

# SPOSÓB NA REKOMENDACJE

## **PAMIĘTAJ!**

**ŻEBY ZDOBYWAĆ SKUTECZNE REKOMENDACJE UŻYJ FORMY, KTÓRA**

**1. JASNO OPISUJE JAKICH KLIENTÓW POSZUKUJESZ  
SZUKAM KONTAKTU DO KLIENTÓW, KTÓRZY POTRZEBUJĄ...  
CHCĘ POROZMAWIAĆ Z KLIENTAMI, KTÓRZY MAJĄ...  
MOIMI KLIENTAMI SĄ OSOBY, KTÓRE ZAMIERZAJĄ..**

**2. KONKRETNIE OKREŚLA JAKIEGO RODZAJU POMOCY OCZEKUJESZ  
GDYBYŚ MÓGŁ MI PRZEKAZAĆ TAKI KONTAKT  
GDYBYŚ MÓGŁ MNIE UMÓWIĆ NA SPOTKANIE  
GDYBYŚ MÓGŁ PRZEKAZAĆ MÓJ NUMER TELEFONU**

## **PRZYKŁADOWA TREŚĆ**

Drogi Kliencie, wykonujemy nasze usługi z najwyższą starannością, ponieważ naszym głównym źródłem nowych klientów są rekomendacje od zadowolonych klientów. Dzięki temu nie musimy wydawać pieniędzy na reklamę, dlatego też nasza usługa jest atrakcyjna cenowo. Zazwyczaj nasi klienci polecają nas dalej do 2-3 swoich znajomych. Zatem jeśli wykonamy naszą pracę tak, jak trzeba i będzie Pan/Pani w 100% zadowolony/-a to będę bardzo wdzięczny za polecenie nas do 2-3 osób, którym będziemy mogli również pomóc

## **DLACZEGO DZIAŁA?**

1. Nowy klient jest poinformowany, że zrobimy wszystko, żeby był zadowolony, bo chcemy uzyskać rekomendacje, więc wykonamy naszą usługę z najwyższą starannością. Taki przekaz z pewnością pomaga przy pozyskaniu nowego klienta.

2. Dodatkowo pokazujemy klientowi bezpośrednią korzyść, jaką otrzymuje dzięki temu, że działamy z wykorzystaniem rekomendacji (usługa w korzystnej cenie).

3. W przekazie wskazujemy w subtelny sposób na konkretną liczbę rekomendacji, jakiej oczekujemy. Dzięki temu dajemy klientowi czas na przemyślenie, mógłby nam docelowo rekomendować.

4. Nie narzucamy i wskazujemy, że decyzja o przekazaniu rekomendacji będzie wyłącznie na podstawie tego, jak oni ocenią pracę, którą dla ich wykonaliśmy.