

# 表达感谢的方法



一整年中，你有很多战略技术去想你的客户表达谢意，这些技术对他们的公司和你的公司都有好处。

如果你和大多数的企业主一样（你的妈妈将你抚养长大），每年的这个时候你都关注着如何感谢那些一年来和你开展生意的伙伴。在节日季送礼时，以下 5 件事是你可以用来展现你的感谢和感激的。

这些行动也会让你的顾客、客户和病人，也就是你销售的核心人群，让他们对你的品牌有不同的认知和定位，这会帮助你建立起你的品牌。（胜利，胜利，胜利以及胜利！）

除了寄出真实的礼物以表达谢意（对我的供应商的备注：我喜欢闪闪发光的東西），将运用以下一至两个战略来培养你和你的顾客、客户、病人和潜在客户的信任：



## 漂亮的笑容

忘了那些素材图片。首先，它们看上去很糟。第二，它们是浪费钱。第三，它们看上去很糟。

在你的市场推广中，在你的网站、广告和其他的营销材料等上运用真正顾客的照片。

就此，我们对客户进行了测试，每次结果都是真正的顾客照片赢得更多的关注。

## 把他们的故事变成你的故事



你在营销中分享的内容，比如时事通讯和博客文章，除了要起到推销自己的作用，还应该重点突出你的客户的成功。把客户和你一起工作之前的问题讲述出来并且展示在和你一起工作之后他们获得的成功。如果你的故事里能展示出实际的有形的结果，那就更好了。

### [相关阅读：9种创业公司从现有的内容营销策略中获得巨大的投资回报的方式](#)

这种做法将你的客户提升到了名人的地位——把他们作为你市场营销的中心，并且给你的客户一种“除了你以外还有人这么说”的感觉。这样的操作投资回报率会是很大的。两年多之前，我写过一个关于我们的理财顾问的故事，到现在还能够将这种感觉传递给客户并且我的公司因此获得超过百万美元的生意。



## 关于投资回报率的问题

在你的内容中创建一个定期采访客户的环节。这不仅能够和你的客户建立社交关系，也能让你的读者获得更有趣的内容。另外，这个功能为对你的工作满意的客户提供了一个和家人、朋友分享的渠道。

试着当你和一个客户见面时在 Facebook 上做一个直播或者运用类似 ZOOM 之类的软件做一个远程的采访。甚至你可以给你的客户发送一系列的问题，请他们每个月在你的时事通讯或者你的博客中进行回答，作为一种常规的客户特性。不论如何，你所创造的内容能够让你的客户和你的生意同时都看起来很好。

## 给予特权

最近我在一家我比较常去的干发店（最近的发型需要经常打理），我想用一张我购买的团购券。然而，他们不收这张券因为我不是新客户。值得一提的是，过去我在这家店已经花了上千美元。他们决定向那些从未花过一分钱的人表示诚意而非我们，这足以确保我再也不会继续光顾。 [相关阅读：3 种创造客户经验以提升销售的方式](#)

那些已经在帮衬你的客户应当被视为最重要的。他们应当获得你生意中的每个额外奖励和特权。在我们的公司中，我们自己的客户会获得有影响力的专业人士协会的会员资格，可以免费订阅我们的付费时事资讯以及我们接下来的 GameChangerMarketingSummit.com 活动的赠票。让你的客户知道他们永远是你们的 VIP 客户。

## 记住最容易被遗忘的

每年我们都会向客户寄节日礼物，但是我们也意识到大多数人都会忘记的一个节日——公司创建的日子。对一个创业者来说，他的公司的“生日”（它创建的那天）往往比自己的生日更加重要，所以我们会在那天向我们客户寄一个蛋糕。我们也会在客户真正的生日时寄去一个有趣的生日礼物以及一个“震慑箱”欢迎他们加入这个机构。这样，我们的客户会一直感受到他们对我们的重要性而不是只从感恩节到新年，因为他们确实是。

### [相关阅读：科技使得员工送礼在这个节日季更加甜蜜](#)

如果起初看起来为客户所做的占了压倒性的作用，不要任由它发生。你不需要从零开始做到六十来获得客户的认同。从以上的策略中选择一到两个开始就好。坚持下去，您的客户认可度营销将为您的客户和公司的投资回报率带来收益。