

MINIKURS ROZKOCHAJ KLIENTA

DZIEŃ 4: Walka z rutyną

Co się stanie, jeśli w Twoją relację z klientem wkradnie się nuda? Cóż, jest duża szansa, że pójdzie szukać wrażeń gdzieś indziej... Czy można temu zapobiec? I tak, i nie. Czasem jako klienci po prostu potrzebujemy zmian.

A czasem zmieniają się nasze potrzeby. To, co możemy jednak zrobić, to dbać o trwające relacje, żeby klient czuł, że jest ważny, a jego pragnienia i marzenia są dostrzegane. I żeby coś miłego zawsze było na wspólnym horyzoncie.

Czy to łatwe? Nie. Zwłaszcza jeśli w naszych markach pełniemy rolę człowieka-orkiestry. Brak czasu i energii na kreatywne działania, zmęczenie bieżączką, piętrzące się przed małymi przedsiębiorcami wyzwania... Ale mam nadzieję, że dzisiejszy dzień będzie taką iskrą, która coś w Tobie na nowo rozpali :)

Czary-mary, przesyłam kreatywne moce, niech działają!

Pamiętaj, że na IG @biznesowa_skrzydlowa też się dzieje pod postem - wpadnij dołożyć swoją cegiełkę w dyskusji.

**Czułego wypełniania,
Karolina**



Najdłuższy związek z marką

Na rozgrzewkę zacznijmy znów od analizy - z jaką marką jako klientka związałaś się na lata?

Co to była za marka?

- 1.** Jak wyglądał Twój pierwszy zakup od tej marki?
- 2.** Co sprawiło, że wróciłaś po więcej?
- 3.** Co się działo pomiędzy zakupami? Jak marka utrzymywała Twoją uwagę?

A teraz wracamy do Ciebie:

Jak możesz wykorzystać to doświadczenie w budowaniu trwałych relacji z Twoimi klientami?

Lepsze relacje z klientami

A teraz czas się przyjrzeć Twoim własnym relacjom z klientami. Zanim wyruszysz na polowanie na kolejnych, zastanów się, czy Twoi już zdobyci są odpowiednio traktowani.

Przyznaj sobie 2 punkty za każde TAK, 1 punkt za każde CZASEM (C) i 0 punktów za każde NIE.

	TAK	C	NIE
1. Znam poziom zadowolenia klienta po zakupie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Zawsze pytam, co jeszcze mogę dla niego zrobić.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Moja oferta powstaje w oparciu o realne potrzeby.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Moi klienci wiedzą, nad czym aktualnie pracuję.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Wiem, jak zadbać o stały kontakt z klientem.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Tworzę treści, które są naprawdę przydatne.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Zawsze dziękuję za współpracę.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Staram się, by kontakt nie urywał się po zakupie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Dziękuję za polecenia kolejnym osobom.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Zawsze mam coś do zaoferowania klientowi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Twoje punkty:

Co możesz zmienić, by Twój wynik był jeszcze lepszy?

Jak możesz użyć zmysłów, by zaskoczyć klienta?

Jak możesz zadbać o wrażenia wzrokowe?

Jak możesz pobudzić go słuchowo?

Jak możesz zaskoczyć jego kubki smakowe?

Jak możesz wykorzystać jego węch?

A co z dotykiem?

A może jakieś pomysły łączące kilka zmysłów naraz?

Twoje kanały komunikacji vol. 2



Jak dbasz o ciekawe treści w każdym z kanałów komunikacji z klientem? Czym zaskakujesz? Jakich formatów używasz? Jak dbasz o to, by content był nie tylko atrakcyjny wizualnie, ale przede wszystkim przydatny? Przeanalizuj stan obecny i do każdego kanału dopisz min. 1 pomysł na jego odświeżenie.

STRONA WWW

FACEBOOK

INSTAGRAM

NEWSLETTER

PODCAST

YOUTUBE

TIK TOK

SKLEP OFFLINE

TELEFON

Włącz fazę zieloną!

Na tej stronie zapisz wszystkie inne pomysły na utrzymanie uwagi klientów, jakie przyjdą Ci do głowy. Nie cenzuruj ich! Nie zastanawiaj się w tym momencie nad ich wykonalnością. Potraktuj tę kartkę jako poczekalnię na właściwy moment - niech po prostu nie nikną w niepamięci!

