

# CHECKLIST PARA LANÇAMENTO DE UM PROGRAMA REFERRAL MARKETING DE SUCESSO

## SAIBA MAIS NO MEU LINKEDIN - RODRIGO NOLL

TAREFA	STATUS	RESPONSÁVEL	PRAZO
<b>ETAPA DE PLANEJAMENTO</b>			
Definir e escrever características da sua persona			
Calcular CAC			
Calcular ROI			
Calcular LTV			
Definir prêmio para o indicador			
Definir prêmio para o indicado			
Definir canais de coleta de indicação			
Definir canais de divulgação			
Criar nome do programa de indicação			
<b>ETAPA DE CRIAÇÃO</b>			
Criação do regulamento da campanha			
Criar FAQ			
Criação do desenvolvimento do hotsite/landing page do indicador			
Criação do desenvolvimento do hotsite/landing page do indicado			
Página de "obrigado" da coleta de indicação deverá pedir novas indicações			
Escrever emails transicionais do indicado (conheça nossa empresa) e do indicador (obrigado!)			
Programar emails transicionais do indicado (conheça nossa empresa) e do indicador (obrigado!)			
Como será a passagem do lead para o setor de vendas? Haverá SDR?			
Haverá sorteio de prêmio que necessite registro na caixa?			
Produção de vídeos de depoimentos de clientes atuais			
Escrever blog posts sobre seu programa de indicação			
Produção do infográfico explicando a mecânica do programa			
Como irá informar seus clientes indicadores sobre a evolução das indicações?			
Hack: Captar lead de quem tenta indicar, mas ainda não é cliente			

TAREFA	STATUS	RESPONSÁVEL	PRAZO
<b>ETAPA DE LANÇAMENTO</b>			
Publicar hotsites e landing pages			
Publicar vídeos e posts em redes sociais			
Enviar email para sua base de clientes			
Enviar email diferente para clientes com NPS 9 e 10			
Divulgar através de outros canais que você tenha			
Treinamento para sua equipe interna			
Hack: Facebook Ads Custom Audience para seus próprios clientes pedindo indicação			
Divulgação do infográfico			
Remarketing para seus clientes que visitaram a página, mas não indicaram			
Live ou Webinar no Facebook explicando o programa			
Inserir chat de coleta de indicação na landing page do programa			
Divulgar seu programa nas assinaturas de emails corporativos			
<b>ETAPA DE OTIMIZAÇÃO</b>			
Analisar conversão das landing pages			
Recalcular CAC			
Recalcular LTV			
Analisar número de indicações			
Analisar número de indicados			
Analisar indicações per capita (mais de uma?)			
Criar campanhas paralelas adicionais para ativar clientes novamente			
Corrigir e ativar novamente			

Leia o post completo no: [bit.ly/mkt-de-indicacao](https://bit.ly/mkt-de-indicacao)

Checklist produzido por: **Rodrigo Noll**



<https://www.linkedin.com/in/nollrodrigo/>