

JAK ZACHĘCIĆ KLIENTÓW DO POLECENIA TWOJEGO WARSZTATU



01 – PRZEANALIZUJ SWOJĄ OFERTĄ

Wyobraź sobie, że jesteś klientem. Zastanów się, co zachęciłoby Cię do polecenia warsztatu. Spróbuj wprowadzić łatwy i przyjazny system rekomendacji.

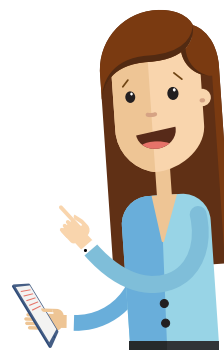
Wskazówka: Wszyscy klienci lubią zniżki i promocje. Nagrodzenie kuponem rabatowym klienta, który poleci Twój warsztat może być dobrą zachętą!



02 – NAGRADZAJ STAŁYCH KLIENTÓW

Wprowadź program lojalnościowy, który pozwoli klientom gromadzić punkty i zdobywać coraz lepsze nagrody np. darmową wymianę oleju czy 10% rabatu w przypadku kolejnej naprawy.

To także może zachęcić do polecenia Twojego warsztatu innym.



03 – UŁATWIAJ PROMOWANIE WARSZTATU

Do rachunku dołącz kupon rabatowy, którym Twój klient będzie mógł podzielić się z kimś bliskim, a Ty będziesz miał szansę zdobyć nowego klienta.



04 – INFORMUJ O SWOJEJ OFERCIE

Powiadom klientów o swojej ofercie, nowościach czy zniżkach np. wysyłając do swojej bazy klientów informacje mailem czy poprzez wiadomość SMS. Zamieszczaj również aktualności we wpisach na swoich kanałach w portalach społecznościowych.

TRW