



магия сарафанного маркетинга!

SARAFAN
mag.ru

ЧЕК-ЛИСТ по внедрению рекомендательного маркетинга в бизнес

	Сделано
Есть видение по развитию бизнеса. Прописан план, конкретные цифры, которые необходимо достичь	
Есть портрет и профиль целевой аудитории. Понимание, а что клиенты у нас покупают	
Есть ответ у владельца и все сотрудники знают, почему клиент придет к нам. УТП. Отличия от конкурентов прописаны, и все сотрудники о них знают также	
Собираем и анализируем данные по продажам и по клиентам	
Внедрена CRM система, или система по работе с клиентами, база данных клиентов, система управления клиентами	
Собираем и фиксируем данные о клиентах в CRM. Знаем о клиенте (день рождения, семейное положение, соцсети, интересы, где отдыхает, работает итд)	
Знаем откуда, из каких каналов рекламы, и сколько новых клиентов к нам приходит	
У нас более 5 каналов привлечения новых клиентов	
У нас есть план и стратегия по привлечению новых клиентов	
У нас есть план и стратегия по удержанию и возврату клиентов	
У нас более 60% - постоянные клиенты	
Используем систему лояльности , бонусную систему, накопительную итд	
Регулярно разрабатываем и внедряем акции для клиентов и делаем рассылку, уведомляем об этом клиентов (СМС, Пуш-уведомления, социальные сети, системы лояльности итд)	
Мы знаем, какие клиенты и кому нас рекомендуют	

Записаны и проработаны все точки контактов с клиентами	
Мой персонал — это лучшие промоутеры моего бизнеса	
Точно знаем, сколько стоит привлечение 1 клиента	
Знаем процент возврата и процент ухода клиентов за последние 3 месяца	
В каждом рекламном материале у нас есть четкое предложение для клиента	
Постоянно общаемся с клиентами, и они это одобряют (СМС, емейл рассылки, сообщения в соцсетях итд)	
Клиенты охотно оставляют положительные отзывы	
Клиенты размещают активно посты в социальных сетях с упоминанием нашего бизнеса, локации	
Нам удается удивлять клиентов, даем больше, чем они ожидают	
У нас есть партнеры, и мы регулярно делаем совместные мероприятия по привлечению новой аудитории. Клиенты наших партнеров становятся нашими клиентами	
Активно используем кросс-продажи. Все сотрудники продают дополнительные товары и услуги, все, что у нас еще есть в ассортименте.	
Клиенты знают обо всех наших услугах, что мы делаем, и о качестве оказываемых услуг	
Клиенты знают обо всех наших акциях, и спецпредложениях, которые сейчас проходят	
У нас есть мобильное приложение	
Прописана мотивация персонала КРІ (по прибыли и по клиентам)	

Мы регулярно создаем инфоповоды для разговоров о нашем бизнесе	
Регулярно пишем о наших услугах, продуктах, находим новые площадки для размещения экспертных статей	
Создаем сообщество для клиентов (ВИП-клуб, клуб красоток, итд)	
Наши клиенты чувствуют причастность к чему-то большему, чем просто к нашему бизнесу, потому что мы участвуем в благотворительности и часть денег перечисляем в фонды.	
Здесь может быть Ваша идея	

СарафанМАГ

Магия сарафанного маркетинга для Вашего бизнеса.

Присоединяйтесь к нам и читайте. Все новое в блоге на сайте

www.sarafanmag.ru



магия сарафанного маркетинга!

SARAFAN
mag.ru