



Empfehlungsmarketing online – Warum Kundenbewertungen heute so wichtig sind!

Profitieren auch Sie von einer effektiven Verkaufsstrategie für Ihre Produkte oder Dienstleistungen! Circa 75 % aller Kunden lassen sich bewusst oder unbewusst in Ihrer Kaufentscheidung beeinflussen. Sie möchten wissen, wie Sie Ihre Besucher noch schneller und effektiver zu Kunden machen? Aktiv Einfluss darauf nehmen können? In diesem Artikel möchten wir Ihnen eine tolle Möglichkeit vorstellen, Interessenten von Ihrer guten Leistung zu überzeugen.

Bewertungen von unabhängigen Produkt-Empfehlern helfen Ihnen den Verkauf zu steigern: Empfehlungsmarketing Online!

Integrieren Sie unbedingt Empfehlungsmarketing Online in Ihre Verkaufsstrategie. Ein Großteil Ihrer Interessenten wird sich durch die positiven Meinungen anderer Kunden zu Ihren Produkten eher

zu einer Kaufentscheidung entschließen.

Das ist im Internet wie im normalen Leben: Kundenempfehlungen und Mundpropaganda sind immer noch die beste Werbung!“

Nutzen Sie daher für Ihr Empfehlungsmarketing Online Kommentarkästchen oder geben Sie Ihren Kunden mit Bewertungsskalen (Noten, Punkte o.ä.) die Möglichkeit, sich über Ihr gekauftes Produkt oder zu Ihrer Dienstleistung zu äußern.

Online Bewertungen sind mittlerweile genauso wichtig wie persönliche Empfehlungen

Im Hotel- und Gastronomiegewerbe kennen Sie das sicher alles schon! Haben Sie schon einmal nach einer Hotelbewertung im Internet geschaut?

Doch nicht nur hier: Zunehmend setzt sich dieser Trend der Internetbewertungen auch in anderen Branchen durch. Es gibt Arbeitgeber-Bewertungsportale, Lehrer und Uni-Professoren werden in Online Portalen bewertet, lokale Dienstleister und und und

Das zeigt: Auch wenn Sie nicht aktiv mit Ihrem Unternehmen im Internet vermarkten, können Sie hier bewertet werden.

Denn: Kunden suchen nicht nur generell immer öfter im World Wide Web nach Dienstleistern oder Produkten jeglicher Art, sondern recherchieren hier auch entsprechende Kunden-Meinungen, um sich schließlich für einen vertrauenswürdigen Anbieter entscheiden zu können. Hier wirkt das Prinzip der sozialen Bewährtheit. Wenn so viele andere dieses Produkt toll finden und zufrieden sind mit der Kaufabwicklung, dem Support etc., dann muss es ja gut sein.

Dazu ein paar Zahlen, die für sich sprechen:

1. Mehr als 76% der Internetnutzer lesen Online Bewertungen regelmäßig oder gelegentlich, wenn Sie sich über einen lokalen Dienstleister im Internet informieren.



2. Die meisten Internetnutzer lesen sich zwei bis 10 Bewertungen im Internet durch bis Sie sich einen Eindruck von der Unternehmensqualität gemacht haben. Daher gilt: Je mehr Bewertungen und Kundenstimmen Sie besitzen, desto besser!
3. Auch die Kundenmeinung wird durch die Online Bewertungen beeinflusst: Mehr als 50% schenken dem Unternehmen dadurch mehr oder weniger Vertrauen. Das heißt: Die Kaufentscheidung wird mehr und mehr im Internet auch durch Bewertungen und Kundenstimmen beeinflusst! Und nicht nur durch möglichst professionelles Marketingdesign.
4. 72 % der Befragten der repräsentativen Studie vertrauen einer Online-Bewertung sogar genauso wie einer persönlichen Empfehlung. Dafür ist natürlich wichtig, dass die Bewertungen über Sie einen seriösen und authentischen Eindruck vermitteln! Das gilt auch für Kundenstimmen, die Sie auf Ihrer Internetseite nutzen.

Quelle: [Local Consumer Review Survey 2012](#)

Auch für Ihr Google Ranking relevant

Diese Kundenbewertungen im Internet nutzen aber nicht nur Ihrem Verkauf und dem Vertrauensaufbau zu Ihren Besuchern. Sie helfen auch Ihrem Google Ranking auf die Sprünge.

Denn: Auch den Suchmaschinen und so auch Google ist die Wichtigkeit des Empfehlungsmarketing Online bekannt! Somit ziehen sie die Anzahl und Qualität Ihrer Kundenbewertungen – zum Beispiel in Ihrem Google Places Profil – in die Berechnung Ihres Rankings mit ein.

Empfehlungsmarketing Online gewinnt immer mehr an Bedeutung

Die Local Consumer Review Survey 2012 bestätigt außerdem, dass das Vertrauen der Internetnutzer gegenüber anderen Kundenbewertungen und Kundenstimmen im Internet immer mehr steigt.

Das ist auch wenig verwunderlich: Die Masse an Angeboten im Internet nimmt stetig zu. Da ist jeder Nutzer dankbar für ein bisschen Orientierung und Entscheidungshilfe. Dafür zieht er sehr gern die Bewertungen anderer heran, um sich zwischen den vielen Anbietern, Produkten und Dienstleistungen zu entscheiden.

Empfehlungsmarketing Online - konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche!

Sie brauchen ein System mit einheitlichen Kriterien, die die Kunden bewerten sollen. Ansonsten wird es schnell unübersichtlich, da jeder Kunde auf andere Dinge Wert legt und bei seiner Bewertung vielleicht wesentliche Aspekte für Sie und Ihre Interessenten nicht integriert. Geben Sie also die wichtigsten Kategorien vor. Mit zusätzlichen persönlichen Benutzerangaben können trotzdem hilfreiche Hinweise vom Verbraucher in Textform verfasst werden.

Und: Sie brauchen ein System, wie Sie aktiv dafür eintreten können, Kundenbewertungen und Kundenstimmen im Internet zu bekommen.

Gerade KMU`s können davon immens profitieren!

Empfehlungsmarketing Online hilft nicht nur Ihren Interessenten bei der Kaufentscheidung sondern auch Ihnen als Unternehmen. Sie können viel besser und schneller auf Kritik, Wünsche und Interessen Ihrer Kunden eingehen, flexibler sein und so Ihren Verkauf steigern! Nutzen Sie die Meinungen Ihrer Kunden also auch um Ihre Angebote weiter zu entwickeln.





Nutzen daher auch Sie das Potenzial von Empfehlungsmarketing Online für Ihr Business!
Bringen Sie Ihren Kundenservice auf Vordermann und lassen Sie Ihre zufriedenen Kunden wissen, wo sie Sie bewerten können.

Wie Sie selbst für Ihr Unternehmen gezielt Kundenstimmen und Bewertungen erhalten, erfahren Sie in unserem nächsten Artikel...

