3 pasos para clientes preferidos

Para obtener más copias de esta página:
http://lanzamientocp.myteamwork.info

Nombre de cliente preferido: _____

Fecha de inscripción: _____ **Colocación:** _____

Realice cada llamada abajo:

❑ 1. Abriendo la caja de productos – Fecha: _____

Programe esta llamada inmediatamente el día que realicen su primera compra. Intente estimar el día en que recibirán su producto y programe el día siguiente. Durante esta llamada, lea el guión en http://productoeeuu.myteamwork.info para explicar cada producto que pidieron y hacer que se lo lleven todo lo antes posible. (15-20 minutos) Programe una llamada de descripción general de la cuenta durante 2 semanas a partir de esta llamada.

❑ 2. Descripción de cuenta en línea – Fecha: _____

Programe esta llamada al final de la convocatoria de apertura de productos dentro de aproximadamente 2 semanas. Es mejor obtener resultados positivos antes de tener conversaciones sobre si volverán a comprar. Estarán mucho más abiertos a configurar un pedido automático después de tener una experiencia positiva. Tienes que ganarte su lealtad y entusiasmo antes de tener la conversación sobre pedidos automáticos.

Durante esta llamada, pídales que inicien sesión en su cuenta con nombre de usuario y contraseña. Comparta los beneficios del 10% de descuento en pedidos automáticos y envío gratuito a partir de $100. Pregúntales cuánto producto les queda. Ayúdalos a configurar su pedido automático para el fin de semana antes de que se queden sin productos. (20-25 minutos) Después de esta llamada, deberían poder realizar pedidos solos en el futuro.

❑ 3. Llámalos de vez en cuando

Mantenga su nombre en una lista e invítelos a futuros seminarios zoom sobre los productos. Notificarles sobre ofertas especiales de productos. Salúdalos como parte de tu DMO al menos una vez al mes.