

JAK ZDOBYWAĆ POLECENIA OD KLIENTÓW

Jesteś kierowcą Culligan?

- Kiedy widzisz na swojej trasie nowo powstałą firmę, wejdź tam i dowiedz się z kim można rozmawiać o naszych usługach.

Zapytaj tę osobę czy jest zainteresowana poznaniem naszej oferty. Zapisz adres, kontakt i przekaż Polecenie w ACW

- Realizujesz dostawę do naszego Klienta, a firma obok nie korzysta jeszcze z naszych usług? Zanim ruszysz dalej w trasę wejdź tam. Poinformuj, że świadczymy usługi w sąsiedniej firmie i jakie oferujemy rozwiązania. BWC oraz BFC.

Jeśli zdobędziesz zainteresowanie to poproś o wizytówkę lub zapisz dane osoby, która może porozmawiać o współpracy z naszym Sprzedawcą. Przekaż Polecenie w ACW.

- Dajesz Klientowi do podpisu dowód dostawy na Hend-Held? Zapytaj czy:

- Klient otwiera gdzieś w najbliższym czasie nową lokalizację - chciałby korzystać z naszych usług także w domu

- Klient mógłby polecić nasze usługi swoim znajomym do firm lub domu i podać teraz do nich kontakt?

Jeśli zdobędziesz zainteresowanie to przekaż Polecenie w ACW.

- Posiadasz szerokie grono znajomych lub rodzinę, która chce prowadzić zdrowy tryb życia. Zaproponuj im usługę dostaw wody Culligan i przekaż Polecenie w ACW

Jesteś pracownikiem Działu Obsługi Klienta?

- Podczas każdej rozmowy z naszym klientem zapytaj czy:

- Klient otwiera gdzieś w najbliższym czasie nową lokalizację

- chciałby korzystać z naszych usług także w domu

Przekaż Polecenie w ACW.

- Kiedy pomożesz Klientowi rozwiązać jakiś problem w sprawie którego do nas dzwoni i czujesz w rozmowie pozytywną relację, to zapytaj czy mógłby polecić nasze usługi swoim znajomym do firm lub domu i podać teraz do nich kontakt.

Przekaż Polecenie w ACW.

- Posiadasz szerokie grono znajomych lub rodzinę, która chce prowadzić zdrowy tryb życia. Zaproponuj im usługę dostaw wody Culligan i przekaż Polecenie w ACW.

Nie masz na co dzień w pracy kontaktu z klientami Culligan?

- Wszędzie, gdzie bywasz , kupujesz lub spędzasz wolny czas, szukaj wody. Jeśli jest to siłownia, fryzjer lub dentysta lub jeśli widzisz, że powstała gdzieś nowa firma. Zapytaj, lub zaobserwuj czy posiadają już wodę

dla pracowników i klientów. W chwili gdy płacisz u klienta, przedstaw się jako pracownik Culligan i powiedz, że możesz poprosić naszego przedstawiciela aby do Państwa zadzwonił z super ofertą na wodę. Zapytaj, kto u Państwa o tym decyduje, do kogo może zadzwonić nasz Sprzedawca. Jeśli zdobędziesz zainteresowanie to przekaz Polecenie w ACW.

- Posiadasz szerokie grono znajomych lub rodzinę, która chce prowadzić zdrowy tryb życia. Zaproponuj im usługę dostaw wody Culligan i przekaz Polecenie w ACW Jakość Polecenie
- Nie warto wprowadzać Polecenie bez rozmowy z ich pracownikiem, szefem lub właścicielem firmy. Takie przypadki nie będą brane pod uwagę w programie.
- Tylko kiedy otrzymasz zgodę na kontakt naszego Sprzedawcy, weź wizytówkę, zapisz adres firmy i nazwę (jeśli nie ma na wizytówce), dane kontaktowe Imię Nazwisko, telefon osoby z którą rozmawiałeś.

Wprowadzając Polecenie w ACW:

Nowy Klient

- Polecenie (lead) należy wprowadzić na Specjalistę ds. Przetargów (**Lead Owner: Sylwia Warciak**). Następnie Specjalista ds. Przetargów będzie przekazywał polecenie (leada) zgodnie z procedurą P-030 Polecaj Culligan Klientom.
- Wskazujemy źródło pozyskania: **kod: BBA-EBS**
- Poleca: **autor leada (przypisane automatycznie)**

Aktywny Klient

- Polecenie (zadanie z kategorią oferta) należy wprowadzić na aktywnym Kliencie
- Zadanie zakładamy z **przypisanym użytkownikiem: Sylwia Warciak**.
- Specjalista ds. Przetargów będzie przekazywał polecenie (zadanie) zgodnie z procedurą P-030 Polecaj Culligan Klientom.
- Wskazujemy pod-powód: **BBA-EBS**
- Poleca: **autor zadania (przypisane automatycznie)**

Opisz w obserwacjach jak najwięcej informacji aby zwiększyć szansę na sprzedaż (np. rozmawiałem z szefem prosi o ofertę na wodę, nie mają obecnie takiego rozwiązania, jest to fryzjer 3 pracowników).