

EMPRESA: _____

PRODUTOS/SERVIÇOS: _____

CANVAS DA INDICAÇÃO

PREMIAÇÃO

NOME DO PROGRAMA
DE INDICAÇÃO



QUAL É O PRÊMIO
PARA QUEM INDICAR?



QUAL É O PRÊMIO
PARA O INDICADO?



QUAL É O PRÊMIO PARA
QUEM MAIS INDICAR?



CANAIS DE
DIVULGAÇÃO



SCRIPT DE ATIVAÇÃO
DO INDICADOR



REGRAS ADICIONAIS



PRAZOS, RESTRIÇÕES E ADENDOS

FERRAMENTAS DE
CAPTAÇÃO DE LEADS



SCRIPT DE ATIVAÇÃO
DO INDICADO



EMPRESA: _____

PRODUTOS/SERVIÇOS: _____

CANVAS DA INDICAÇÃO

PROGRAMA DE MENTORIA

MARKETING
POR INDICAÇÃO

@fellipecfonseca

PREMIAÇÃO

NOME DO PROGRAMA DE INDICAÇÃO

Coloque o nome do programa de indicação.

Por exemplo:

Amigo indica amigo
Indicação premiada
Indicou Ganhou
Indique e Ganhe

QUAL É O PRÊMIO PARA QUEM INDICAR?

Insira aqui qual é o melhor prêmio que você pode oferecer e que seja compatível com o seu público alvo.



QUAL É O PRÊMIO PARA O INDICADO?

O que o indicado vai ganhar?
Desconto, dinheiro, uma mensalidade, um brinde físico...



QUAL É O PRÊMIO PARA QUEM MAIS INDICAR?

Qual brinde você pode dar para quem mais indicar pessoas naquele período? Mesmo não fechando vendas.



CANAIS DE DIVULGAÇÃO

Quais são os canais que você divulgará o programa de indicação?

- Whatsapp
- E-mail
- Boca a boca
- Cartazes
- Panfletos e cartões
- Rádio e Televisão
- Ligações
- Notificações
- Cartas

FERRAMENTAS DE CAPTAÇÃO DE LEADS

Quais serão as ferramentas tecnológicas que você utilizará?

- Site
- Sistema
- CRM
- Aplicativo
- Sistema de Whatsapp Marketing
- Sistema de E-mail marketing
- Sistema de SMS
- Etc...

SCRIPT DE ATIVAÇÃO DO INDICADOR

Escreva um ou mais scripts para enviar para os seus clientes e incentive-os a indicar. Pode ser por mensagem, ligação ou boca a boca.

REGRAS ADICIONAIS

PRAZOS, RESTRIÇÕES E ADENDOS

Coloque aqui todas as regras adicionais, quais são os prazos e restrições do programa.

Por exemplo:

- Não válido para clientes antigos
- Prazo de 2 meses para o indicado fechar
- Não pode indicar você mesmo

SCRIPT DE ATIVAÇÃO DO INDICADO

Escreva um ou mais scripts para enviar para os indicados dos seus clientes e incentive-os a agendar uma reunião ou visitar a loja. Pode ser por mensagem, ligação ou boca a boca. Seja firme e convicto.