep this short.

[Prospect's company] is on my radar because we've helped organizations like [Customer 1], [Customer 2], and [Customer 3] to improve [the benefit your product provides] and achieve [results].

Is this something that might interest your organization right now? If so, are you or someone from the team available to hop on a quick call sometime over the next week or two?

Best,

[YOUR SIGNATURE]

my

Pozivanje na konkurentni proizvod

Hi [Name],

Just ran across your website and noticed you were using [your competitor's product]. How is it working out for you?

Our product is similar to that, however, it also provides [key differentiators]. If you're up for it, I would love to jump on a quick call with you and get your opinion on how we could make [Prospect's company] better and see if it would make sense for us to work together.

Would [date and time] be a good time for you? (If not, I'm flexible, just let me know).

Best,

[YOUR SIGNATURE]

The logo consists of the lowercase letters 'my' in a bold, italicized, sans-serif font. The 'm' and 'y' are connected. The color is a light red or pink.

Email usmjeren na vrijednost

Hi [Name],

[Your name] from [Your company] here. I saw you recently downloaded our whitepaper about [topic of whitepaper], so I thought I'd reach out.

[Prospect's company] looks like a great fit for [Your company] and I'd love to understand what your goals are for this year.

We often help companies like yours grow with:

A solution/result

B solution/result

C solution/result

If you'd like to learn how [Your company] can help you reach [X goals], feel free to book time on my calendar here: [link]

Thanks,

[YOUR SIGNATURE]

emy

Pristup preko zajedničke veze

Hi [Name],
[Mutual connection] recommended we get in touch, hope you don't mind me reaching out. I work for [Company name] that provides [short product pitch].

[Product name] has been helping businesses like yours [achieve specific goals]. I believe it's something that might be valuable to you.

How do you feel about a quick call next week to discuss this further? Let me know when works best for you.

Thanks,
[YOUR SIGNATURE]

Dijeljenje korisnih ideja

Hi [Name],

My name is [Your name] and we work with companies like [Company names] to improve their [sales/ marketing efforts/ customer experience, etc.].

I've already started looking at [Prospect's company] website and I have a few ideas about how you can increase your [...]. For example, [details on how you can help them achieve their goals].

I actually have more ideas that may be useful for you. Do you have some time next week for a 15-minute call? If so, you can book time directly onto my calendar here: [link]

Regards,

[YOUR SIGNATURE]

Email pozivnica na demo proizvoda

Hi [Name],
My name is [Your name], and I'll keep this very quick.

Our software solution helps businesses like yours achieve [specific goals] through [product benefits].

Could I have 10 minutes of your time next week for a personalized demo that'll make clear why companies like [Customer 1], [Customer 2], and [Customer 3] love our product?

Thanks,
[YOUR SIGNATURE]

Potencijalni klijent s vaše web stranice

Hi [Name],

You recently visited our website and [what they did on website]. If you're interested in learning more about [content topic], then I can recommend the following additional resources:

[Relevant resource 1]

[Relevant resource 2]

Or, if you were looking for a cost-effective solution to [topic], our product/service could actually help you [achieve specific goals]. Let's schedule a quick 10-minute call so I can tell you more about it. When works best for you?

Best,

[YOUR SIGNATURE]

Email s personaliziranim kontaktom

Hi [Name],

I just came across your [prospect's blog post/ comment] on [platform] and thought the points you made were very insightful and I agree with most of them.

It also made me want to reach out so I could talk to you about how [Prospect's company] could benefit from our software that totally takes care of the issue you raised about [details of the issue].

What would be the best way to get 15 mins on your calendar to explore if this would be valuable to your company?

Thanks,

[YOUR SIGNATURE]

Najčešća pitanja

Kako sastaviti cold email za prodaju?

Cold email je kratak i prelazi na stvar odmah. Nastojte formulirati email ne dulji od 4 rečenice.

Što trebate reći u cold emailu?

Kada sastavljate cold email, trebate početi s kratkim uvodom o sebi i svojoj kompaniji/brandu. Nakon uvoda, trebate navesti razlog pisanja emaila. Nakon toga, trebate ponuditi rješenje ili predstavljanje svog proizvoda.

Najčešća pitanja

Kako kontaktirati ljude putem cold emaila?

Trebali biste imati popis adresa koji ste dobili kao rezultat vašeg istraživačkog procesa. Nemojte samo slati cold emailove na nasumične adrese. Fokusirajte se na izgradnju tople poveznice s potencijalnim kupcima. Nemojte se ustručavati slanja više emailova. Neki ljudi misle da slanje više emailova znači da ne možete uspostaviti vezu. To nije istina. Možete uspostaviti vezu iako šaljete više emailova. Ono što je važno je da imate mogućnost povezivanja s vašim potencijalnim klijentima.