

MEHR POSITIVE BEWERTUNGEN ERHALTEN – SO GEHT'S



Veröffentlicht am 14. März 2019 von Jana

Produkt- oder Servicebewertungen sind vor allem bei hoher Konkurrenz ausschlaggebend für neue Interessenten. Je mehr positive Bewertungen Du auf den verschiedenen Plattformen wie Google & Co. aufweisen kannst, desto besser. Doch wie generierst Du neue positive Bewertungen? Wir geben Dir Tipps!



Mit unseren Tipps erhältst du mehr positive Bewertungen

Ob auf Google, Facebook, Amazon oder klassischen Bewertungsportalen: Produkt- oder Servicebewertungen sind vor allem bei hoher Konkurrenz ausschlaggebend für neue Interessenten. Je mehr **positive Bewertungen** Du auf den verschiedenen Plattformen wie Google & Co. aufweisen kannst, desto besser. Doch wie **generierst Du neue positive Bewertungen**? Wir geben Dir Tipps!

INHALT

- [Wie wichtig sind positive Bewertungen?](#)
- [Die richtige Reaktion](#)
- [Mehr positive Bewertungen generieren](#)

- [Bitte um positive Bewertung](#)
- [Der richtige Zeitpunkt](#)
- [Mache es Deinen Kunden einfach](#)
- [Schaffe einen Anreiz](#)

- [Bewertungen checken und darauf eingehen](#)
 - [Positive Bewertung kommentieren – Beispiele](#)

- [Fake Bewertungen kaufen – die schlechte Alternative](#)

- [Positive Rezensionen erhalten – ein Fazit](#)

WIE WICHTIG SIND POSITIVE BEWERTUNGEN?

Neben Suchmaschinenmarketing (SEO und SEA) oder Social Media Marketing spielt in der heutigen Zeit ebenfalls das Thema **Online Reputationsmanagement** (ORM) in der Customer Journey eine große Rolle. Vor allem für **lokale Unternehmen**, bei denen hohe Konkurrenz herrscht, sind positive Bewertungen im Internet (zum Beispiel auf Google) enorm wichtig. Laut [BrightLocal](#) geben **98% aller Verbraucher** an, Bewertungen von lokalen Unternehmen zu lesen. 38% nutzen ein Geschäft dabei nur, wenn es **4 oder mehr Sterne** hat.

Interessenten vertrauen auf die persönliche Meinung anderer Kunden – und diese finden sie heute ganz einfach online. **Ob Facebook Empfehlungen, Amazon Rezensionen oder Google Bewertungen:** Nie war es so einfach wie heute, seine Meinungen und Erfahrungen mit Unternehmen in der Online-Welt zu verbreiten und eine so große Masse zu erreichen.

Im Prinzip sind **Google Bewertungen** ein weiteres Kriterium, das für oder gegen einen Kauf bzw. einer Inanspruchnahme Deiner Leistungen spricht. Stell Dir vor, Du vergleichst zwei Anbieter miteinander, die dieselben Produkte oder Dienstleistungen anbieten, Dir aber beide unbekannt sind – eines der Unternehmen ist auf Google oder anderen Plattformen jedoch viel besser bewertet. Für welches entscheidest Du Dich wohl? Eben!

Viele positive Bewertungen helfen Dir, Deinen **Unternehmenserfolg zu steigern**. Interessenten

bauen so schneller **Vertrauen** auf, kontaktieren Dich und werden im besten Fall zu **neuen Kunden**.

Du kennst es wahrscheinlich selbst: Du kaufst ein Produkt und bist zufrieden. Vermutlich erzählst Du Deinen Freunden und Bekannten davon, verfasst aber in den meisten Fällen nicht noch eine Online-Bewertung. Bei Unzufriedenheit sieht das anders aus: Du willst Deinen Frust rauslassen und andere vor einem Unternehmen „warnen“ - da schreibt sich die negative Google Bewertung fast wie von selbst.

Aus diesem Grund ist es wichtig, auch **positive Bewertungen** zu Deinem Unternehmen **online zu generieren**.

MEHR POSITIVE BEWERTUNGEN ERHALTEN

Es gibt einfache Methoden, mit denen Du Deinem Google Auftritt, Facebook Account oder Amazon Konto zu mehr positiven Bewertungen verhelfen kannst.

