

Suosi suositteluja

Tyytyväinen asiakas on
paras mainoksesi.



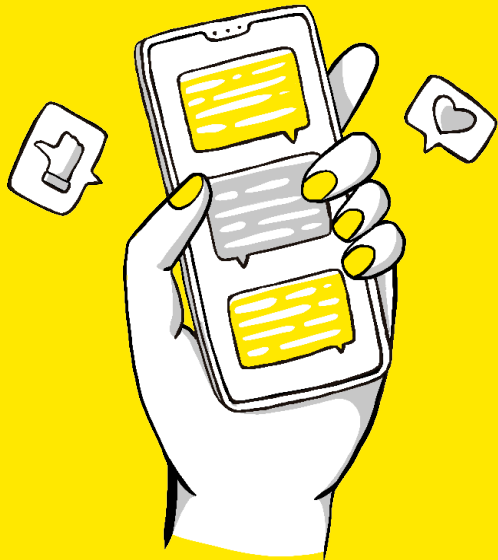
Ovatko asiakkaasi tyytyväisiä saamaansa palveluun tai tuotteisiin?

Kerro se myös potentiaalisille asiakkaillesi! On uskottavampaa, kun yritystä kehuu joku muu, kuin yritys itse.

Hyvässä asiakassuhteessa positiivisen palautteen jakamisesta hyötyy yleensä sekä palvelun/tuotteen tarjoaja että asiakas itse. Varsinkin, jos kyseessä on yritysten välisestä kaupasta ja yhteistyöstä.

Verkostossa on voimaa

Anna arvo niille,
jotka sen ansaitsevat.



Yhdessä tekemällä ja toisia eri tilanteissa auttamalla onnistuu monen haasteellisenkin asian vieminen maaliin saakka.

Anna hyvän kiertää esimerkiksi antamalla arvoa myös yhteistyökumppaneillesi ja kilpailijoillesi, kun he mielestäsi ovat jossain asiassa hienosti onnistuneet.



Liikkeellä liikennettä

Kuva kertoo enemmän,
kuin tuhat sanaa ja video vielä enemmän.



Kuvalla luot tunnelmaa ja annat mielikuvan siitä, millaista palvelua tai tuotetta tarjoat.

Videolla teet saman, mutta vielä elävämmän. Video voi olla isolla budjetilla tuotettu pieni elokuva, tai hyvin pieni liikettä sisältävä klippi ja melkein mitä vain siltä väliltä. Niin tai näin, liikkuva kuva herättää huomion.

Jos markkinointisi kaipaa buustausta, kannattaa ottaa harkintaan liikkuvan kuvan hyödyntäminen. Se on tätä päivää.