

ZALECENIA POTARGOWE

W CIĄGU DWÓCH TYGODNI PO TARGACH	DATA WYKONANIA	UWAGI
PODZIĘKUJ ZA ODWIEDZENIE STOISKA - EMAIL/TEL		
PRZEŚLIJ WIĘCEJ INFORMACJI DO TYCH KTÓRZY O TO PROSILI		
SKONTAKTUJ SIĘ TELEFONICZNIE Z TYMI KTÓRZY O TO PROSILI		
UMÓW SIĘ NA SPOTKANIE Z TYMI, KTÓRZY O TO PROSILI - TEL		
PODZIĘKUJ I POINFORMUJ O STANIE REALIZACJI ZAMÓWIEŃ Z RABATEM TARGOWYM - NP. 30% JEŚLI BYŁ - E-MAIL/TEL		
POINFORMUJ O RABACIE POTARGOWYM DLA ZAMÓWIEŃ ZŁOŻONYCH W CIĄGU NAJBLIŻSZEGO MIESIACA - NP. 20% - E-MAIL/TEL		
PRZEJRZYJ WIZYTÓWKI ODWIEDZAJACYCH I SWOJE NOTATKI		
POGRUPUJ KONTAKTY OD NAJWAŻNIEJSZYCH DO BEZWARTOŚCIOWYCH		
ZADZWOŃ DO NAJWAŻNIEJSZYCH I WAŻNYCH KONTAKTÓW - ZAPYTAJ O WRAŻENIA ODNOŚNIE TARGÓW, TWOJEGO STOISKA, TWOJEJ OFERTY		WSZYSTKO ZAPISUJ
ZADZWOŃ DO SWOICH KLIENTÓW KTRZY CIĘ NIE ODWIEDZILI I DOWIEDZ SIĘ DLACZEGO SIĘ NIE WIDZIELIŚCIE		ZAPROPONUJ SPOTKANIE

W TRZECIM I CZWARTYM TYGODNIU PO TARGACH	DATA WYKONANIA	UWAGI
PRZYPPOMNIJ O ZBLIŻAJĄCYM SIĘ KOŃCU PROMOCJI Z RABATEM POTARGOWYM		
WPISZ WSZYSTKIE WARTOŚCIOWE KONTAKTY DO SWOJEJ BAZY		
SPISZ I PRZEANALIZUJ WSZYSTKIE UWAGI JAKIE UZYSKŁAEŚ OD KLIEN-TÓW, OD INNYCH WYSTAWCÓW, OD OSÓB TRZECICH		
ODPOWIEDZ NA MAILE Z ZAPYTANIAMI OD FIRM KTÓRE CIĘ NIE ODWIEDZIŁY I NIE MASZ ICH WIZYTÓWKI		
ZADZWOŃ DO SWOICH KLIENTÓW, KTÓRZY CIĘ NIE ODWIEDZILI I DOWIEDZ SIĘ DLACZEGO SIĘ NIE WIDZIELIŚCIE		
ZADZWOŃ PONOWNIE DO KLIENTÓW I PRZYPOMNIJ IM O OFERCIE		
PRZEŚLIJ LINK DO FILMU Z TARGÓW Z TWOIM STOISKIEM - JEŚLI MASZ - E-MAIL		
PRZEŚLIJ ZDJĘCIE SWOJE I KLIENTA Z POZDROWIENIAMI - JEŚLI MASZ - E-MAIL DO WYBRANYCH		

W KOLEJNYCH MIESIĄCACH - 1X MIESIĄC	DATA WYKONANIA	UWAGI
ZADZWOŃ PONOWNIE DO KLIENTÓW I PRZYPOMNIJ IM O SWOJEJ OFERCIE		
PRZEŚLIJ INFORMACJE O NOWYCH PRODUKTACH - E-MAIL		
PRZEŚLIJ KLIENTOM INFORMACJE, KTÓRE WG CIEBIE POWINNY ICH ZAINTERESOWAĆ - E-MAIL		NP. WZROST CEN SUROWCA, PLUS INFO, ŻE JESZCZE MASZ ZAPASY PO STAREJ CENIE
PRZEŚLIJ INFORMACJE O DOSTĘPNYCH SPECJALNYCH CENACH PO ZAŁOGOWANIU		ZADZWOŃ DO TYCH KLIENTÓW KTÓRZY LOGUJĄ SIĘ TYLKO PO TO BY SPRAWDZIĆ CENY. W RAZIE POTRZEBY ZABLOKUJ DOSTĘP, ALE NIE USUWAJ.
SPRAWDZAJ AKTYWNOŚĆ KLIENTÓW NA SWOJEJ STRONIE I W PANELU B2B		

Zapraszam na mój blog www.factanotoria.pl po więcej darmowych formularzy umilających i wspomagających pracę we własnej firmie.