МАРКЕТИНГ

Программа «приведи друга»

Инструмент: Реферальная программа «приведи друга»

Сделать довольных клиентов источником новых: понятная награда, простой механизм, учёт

ВРЕМЯ
2 часа на запуск, 20 минут в неделю на учёт

УРОВЕНЬ
базовый

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Условия, моменты приглашения, учёт приглашённых.

1 Условия

Награда клиенту и её себестоимость

Награда другу и её себестоимость

Когда друг считается приведённым

Текст приглашения

2 Моменты приглашения

- [ ] После результата или хорошего отзыва
- [ ] На 4-5-м визите
- [ ] В день рождения клиента
- [ ] В рассылке раз в месяц

3 Учёт

серые строки: пример заполнения

Кто пригласил	Кого	Дата первой покупки	Награда выдана	Дата
Айгерим	Динара	05.11	неделя к абонементу	05.11

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

Кто пригласил	Кого	Дата первой покупки	Награда выдана	Дата

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Новых по программе больше
- Клиент дешевле рекламы
- Больше клиентов пригласили хотя бы одного
- Награды вовремя: 100%

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба