|  |
| --- |
| 2022 |
| success**נכתב ע"י ליגל פריש, יועצת עסקית בכירה** |

 צ'קליסט סיפורי הצלחה

**צ'ק ליסט סיפורי הצלחה**

**דגשים חשובים:**

1. לא מחכים לסיפורי הצלחה, גובים אותם
2. סלפי וידאו/ סרטון מקצועי/ צילום מסך
3. עשו שימוש בסיפור הצלחה ככלי עזר למכירה, כדי ליזום פגישה, ככלי לפני פגישה, בהמתנה לפגישה, בפגישה עצמה, כפולואפ, לחיזוק מכירה וכו'

**מערכת צעדים לביצוע:**

1. מנו אחראי לאיסוף סיפורי הצלחה מלקוחות מרוצים \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. ערכו רשימה מסודרת של לקוחות מרוצים מהשנה האחרונה \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. הגדירו תאריך ליום צילומים מרוכז \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. צרו קשר טלפוני עם כל הלקוחות ברשימה לפי התסריט הבא, וקבעו איתם מועד הגעה לאותו יום שבחרתם (או למועד אחר שנח להם) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**תסריט שיחה:**

היי (שם) מה שלומך? התקשרתי להגיד לך שבחרנו אותך מכל הלקוחות שלנו לתעד סיפור הצלחה בוידאו. בתור לקוח מרוצה חשוב לנו ליח"צ שיכירו וידעו על השירות שסיפקנו עבורך. מדובר בסרטון של כדקה שבו אתה מספר על החוויה/ התהליך שחווית כתוצאה מהשירות שלנו.

זה נח לך שאגיע בתאריך X לצלם? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. אם הלקוח מסרב בקשו בנימוס שישלח משהו כתוב או בעילום שם \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. הגדירו נוהל סיפורי הצלחה מלקוחות מרוצים \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. הכניסו לסיסטמה קבועה איסוף סיפורי הצלחה מרוצים ובקשו מכל לקוח מרוצה (אפשר במעמד המפגש איתו ולא חייב לחכות ליום מרוכז) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. הכינו מערך תגמולים לעובדים לאיסוף סיפורי הצלחה מרוצים (לדוגמא: שובר של 100 ש"ח buyme על כל סרטון) וידעו את העובדים \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. הכינו לכם "נשק יום הדין"- סיפורי הצלחה מובילים שישמשו אתכם לתהליכי מכירה

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. פרסמו בכל ערוצי השיווק השונים: פייסבוק, אינסטגרם, יוטיוב, ניוזלטר, ווצאפים וכו' \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_