

„Wie Sie Gratiskundensupport erhalten oder sogar Gewinn damit machen“

Die Mehrzahl der Internetunternehmer schöpfen ihren Kundensupport nicht richtig aus. Sie haben auch keine Ahnung davon, dass man den Kundensupport gratis erhalten und/oder sogar Gewinn damit machen kann. Hier sind vier sehr wirksame Strategien, die Sie relativ schnell in Ihren Kundensupport implementieren können, um diesen gratis oder profitabel zu machen.

1) Downsell bei Geld-zurück-Anforderung

Hallo Name,

es tut uns leid zu hören, dass Sie mit unserem Produkt nicht zufrieden waren. Wir akzeptieren Ihre Entscheidung vollkommen und stehen zu 100 % zu unserer Geld-zurück-Garantie.

Ich möchte Ihnen an dieser Stelle jedoch noch ein Angebot machen, von dem Sie sehr profitieren können: Ich biete Ihnen an, 60 % Ihres Kaufpreises zu erstatten und dafür dürfen Sie das Produkt weiterhin nutzen. Mir ist sehr daran gelegen, Sie als Kunden zu behalten. Deshalb hoffe ich, dieses Angebot kommt Ihnen entgegen. Sollten Sie eine 100 % Erstattung wünschen, bitte ich Sie, das Produkt von Ihrem Computer zu löschen.

**Ich warte auf Ihre Antwort
Ihr Name**

2) Ein einmaliges Angebot machen.

Hallo Name,

vielen Dank, dass Sie uns kontaktiert haben. Um Ihr Problem zu lösen, müssen Sie XY tun (hier schreibt Ihre Assistentin oder Ihr Assistent die genaue Lösung des Problems hin).

Ihre Anfrage hat uns geholfen, unseren Kundensupport zu optimieren. Deswegen habe ich mich entschieden, Ihnen ein kleines einmaliges Angebot zu machen. Ich kann Ihnen unser Produkt XY, das Sie auf dieser Website finden: [Link zur Website hier](#), um 40 % reduziert anbieten.

Sie können dieses Angebot innerhalb von 48 Stunden annehmen. Teilen Sie mir Ihre Entscheidung mit. Wenn Sie sich für dieses Angebot entscheiden, sende ich Ihnen den Bestelllink zum vergünstigten Preis zu.

**Viele Grüße
Ihr Name**

- 3) Nach Testimonials fragen, bei glücklichen Kunden.**
- 4) Das Partnerprogramm promoten, in ausgehenden E-Mails (Signatur).**