

# ASIAKKAIDEN SITOUTTAMINEN

Suosittelumarkkinointi – Hyödynnä suositteluja omassa markkinoinnissa!

## OSALLISTA ASIAKKAITA MARKKINOINNISSA

Hyvää palvelua saaneet asiakkaat suosittelevat mielellään yritystä myös muille. Tyytyväisten asiakkaiden onkin todettu toimivan paremmin kuin mikään mainos. Suosittelijoina toimivista asiakkaista yrityksen kannattaa pitää erityisen hyvää huolta. Sosiaalisen median aikakaudella suosittelun tärkeys korostuu entisestään. Kääntöpuolena on huonoa palvelua saanut asiakas, joka kertoi saamastaan palvelusta aiemmin kymmenelle, nykyään luku voi olla 100, 1000 tai jopa enemmän.



### PHOTOSTOP

-paikka yrityksessä on helppo tapa saada asiakkaita jakamaan kuvia vierailuistaan. Photostop-paikkana voi toimia esimerkiksi hieno näköala tai hauska kyltti.



### PYYDÄ SUOSITUKSIA

Asiakailta voi myös pyytää suosituksia, joita sitten hyödynnetään näytävästi omilla kotisivuilla, yrityksen omassa somessa, tarjouksissa tai muussa markkinoinnissa.

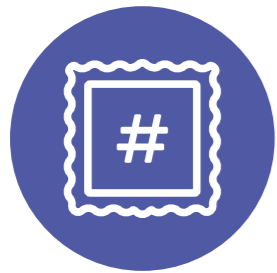


### INSTAGRAM ASIAKKAAN KÄYTTÖÖN

Anna instagram-tunnukset asiakkaasi käyttöön. Näin saat sivuillesi monipuolisia päivityksiä ja aktiivisuutta. Asiakkaiden kokemukset kiinnostavat ostamista harkitsevia.

**Muista vaihtaa salasana aina asiakkaan käytön jälkeen. Omasta "salasanajärjestelmästä" on apua.**

**Mahdollisten negatiivistenkin päivitysten riski pitää ottaa huomioon ja niiden ennaltaehkäisyksi jokaisen asiakkaan kohdalla tietysti pyritään täydelliseen palveluun!**



### HÄSTÄGTAULU

Yrityksen käyttämät somekanavat, yrityksen sijainti ja hästäggit on hyvä olla asiakkaiden nähtävillä. Samalla kannattaa viestiä: **Saa jakaa!**



### REGRAMMAA

Ja toisen kuvia omalla kanavallasi. Hienot kuvat saavat somessa tykkäyksiä ja lisää näkyvyyttä. Muista pyytää lupa kuvien jakamiseen!

## SITOUTTAMINEN

Miten asiakkaat näkyvät yrityksesi markkinoinnissa?

Mistä palveluista löytyy asiakkaittesi suosituksia?

Mikä paikka toimii palvelusi photostoppina?

Millä #hästägeillä yrityksesi voi löytää somesta?

Miten voisit hyödyntää asiakkaita enemmän markkinoinnissa?