



۵ روش ساده برای معرفی شدن توسط مشتریان

وقتی ۲۰ سال پیش به نیویورک نقل مکان کردم، به دندانپزشک احتیاج داشتم. از یکی از همکارانم خواستم کسی را به من معرفی کند. او با خوشحالی مرا به دندانپزشکش معرفی کرد و من هنوز هم نزد او می‌روم. برادر و خواهر من و برادر و خواهر او هم نزد او می‌روند.

معرفی‌ها (معرفی‌های شخصی) همیشه یکی از موثرترین راه‌های کسب‌وکارها برای جذب مشتریان بوده است. امروز هم مشتریان احتمالی یادداشت‌های افراد غریبه را در اینترنت می‌خوانند و همچنین در مکالمه‌های سنتی مثل همان مکالمه‌ای که مرا به دندانپزشکم معرفی کرد به دنبال معرفی عرضه‌کنندگان هستند. در اینجا پنج روش برای تشویق افراد به معرفی دیگران را بررسی می‌کنیم:

۱. به مشتریان یادآوری کنید که نظرات آنلاین را ارسال کنند

نظرات اینترنتی بیش از هر منبع دیگری باعث جذب مشتریان می‌شود. کارمندان هر

شرکت باید تلاش کنند تا مشتریان را تشویق کنند که تجربیات خود را به صورت داوطلبانه به اشتراک بگذارند. خلق افرادی که شما را در وب پیگیری می‌کنند کمک می‌کند تا بدون پرداختن کمترین وجهی، رتبه کسب‌وکارتان را در نتایج موتورهای جستجو بالاتر ببرید.

۲. مستقیماً برای معرفی مشتری درخواست کنید

با پرسیدن حداقل یکی از این سوال‌ها هر برخورد یا تماس تلفنی را با جذب یک مشتری راضی (همکار یا مربی) به پایان ببرید: دیگه کی؟ دیگه کجا؟ دیگه چی؟ با این سوال‌ها از آن شخص دعوت می‌کنید که بخشی از رشد شما باشد.

نخست: «چه شخص دیگری (شرکت یا فرد) می‌تواند از محصولات و خدمات من نفع ببرد؟ اغلب، آن‌ها شخصی را در ذهن می‌آورند و فوراً می‌گویند باید شما دو نفر را به هم معرفی کنم.»

دوم: فکر می‌کنید چه جای دیگری باید شبکه‌سازی کنم؟ اگر آن‌ها رویدادی را پیشنهاد دادند، می‌توانید آنجا بروید و دوری بزنید تا افرادی را به شما معرفی کنند.

سوم: چه چیز دیگری می‌تواند به من کمک کند تا ترافیک بیشتری به وجود آورم؟ وقتی آن‌ها احساس کنند که بخش ارزشمندی از راه‌حل شما هستند، هر کاری می‌کنند تا آن را برایتان ممکن کنند.

۳. به افراد معرف پاداش دهید

می‌توانید دستمزد یا کمیسیونی برای معرفی مشتری به افراد بپردازید یا می‌توانید هدیه‌ای رایگان یا خدمتی رایگان یا با تخفیف به آن‌ها ارائه دهید. اگر کسب‌وکار شما گهگاه میزبان رویدادهای آموزشی است، می‌توانید با ثبت‌نام رایگان به آن فرد پاداش بدهید.

۴. به اشتراک‌گذاری را تشویق کنید

اگر مطالبی باکیفیت در وبسایت خود و در خبرنامه‌های منظم ارائه می‌کنید، دکمه «به اشتراک‌گذاری» را در هر صفحه قرار دهید. این مطالب را آماده کنید تا خوانندگان بتوانند آن‌ها را فقط با یک کلیک به صفحات فیس‌بوک، توئیتر، پینترست، لینکدین و گوگل‌پلاس ارسال کنند.

همه برنامه‌های مهم مدیریت ایمیل، دکمه‌های ساده‌ای دارند تا دریافت‌کنندگان مطالب امکان ارسال آن‌ها را نیز داشته باشند. حتی می‌توانید قدم بسیار بزرگ‌تری بردارید و بگویید: «آیا این خبرنامه را دوست دارید؟ اگر دوست دارید آن را با طرفداران و افرادی که شما را پیگیری می‌کنند و این مطالب را ارزشمند می‌دانند، به اشتراک بگذارید.»

۵. از هر کسی که شما را معرفی می‌کند، تشکر کنید

وقتی کسی کار بزرگی برایتان انجام می‌دهد، شایسته است که مورد قدردانی قرار گیرد، حتی اگر این معرفی‌ها منجر به فروش نشود. یک ایمیل شخصی یا یادداشت دست‌نویس به آن‌ها نشان می‌دهد که شما به این دلیل که به فکرشان هستید و با معرفی شما شهرتشان را به خطر می‌اندازند، قدردانشان هستید. باید بگویید که از تماس با دوستان آن‌ها لذت بردید و به دنبال خدمات‌رسانی به افراد معرفی‌شده توسط آن‌ها در آینده هستید.

همچنین باید معرفی افراد توسط دیگران را جبران کنید. اگر مشتریانی معرفی کنید که نیازهای گروه‌هایی که با آن‌ها در تماس هستید را برآورده کنند، دیگران هم بیشتر شما را معرفی می‌کنند.