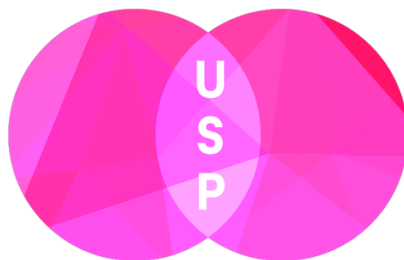


AJÁNLÁSOK SZERZÉSE ÉS KIAKNÁZÁSA A KÖZÖSSÉGI MÉDIÁBAN

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

**Amire a
vásárlónak
szüksége van**



**Amit a
legjobban csinálsz
a vállalkozásodban**

2. Mi a legnagyobb hiányosságod? (pl. lassú szállítás, kis raktárkészlet, nincs ügyfélszolgálat, drágább termék, stb)
3. 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)
4. 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
5. 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

6. Krízis forgatókönyv - Mit teszel, ha...

- negatív véleményt kapsz jogosan
- negatív véleményt kapsz, de nem jogos
- konkurencia "lecsillagoz"
- kiderült valami hatalmas hiányosság (pl. veszélyes termék)

7. 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!

8. Használd a beérkezett ajánlásokat, véleményeket!



**Csatlakozz a Telekom
Hello Biznisz Facebook csoportjához!**

Matykó Noémi

Telekom Hello Biznisz közösségi média szakértő