

WER BEWERTET EIGENTLICH WAS?

Veröffentlicht am 9. Dezember 2014 von Natascha



Das Internet bietet eine Fülle an Dienstleistungen und Darstellungsmöglichkeiten. Leistungen und Produkte können im Anschluss von Kunden bewertet werden. Welche Motivation steckt dahinter, wenn online Bewertungen abgegeben werden?

ONLINE BEWERTUNGEN

Diese Frage lässt sich nicht ganz einfach beantworten, denn für jeden spielen andere Faktoren eine Rolle. Gerade zwischen den Geschlechtern herrschen große Unterschiede. Eine **Studie mit über 3000 Menschen** hat ergeben, dass eine **Hauptmotivation** für Bewertungen ist, nachfolgenden Kunden **Hilfe** bei der Entscheidung anzubieten.

Einige bewerten nach jedem Kauf, andere nur sporadisch und wieder andere nur bei ganz bestimmten Themen. Von Reisen und Erfahrungen mit Ärzten bis hin zu bestimmten Produkten, bewertet jeder das, was ihm persönlich besonders wichtig ist. Dabei sind auch die Beweggründe ganz unterschiedlich. In der Studie wird zwischen "Helfern", "Optimierern", "Emotionalen" und "Motivatoren" unterschieden. Die genaue Auswertung finden Sie in diesem [Artikel](#).

Die "Emotionalen" bewerten beispielsweise, um sich **für gute Leistungen zu bedanken oder aber um ihrem Ärger Luft zu machen**. Auf positive Rezensionen zu reagieren, fällt dabei nicht besonders schwer. Doch gerade bei [Kritik](#) ist es überaus wichtig, auf die Meinung des Kunden einzugehen und als Unternehmen ruhig und sachlich zu bleiben.

Wir helfen Ihnen gerne dabei, wenn Sie bei der Formulierung einer Antwort nicht weiter kommen. Zögern Sie nicht, sich mit uns in [Verbindung](#) zu setzen!

Thumbnail Image: [applause, applause! \(cc\)](#) von [Martin Fisch](#) unter [CC BY-SA 2.0](#)