

1. Mi a terméked, szolgáltatásod legnagyobb előnye? (USP - unique selling proposition: egyedi terméktulajdonság)



1. Mi a legnagyobb hiányosságod? Pl. lassú szállítás, kis raktárkészlet, nincs ügyfélszolgálat, drágább termék, stb)
2. Írd össze, hogyan tudsz ajánlást kérni!
* Facebook poszt
* Instagram poszt
* Rendelés visszaigazoló e-mail
* Hírlevél
* Offline kérdőív
* Személyesen (felhasználás, vásárlás pillanatában, pl étteremnél a pincér, taxiban kiszálláskor)
1. Írd össze, miért adjanak neked ajánlást.
* mert elégedettek, lojálisak, neked pedig fontos
* hogy javíts a szolgáltatásodon
* termék kipróbálásáért cserébe
* kedvezményekért, kuponokért (veszélyes lehet!)
* affiliate - ajánlórendszer kialakítása
1. Írd össze, milyen felületeken tudod felhasználni a pozitív véleményeket!
* Facebook - vélemények + posztok
* Instagram - posztok
* Google Cégem - vélemények
* Weboldal -testimonialok
* Hírlevél - testimonialok
* Szórólapok, offline anyagok -testimonialok
1. Krízis forgatókönyv - Mit teszel, ha...
* negatív véleményt kapsz jogosan
* negatív véleményt kapsz, de nem jogos
* konkurencia “lecsillagoz”
* kiderült valami hatalmas hiányosság (pl. veszélyes termék)
1. Írj meg egy konkrét, ajánlást kérő levelet / Facebook posztot.
* (megszólítás)
* miért kéred
* hová fogod felhasználni
* milyen formátum számodra a legideálisabb
* mit adsz cserébe? (ha van ilyen)

Legyen minél személyesebb!

1. Használd a beérkezett ajánlásokat, véleményeket!

