

Warszawa, styczeń 2015

KODEKS POSTĘPOWANIA TALK AGENTA W TALK MARKETING SP. Z O.O.

1. **Znaj produkt jak własną kieszeń.** Wypróbuj go i dowiedz się o nim jak najwięcej, aby móc rozmawiać o nim swobodnie.
2. **Głoś prawdę.** Dziel się z rozmówcami swoją szczerą opinią o produkcie. Mów śmiało, co Ty o nim sądzisz, jak Tobie się go używa, do czego według Ciebie pasuje (a do czego nie) i komu Twoim zdaniem by się przydał lub spodobał. Opowiadaj o nim dokładnie, jak go widzisz – ani gorzej, ani lepiej.
3. **Nic na siłę.** Poruszaj temat produkty w naturalny sposób, staraj się wybrać odpowiedni moment. Kiedy zaczniesz mówić o produkcie, mów własnymi słowami.
4. **Daj spróbować.** Próbki, które otrzymujesz w przesyłkach, są po to, aby udostępnić je znajomym za darmo. W zamian oczekuj tylko ich szczerych opinii.
5. **Przyznaj się.** Jeśli ktoś zapyta, odpowiedz z podniesioną głową, że owszem, uczestniczysz w kampanii marketingu rekomendacji organizowanej przez agencję Talk Marketing.
6. **Pytaj.** W razie jakichkolwiek wątpliwości śmiało dopytuj swoich rozmówców o ich opinie. Jeśli masz niejasność co do szczegółów kampanii lub niniejszych zasad, wyślij nam pytanie.
7. **Informuj.** Udzielaj rozmówcom wszelkich potrzebnych informacji o produkcie i o kampanii. Przekazuj nam wszystkie opinie, komentarze i reakcje, jakie zdołasz zebrać i zaobserwować.
8. **Bądź punktualny.** Pamiętaj, że każdy etap kampanii ma swój nieprzekraczalny termin zakończenia.
9. **Trzymaj rękę na pulsie.** Obserwuj swój profil Talk Agenta, by było Ci łatwiej śledzić bieżące i planowane kampanie.