

Checkliste: Empfehlungsmarketing

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

Stand: 2016