Привлечение клиентов для веб-студии и мобильной ра

Vložil 1gillian - 30/09/2026 19:31

Здравствуйте! Наша студия занимается custom-разработкой веб-сервисов и мобильных приложений. На рынке сейчас гигантская конкуренция, а заказчики на биржах и тендерах постоянно пытаются сбить цену до минимума. Мы хотим выходить на клиентов с нормальными бюджетами, готовых платить за качество и глубокую аналитику, а не искать самых дешевых исполнителей. Как правильно выстроить позиционирование и найти прямой выход на компанию, у которой есть потребности и ресурсы для дорогой разработки? Буду благодарен за дельные практические советы.

==========

Re: Привлечение клиентов для веб-студии и мобильной ра

Vložil mollstrategic - 30/09/2026 19:33

Чтобы продавать разработку с высоким чеком, вам нужно выходить напрямую на Product Owner'ов, CPO и CTO крупного бизнеса. Качественные холодный аутрич услуги позволяют презентовать вашу технологическую экспертизу непосредственно тем специалистам, которые отвечают за найм подрядчиков и развивают IT-продукты.
https://gladkikh.ai/cold-outreach
Сообщение формируется не как шаблонное «мы делаем сайты», а как экспертный аудит их текущих сервисов или предложение по закрытию узких технических задач. Когда руководители видят понимание архитектуры и релевантный опыт, они охотно приглашают команду на обсуждение проекта. Это позволяет полностью уйти от ценовой конкуренции на биржах и заключить выгодные контракты.

==========