BITTE UM POSITIVE BEWERTUNG ...

Du benötigst mehr positive Bewertungen? **Sprich Deinen Kunden direkt an!** Bitte ihn auf sympathische Weise um ein **ehrliches Feedback**. Frage Dich im Vorfeld, welcher Deiner Kunden einen besonders großen Mehrwert aus den Leistungen Deines Unternehmens zieht und damit auch zufrieden ist.

Doch nicht nur das: Vielleicht hast Du sogar schon Lob und Komplimente von neuen Kunden erhalten – egal ob mündlich oder schriftlich. Diese Kunden sind sicherlich auch gewillt, Dir eine **positive Rezension auf Google**, Facebook, Amazon oder anderen Bewertungsportalen zu hinterlassen.

... UND ZWAR ZUM RICHTIGEN ZEITPUNKT

Wichtig ist es, einen günstigen Zeitpunkt zu wählen. Vor allem bei Kunden, mit denen Du nicht regelmäßig

zusammenarbeitest und die Dein Produkt oder Deine Dienstleistung erst kürzlich in Anspruch genommen haben, solltest Du nicht zu lange warten.

Bittest Du Deinen Kunden zum Beispiel per E-Mail um Feedback und eine positive Bewertung, wähle einen Zeitpunkt **kurz nach dem abgeschlossenen Kauf** bzw. der Inanspruchnahme Deiner Dienstleistung. Die Freude über eine positive Erfahrung ist jetzt noch besonders groß und die Bewertung wird entsprechend **authentisch** ausfallen.

MACHE DIE BEWERTUNG EINFACH

Wer sich erst umständlich einloggen oder sich durch mehrere Seiten klicken muss, um (freiwillig!) eine Rezension für ein Unternehmen abzugeben, der überlegt sich das Ganze vermutlich schnell anders. Mache es Deinen Kunden daher einfach, Dich zu bewerten.

Füge zum Beispiel den **Link zu Deiner Bewertungsseite** (zum Beispiel Facebook-Page, Unternehmensbeitrag auf Bewertungsplattformen, Google Maps Link etc.) direkt in die E-Mail ein.

Möglich wäre auch ein Zweizeiler in Deiner **Signatur**, in Form von **After-Sales-Mails** oder als **dauerhafter Hinweis auf Deiner Website**. So erhalten jedoch nicht nur ausgewählte Kunden die Informationen, sondern alle Websitebesucher – überlege Dir im Vorfeld, womit Du Dich wohler fühlst.

SCHAFFE EINEN ANREIZ

Deine Kunden bewerten Dich dennoch nicht? Dann liefere einen **guten Grund**, (positives) Feedback online auf Google & Co. zu äußern. Möglichkeiten wären hier zum Beispiel Rabatte beim nächsten Einkauf oder extra Treuepunkte – entscheide an dieser Stelle, **worauf Deine Zielgruppe wert legt** und was sie animiert, Dir eine positive Bewertung zu hinterlassen.

BEWERTUNGEN CHECKEN UND DARAUF EINGEHEN

Wichtig ist in jedem Fall, dass Du Deine Bewertungen auf den entsprechenden Plattformen

regelmäßig checkst.

Tipp: Wenn möglich, richte Dir eine E-Mail Benachrichtigung ein, so verpasst Du keine Bewertung.

Antworte auf positive Bewertungen und bedanke Dich für das Feedback. Das schafft Vertrauen bei Deinen Interessenten und zeigt, dass Du Lob auch wertschätzt.

POSITIVE BEWERTUNG KOMMENTIEREN – BEISPIELE:

Wir zeigen Dir zwei Beispiele von Antworten auf positive Bewertungen bei Google:



Helmut Rannersberger

3 Rezensionen

★★★★★ vor 5 Tagen

Nach meinem Unfall sehr schnelle und einfache abwicklung. Vielen Dank noch mal!

 Gefällt mir

Antwort vom Inhaber vor 2 Tagen

Hallo Herr Rannersberger,

danke für Ihr positives Feedback. Im Schadensfall sind wir natürlich gerne sofort für Sie da.

