

„Wie Sie eine große Masse an euphorischen Testimonials erhalten, die Ihre Verkaufszahlen boosten“

1) Organisieren Sie sich einen Autoresponder, der automatisch nach Testimonials nachfasst.

2) Fragen nach Sie nach dem 10. bis 20. nach dem Kauf den Kunden nach einem Testimonial. Verwenden Sie dazu diese Vorlage:

Hallo NAME,

IHR NAME hier. Ich habe gesehen, dass Sie vor X Tagen mein Produkt XY gekauft haben und wollte mich einmal persönlich bei Ihnen melden und nachfragen, wie es Ihnen gefallen hat und welche Ergebnisse Sie bisher schon erzielen konnten.

Wenn Sie sich die Zeit nehmen und mir ein schriftliches Feedback schreiben, sende ich Ihnen meinen Bonus XY als Dankeschön. Ich freue mich auf Ihr Feedback. Sie können mir an diese E-Mail-Adresse Ihren Erfahrungsbericht senden.

Wenn Sie mir schreiben, erlauben Sie mir, Ihre Zeilen in meiner Angebotsseite zu verwenden. Es wäre schön, wenn Sie konkrete Ergebnisse nennen, Ihren Erfahrungsbericht kurz und knackig halten und Ihren vollen Namen nennen. Wenn ich Ihren Erfahrungsbericht bekommen habe, sende ich Ihnen den versprochenen Bonus XY sofort zu.

Vielen Dank, dass Sie sich Zeit nehmen.

Alles Gute,

IHR NAME

PS: Wenn Sie Schwarz-auf-weiß-Beweise für die Wirksamkeit meines Produkts haben, haben Sie bei mir persönlich einen gut.

3) Setzen Sie ein Google-E-Mail-Konto auf, das Sie für die eingehenden Testimonials verwenden.

4) Schalten Sie die Funktion „automatische Abwesenheitsnotiz“ an und liefern Sie so den versprochenen Bonus automatisch aus. Gehen Sie monatlich einmal durch die Testimonials und suchen Sie diejenigen, die spezifisch, kurz und knackig, authentisch und mit vollem Namen eingegangen sind.

5) Platzieren Sie Testimonials strategisch in Ihren Verkaufstexte, sodass sie Ihre Behauptungen UNTERMAUERN.

6) Benutzen Sie ausschließlich Testimonials, die unseren Qualitätskriterien entsprechen. Verzichten Sie auf schlechte Testimonials, auch wenn Sie bisher nur wenige gesammelt haben.

Hinweis: Starten Sie noch heute, Testimonials für Ihr Business zu nutzen. Nicht selten verdoppeln diese, geschickt eingesetzt, Ihre Verkäufe innerhalb von kurzer Zeit. Nutzen Sie diese Chance und beginnen Sie noch heute, nach Testimonials zu fragen.