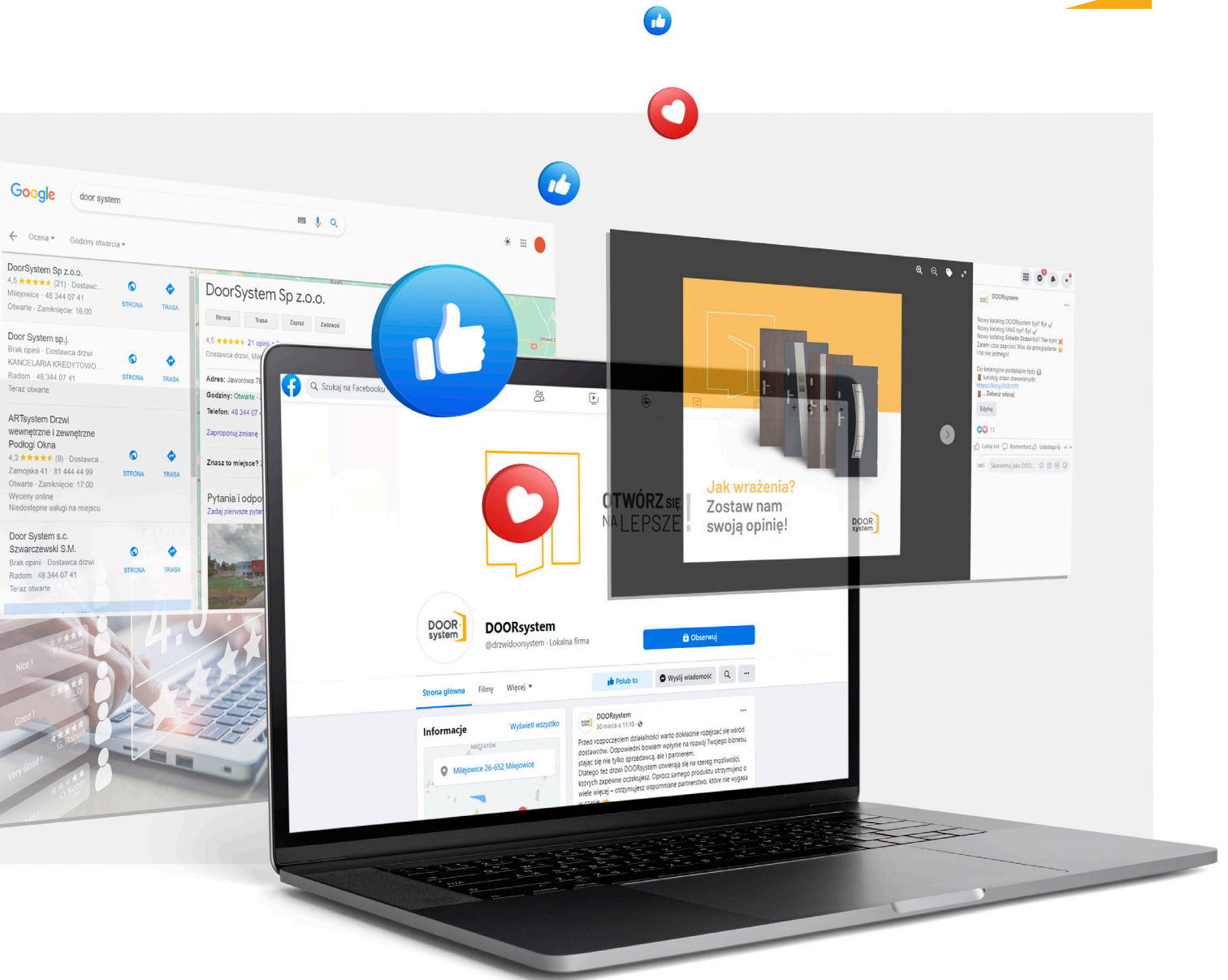


**DOOR**  
system



# Istota budowania wiarygodności

Referencje i opinie

# Ile razy poszukiwałeś odpowiedniego produktu w Internecie?

**Założymy się, że chociaż raz! Po wybraniu już interesującego wariantu z pewnością zapoznałeś się ze składem, właściwościami czy parametrami technicznymi. Jednak na tym nie skończyłeś, bo zostało coś jeszcze.**

Tym czymś było sprawdzenie opinii na temat produktu na forach czy dedykowanych stronach opiniotwórczych. Jeśli były pozytywne - zdecydowałeś się na zakup. Natomiast jeśli były negatywne raczej spasowałeś.

Taki scenariusz pojawia się za każdym razem, zwłaszcza, gdy mamy do czynienia z firmami niszowymi, nowymi, nierozpoznawalnymi. Bo wiesz, prędzej kupisz w ciemno nowy dezodorant od Nivea, niż nowy dezodorant od firmy 123.

Dlatego tak ważne są opinie, które wpływają na rozpoznawalność i wizerunek marki w Internecie. Opinie mają realny wpływ na powodzenie Twojego biznesu, dlatego warto byś zaczął zdobywać je już dziś!



## Czy wiesz, że...

Ankieta brytyjskiej agencji marketingowej, BrightLocal, wskazuje, że zasada dowodu społecznego działa również na rynku opinii. Mimo że internetowi recenzenci są nam zupełnie obcy, ufamy im prawie tak samo, jak przyjacielom i rodzinie. Wg agencji aż 88% konsumentów traktuje recenzję online na równi z osobistą rekomendacją „za” lub „przeciw” zakupowi.

# Jak zdobywać opinie od klientów?

**No tak, wszystko pięknie brzmi, ale pewnie zastanawiasz się jak zdobywać te opinie?**

Po pierwsze – opracuj proste i dostępne narzędzia do zbierania opinii i nie bój się pytać! Tego typu narzędziami może być:

- **gotowy szablon maila, wraz z którym będziesz wysyłał fakturę**
- **prosta ulotka z prośbą o opinię, którą dołączy handlowiec razem z fakturą**
- **wpis na Facebooku (czy innych mediach społecznościowych) zachęcający do wystawienia opinii w Google lub na fanpage’u**

Pamiętaj, by w każdym z tych miejsc nie zapomnieć dodać odnośnika do miejsca, gdzie ta opinia ma się znaleźć. Kieruj Klientów do swoich mediów (kanałów), na których Ci zależy i nie pozwól im się zgubić.

## Wskazówka

Musisz wiedzieć, że klienci sami z siebie bardzo chętnie wystawiają opinie. Jednak najczęściej są to opinie negatywne. Oczywiście są sytuacje, w których Klient jest tak zachwycony obsługą, że będzie chciał podzielić się swoimi wrażeniami z innymi. Jednak zdecydowana większość zadowolonych Klientów dzieli się opinią tylko w sytuacji, gdy ktoś o nią zapyta.

## Na koniec

**Chcemy Ci poszerzyć spojrzenie na opinie w internecie, bo są one istotne nie tylko z punktu pozyskiwania nowych Klientów.**

To również ważne źródło wiedzy o Twoim biznesie. Pozytywne recenzje zmotywują Cię do dalszych działań, a konstruktywna krytyka pomoże Ci dostrzec to, co warto byłoby usprawnić. Dzięki temu zawsze w porę będziesz reagował na konsumenckie potrzeby.



@drzwi**door**system



Newsletter



www.**door**system.pl

