

## Checkliste: Empfehlungsmarketing

<b>Mit welchen Kunden erzielen Sie den höchsten Ertrag und die höchste Zufriedenheit?</b>	
<b>Animieren Sie Ihre Kunden dazu, Ihr Unternehmen zu empfehlen? Wenn ja wie?</b>	
<b>Animieren Sie Ihre Mitarbeiter dazu, Ihre Kunden nach einer Lieferung/Dienstleistung ein Feedback abzuholen?</b>	
<b>Haben alle Mitarbeiter eine Visitenkarte, die sie den Kunden bei Arbeitsantritt/Bedarf überreichen?</b>	
<b>Gibt es auf Ihrer Website die Möglichkeit, sich auf in die sozialen Netzwerke einzuloggen und Ihr Unternehmen zu empfehlen?</b>	
<b>Sammeln Sie aktiv Bewertungen/Kommentare/Testimonials zufriedener Kunden, die Sie auf Ihrer Website/Prospekten etc. veröffentlichen?</b>	
<b>Belohnen Sie eine Empfehlung durch Ihre Kunden?</b>	
<b>Wie viele Kunden sind schon durch Empfehlungen zu Ihnen gekommen?</b>	
<b>Welche Kunden empfehlen Sie aktiv weiter? Gibt es Netzwerke, die Sie aktiv zur Gewinnung weiterer Empfehler nutzen können?</b>	
<b>Untersuchen Sie, wie es zu den Empfehlungen gekommen ist und wie Sie den Empfehlungsvorgang eventuell noch verstärken können? Welche Maßnahmen leiten Sie daraus ab?</b>	

Stand: 2016