

## Sind Sie empfehlenswert?

### Bewertungsblatt zu Schritt 1 Empfehlungsmarketing

#### Ihre Leistung

	Bewerten Sie sich
Erzielen Sie Resultate, die Ihre KundInnen begeistern?	
Wie sichtbar sind die Resultate für KundInnen?	
Übertreffen Sie die Erwartungen?	

--				++	
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6

#### Ihre Kommunikation

Halten Sie Ihre Termine, Ihre Versprechen?	
Reagieren Sie rasch und verlässlich auf Mails oder Anrufe?	

--				++	
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6

#### Zeichen der Zufriedenheit:

KundInnen sagen, dass sie zufrieden sind.	
KundInnen kommen wieder	
KundInnen empfehlen Sie weiter	

--				++	
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6

© Mag<sup>a</sup> Sylvia Fullmann

## Sind Sie (be)merkenswert?

### Bewertungsblatt zu Schritt 2 Empfehlungsmarketing

Ihre Botschaft	Bewerten Sie sich												
Können Sie Ihre Leistung und Ihre Vorteile in einem Satz zusammenfassen. Und zwar so, dass es Interesse weckt, in Erinnerung bleibt und von Gesprächs- oder GeschäftspartnerInnen einfach wiederholt werden kann?	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">--</td> <td colspan="2"></td> <td colspan="2">++</td> </tr> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td> </tr> </table>	--				++		1	2	3	4	5	6
--				++									
1	2	3	4	5	6								
Wissen KundInnen oder PartnerInnen, die Sie weiter empfehlen könnten, für welche Personen oder Firmen, für welche Probleme und Anlässe Sie empfehlenswert sind?	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">--</td> <td colspan="2"></td> <td colspan="2">++</td> </tr> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td> </tr> </table>	--				++		1	2	3	4	5	6
--				++									
1	2	3	4	5	6								
Können Ihre KundInnen oder PartnerInnen einem/r Dritten verständlich vermitteln, was Sie auszeichnet und warum jemand gerade zu Ihnen kommen soll.	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">--</td> <td colspan="2"></td> <td colspan="2">++</td> </tr> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td> </tr> </table>	--				++		1	2	3	4	5	6
--				++									
1	2	3	4	5	6								

## Sind Sie sichtbar?

Was tun Sie, damit genügend EmpfehlungsgeberInnen Sie kennen (an erster Stelle)	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">--</td> <td colspan="2"></td> <td colspan="2">++</td> </tr> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td> </tr> </table>	--				++		1	2	3	4	5	6
--				++									
1	2	3	4	5	6								
Bleiben Sie in Erinnerung? Informieren Sie KundInnen und PartnerInnen regelmäßig über Ihre Angebote und Erfolge?	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">--</td> <td colspan="2"></td> <td colspan="2">++</td> </tr> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td> </tr> </table>	--				++		1	2	3	4	5	6
--				++									
1	2	3	4	5	6								

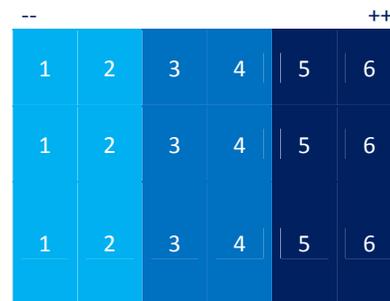
© Mag<sup>a</sup> Sylvia Fullmann

## Erleichtern Sie Empfehlungen?

### Bewertungsblatt zu Schritt 3 Empfehlungsmarketing

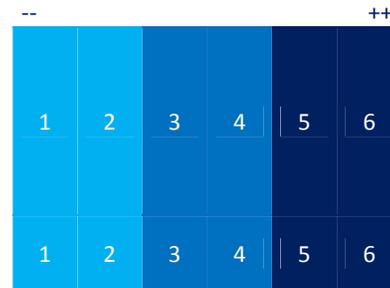
#### Regen Sie Empfehlungen an?

	Bewerten Sie sich
Fragen Sie Ihre KundInnen nach Empfehlungen?	
Fordern Sie Kunden dazu auf Ihre Webseite, Ihre Veranstaltungen weiter zu empfehlen?	
Geben Sie möglichen EmpfehlungsgeberInnen etwas in die Hand, das sie an Menschen, die Ihre Leistungen benötigen, weiter geben können?	



#### Vereinfachen Sie die Kontaktmöglichkeit?

Geben Sie zufriedenen KundInnen einen Grund auf Sie und Ihre Veranstaltung hinzuweisen? z.B. Vorträge, Seminare, Informations-Veranstaltungen, Tag der offenen Tür, Webinare, Videos ...	
Fordern Sie Ihre KundInnen aktiv dazu auf jemanden mitzubringen oder einzuladen?	



© Mag<sup>a</sup> Sylvia Fullmann

## Danken Sie für Empfehlungen?

### Bewertungsblatt zu Schritt 4 Empfehlungsmarketing

#### Bedanken Sie sich?

	Bewerten Sie sich
Rufen Sie an, schicken Sie ein nettes Mail oder eine Karte?	
Belohnen Sie alle, die Sie weiter empfehlen mit einer kleinen Aufmerksamkeit?	
Geben Sie monetäre Anreize wie Gutscheine oder Provisionen? (Falls es für Sie und Ihre Branche stimmig ist)	
Haben Sie eine persönliche Form gefunden "Danke" zu sagen.	

--				++	
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6

© Mag<sup>a</sup> Sylvia Fullmann