

Plan pour obtenir des recommandations.

De nombreuses sociétés de conseil souhaitent obtenir davantage de recommandations, mais peu d'entre elles disposent d'un plan pour y parvenir. Utilisez cette feuille de travail pour définir votre stratégie d'obtention de recommandation et vos tactiques afin de la garder à l'esprit. Partagez votre système pour obtenir des recommandations avec votre équipe, effectuez un suivi et un contrôle du processus.

POURQUOI	Activités stratégiques et résultats souhaités	Activités : Sources de recommandation identifiées Idées de recommandations toutes les semaines	Résultats : Nombre de recommandations de clients idéaux % de clients recommandés qui deviennent des clients
QUI	Personnes souhaitées ou ciblées qui proposent des recommandations : <i>Identifiez des noms ou des segments cibles</i> Définissez vos clients idéaux :	Clients: Centres d'influence professionnels :	
QUOI	Que doit être votre amorce pour obtenir des recommandations?		

	PLAN D'ACTION POUR ATTIRER DES CLIENTS	PROCESSUS À GÉRER																	
HOW	<p>Clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> Utilisez vos amorces avec les personnes identifiées qui pourraient vous donner des recommandations Exprimez votre volonté de croître Ajoutez à l'ordre du jour la génération de valeur et l'amorce de recommandation Partagez les histoires de vos clients Appel à l'action Créez des moments à partager Autre <hr/> <p>Améliorer l'empreinte numérique avec une amorce qui renforce les recommandations :</p> <ul style="list-style-type: none"> Site Web et médias sociaux Lien pour la programmation des recommandations 	<p>Équipe :</p> <ul style="list-style-type: none"> Jeu de rôle et formation sur les amorces de référence Formation sur le client idéal Mesures incitatives Autres <p>Centres d'influence :</p> <ul style="list-style-type: none"> Réunions (encerclez une réponse) mensuelles, trimestrielles, annuelles, ad hoc Collaboration avec des clients clés Autres <hr/> <p>Communications régulières (p. ex. bulletin d'information)</p> <p>Autres</p>	<p>Comment effectuons-nous le suivi des références dans le système de gestion de la clientèle?</p> <table border="0"> <tr> <td>Étiquettes ou identifiants pour les personnes qui ont proposé des recommandations</td> <td>Suivi des occasions</td> </tr> <tr> <td>Suivi des personnes sources de recommandations</td> <td>Autres</td> </tr> </table> <hr/> <p>Comment effectuons-nous le suivi des personnes qui offrent des recommandations en tant qu'occasion :</p> <table border="0"> <tr> <td>Courriel commun</td> <td>Appel</td> <td>Plusieurs suivi sur deux semaines</td> </tr> <tr> <td>Plusieurs suivi sur deux semaines</td> <td></td> <td>Autres</td> </tr> </table> <hr/> <p>Comment nous informons les personnes qui offrent des recommandations et les remercions :</p> <table border="0"> <tr> <td>Lettre de remerciement ou cadeau</td> <td>Autres</td> </tr> </table> <p>Communications régulières avec des mises à jour</p> <hr/> <p>Comment nous entretenons des relations avec les personnes qui offrent des recommandations ou nos alliés :</p> <table border="0"> <tr> <td>Événements spéciaux</td> <td>Autres</td> </tr> <tr> <td>Cadeaux</td> <td></td> </tr> </table>	Étiquettes ou identifiants pour les personnes qui ont proposé des recommandations	Suivi des occasions	Suivi des personnes sources de recommandations	Autres	Courriel commun	Appel	Plusieurs suivi sur deux semaines	Plusieurs suivi sur deux semaines		Autres	Lettre de remerciement ou cadeau	Autres	Événements spéciaux	Autres	Cadeaux	
Étiquettes ou identifiants pour les personnes qui ont proposé des recommandations	Suivi des occasions																		
Suivi des personnes sources de recommandations	Autres																		
Courriel commun	Appel	Plusieurs suivi sur deux semaines																	
Plusieurs suivi sur deux semaines		Autres																	
Lettre de remerciement ou cadeau	Autres																		
Événements spéciaux	Autres																		
Cadeaux																			