

A CHE PUNTO SEI OGGI?

Valuta il tuo attuale sistema per le referenze

1= Mai 3= Talvolta 5= Sempre

Ho un piano di Referral Marketing e lo seguo?	1	2	3	4	5
Monitoro da dove provengono le referenze che ricevo?	1	2	3	4	5
Conosco molto bene il mio Target Market?	1	2	3	4	5
Conosco il valore degli affari generati dalle referenze ricevute?	1	2	3	4	5
Ho un sistema per ringraziare le mie fonti di referenze?	1	2	3	4	5
Ho un database organizzato e di facile utilizzo?	1	2	3	4	5
Aggiorno regolarmente il mio database?	1	2	3	4	5
Ho una Mission chiara per me e la mia azienda?	1	2	3	4	5
So come potenziare una fonte di referenze?	1	2	3	4	5
Conosco il valore di un appuntamento?	1	2	3	4	5
Ho obiettivi scritti per ognuno dei miei gruppi di networking?	1	2	3	4	5
Ho un approccio sistematico per motivare le mie fonti di referenze?	1	2	3	4	5
Ho un sistema per restare in contatto con le mie fonti di referenze?	1	2	3	4	5
So di quante referenze ho bisogno per raggiungere i miei obiettivi?	1	2	3	4	5
So come fare networking in maniera focalizzata?	1	2	3	4	5
Ho una chiara definizione di ciascuno dei miei prodotti?	1	2	3	4	5
Conosco i benefici dei miei prodotti e/o servizi?	1	2	3	4	5
Vorrei introdurre un nuovo sistema di marketing nella mia attività?	1	2	3	4	5
Capisco il valore del coaching e della responsabilità delle mie fonti?	1	2	3	4	5
Otengo referenze di alto livello dalle mie fonti di referenze?	1	2	3	4	5

SOMMA DEL PUNTEGGIO DELLE RISPOSTE

100	Business grazie alle Referenze
80-99	É necessario un piccolo ritocco
60-79	Il sistema delle referenze potrebbe funzionare se avessi, facessi, sapessi...
40-59	Le segnalazioni arrivano quasi per caso
20-39	É necessario tanto lavoro. Se al punto di partenza