

Cómo lograr que lo refieran
www.referralenginebook.com

Supere las expectativas

- Establezca expectativas
- Sorprenda
- Desarrolle productos de muestra

Únase a grupos locales

- Cámaras de Comercio
- Asociaciones y agremiaciones

Facilítelo

- # telefónico en todas sus páginas web
- Incluya enlace a 'contáctenos'
- Enlaces a redes sociales (Facebook, Twitter, etc)

Esté listo para referir

- Construya sus conexiones
- Aprenda qué es un buen referido para sus aliados estratégicos

Agregue valor más allá del precio

- Revise los resultados
- Entrenamiento en uso de producto
- Convierta clientes en mentores
- Refiera clientes a sus socios estratégicos para que ahorren dinero o agregar valor

Comunique

- En el proceso de planeación
- Cuando se requieran ajustes
- Al finalizar para garantizar la satisfacción

Mantenga sus promesas

- Entregue en la fecha prometida
- Devuelva las llamadas en máx. 5 horas

Hágalos lucir y sentir bien

- Envíeles una tarjeta escrita a mano
- Mantenga contacto con fuentes de referidos
- Agradezca públicamente a quienes le refieren

Eduque en lugar de vender

- Seminarios virtuales (webinars)
- Libros electrónicos (e-books)
- Cursos
- Lecciones / tutoriales
- Preguntas frecuentes

Cree una experiencia

- Interacción
- Instrucción
- Información

Haga algo de que hablar

- Productos novedosos
- Historia personal