Ihr autosan CLASSIC Team

Beispiel einer Antwort auf eine positive Google Bewertung am Beispiel der Firma autosan CLASSIC

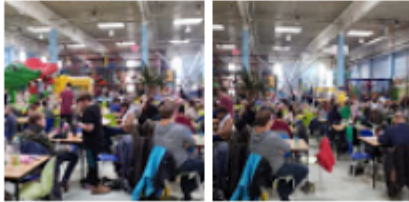


Raoul Simons

Local Guide · 46 Rezensionen · 12 Fotos

★★★★★ vor einem Monat

Immer wieder gerne hier.



Antwort vom Inhaber vor 2 Monaten

Hallo Herr Simons, wir wünschen Ihnen ein gesundes neues Jahr und bedanken uns für Ihr positives Feedback und Ihre Fotos aus unserem Kinderland!

Beste Grüße

Ihr Team vom Okidoki Kinderland

Beispiel einer Antwort auf eine positive Google Bewertung am Beispiel der Firma Okidoki Kinderland

Gehe **individuell und persönlich** auf die Bewertungen ein. So zeigst Du auch anderen Kunden, dass Du Feedback ernst nimmst.

Es ist jedoch auch ganz normal, dass Du nicht nur positive Bewertungen erhältst. Doch auch **negative Bewertungen** können Dir von Nutzen sein, wenn Du auch auf diese **antwortest**. Das zeigt Deinen Usern, dass Du Kritik ernst nimmst und Deinen Service stetig verbessern möchtest. Darüber hinaus sehen andere Interessenten, dass Du auf Bewertungen reagierst und überdenken eventuell ihren Beitrag noch einmal.

Wie Du am besten auf Google Bewertungen antwortest, die negativ sind, haben wir Dir bereits in unserem Blogartikel über den [Umgang mit negativen Bewertungen](#) zusammengefasst.

Lerne aus den Kritikpunkten und verbessere Deine Produkte, Deinen Service oder sonstige Aspekte aus Deinem gewonnenen Feedback und **kurbel so Dein Business an**.

FAKE BEWERTUNGEN KAUFEN – DIE SCHLECHTE

ALTERNATIVE

Ein bisschen Zeit musst Du in diese Maßnahmen schon investieren. Viel einfacher ist es doch, sich Fake Bewertungen zu kaufen? **Auf gar keinen Fall!** Die Algorithmen von Google & Co. sind mittlerweile recht gut aufgestellt – sie würden schnell erkennen, wenn es sich um gefälschte Bewertungen handelt. Doch nicht nur Google, sondern auch Deine User erkennen schnell, wenn Bewertungen nicht in die Reihe passen und **unglaublich** wirken.

Ist das erst mal ans Licht gekommen, bewirken Fake Bewertungen genau das Gegenteil: Sie wecken starkes **Misstrauen**, Kunden verlieren das Vertrauen in Dein Unternehmen und werden im schlimmsten Fall zur Konkurrenz wechseln.

POSITIVE REZENSIONEN ERHALTEN – EIN FAZIT

Positives Feedback hilft Dir, mehr Kunden an Land zu ziehen und entsprechend **mehr Umsatz** zu generieren. Sorge dafür, dass Deine Kunden ihr Feedback auf Portalen wie Google, Amazon oder anderen Bewertungsplattformen persönlich hinterlassen. Bitte Deine zufriedenen Kunden um **ehrliches Feedback** und schaffe **Anreiz**, indem Du zum Beispiel Rabatte für den nächsten Einkauf vergibst. Mache es Deinen Kunden leicht, Dich auf Google & Co. zu bewerten, indem Du die passenden Links direkt mitschickst oder auf Deiner Website oder in Deiner Signatur bereitstellst. **Kaufe niemals Fake Bewertungen!** Diese werden schnell als solche erkannt und schaden dem Image Deines Unternehmens.

Du hast noch Fragen zu **Google Bewertungen** oder Maßnahmen für Dein **Online Reputationsmanagement**? Wir sind Experten im Bereich Online Marketing und stärken Deine Marke im Internet! Wir freuen uns auf Deine Anfrage oder Deinen Kommentar.

[Kontakt aufnehmen](#)