

**TESTIMONIALS
EINSAMMELN
IST SCHWER?**

MUSS NICHT SEIN.





DIE HACKS





HACK #1:

Frag zum richtigen Zeitpunkt

Frage immer erst dann nach Testimonials, wenn auch Ergebnisse eintreffen!

Wenn ich direkt nach Livegang frage:
“Meine Website von Kris ist super!”

Wenn ich warte, bis Ergebnisse kommen:
“Die Website von Kris, hat dafür gesorgt, dass ich einen Monat nach Livegang 10 neue Projekte habe.”

Frage zum richtigen Zeitpunkt!

- ✓ **Kunde hat Komplimente von außen bekommen**
- ✓ **Kunde schreibt dir PROAKTIV über einen Erfolg**
- ✓ **Du und der Kunde haben ein großes Problem gelöst**
- ✓ **Du gibst dem Kunden eine Übersicht über die Ergebnisse und er ist begeistert**

Frag im
richtigen Moment!





HACK #2:

Stell die richtigen Fragen!

Überleg dir, bevor du das Testimonial machst, welche Fragen du deinem Kunden stellen willst.

Wichtig ist dass deine Fragen, die Reise von Vorher zu Nachher aufzeigen. Also vom Problem zur Lösung.

An diesen kannst du dich gerne orientieren und es für deine Dienstleistung anpassen:

Video Testimonial:

- Was war das Problem vorher?
- Welche Gedanken haben dich fast davon abgehalten dass du bei mir kaufst?
- Was war dein WOW-Moment in unserer Zusammenarbeit?
- Wie viele Termine bekommst du im Schnitt pro Monat über die Website?
- Wie viele Kunden hast du durch die Website seit einem Monat abgeschlossen?
- Seit die Seite live ist, wie viel Umsatz hast du roundabout „nur“ über Website-Termine gemacht?
- Abgesehen von Terminen, was bringt dir die Website sonst?
- Du schaltest ja auch Ads: Was denkst du: Wirkt sich das individuelle & verkaufsoptimierte Design der Website auf die Performance Deiner Ads aus?
- Weswegen hast du bei mir gekauft und nicht bei jemand anderem?
- Welches Feedback bekommst du von Kunden & Interessenten zu deiner Website?
- Wie hat sich die Website auf dein Business ausgewirkt?
- Findest du die Website repräsentiert deine Brand und WIE repräsentiert sie deine Brand?
- Was würdest du einer Person raten die noch am überlegen ist ob sie mir mir zusammenarbeiten soll?
- Wenn jemand fragt: „Wie war es mit Kris zusammenzuarbeiten: Was würdest du dann antworten?“
- Hast du noch irgendwelche letzten Worte an den Zuschauer/die Zuschauerin? :)

Text Testimonial (Frage ich über Google Forms ab):

- Du hattest ja schon eine Website: Was war das Problem mit deiner Website vorher?
- Was hat sich seit der Zusammenarbeit mit mir für dich verändert (Zahlen, Daten, Fakten oder Design/Wirkung nach außen)?
- Was war dein Wow Moment in der Zusammenarbeit?
- Was würdest du jemandem raten, der in der Situation steckt wie du damals? (2-3 Sätze)
- Welchen Menschen würdest du eine Zusammenarbeit mit mir empfehlen?



HACK #3:

Machs deinem Kunden so einfach wie möglich!

Kaue für deinen Kunden schon alles vor!
Machs ihm so einfach wie nur irgendwie möglich alles zu erledigen.

Du musst dich **AKTIV** drum kümmern, dass es für deinen Kunden easy ist.

Für Video Testimonials:

1. Mach mit deinem Kunden nach dem Erfolgserlebnis direkt einen Termin aus für das Testimonial und schicke ihm direkt eine Einladung für das Meeting.
2. Bereite vorab alle Fragen vor für das Video Testimonial. Am besten um die 15 Fragen ca. Du musst nicht alle Antworten daraus nutzen.
3. Wenn du ein ultra hochwertiges Testimonial aufnehmen willst, du gut Videos schneiden kannst und du bereit bist 20€ zu zahlen, dann kann ich dir Zencastr empfehlen: <https://zencastr.com>
4. Ansonsten benutz einfach die Zoom Aufnahmefunktion. So habe ich bisher alle Testimonials gemacht.
5. Starte mit Smalltalk, gehe zu den Fragen über und am Ende kannst du dich bedanken, ggf. nach Upsells fragen und verabschieden.
6. Das Video nimmst du jetzt und lässt es entweder schneiden oder schneidest es selbst.
7. Das lange Video kannst du auf deine Website packen, mit allen Fragen.
8. Die geschnittenen Clips kannst du 1x pro Woche (von verschiedenen Kunden) auf LinkedIn posten.

Für Text Testimonials:

1. Erstelle vor ab ein Google Formular mit allen Fragen, die du dem Kunden zusenden willst
2. Schreibe dem Kunden nach dem Erfolgserlebnis erstmal nur, ob du ihm einen Fragebogen für ein Testimonial zusenden darfst
3. Dann sende es ihm zu und lass es von ihm ausfüllen
4. Kombiniere danach eigenständig die Antworten des Kunden in einen langen Text
5. Sende dem Kunden den langen Text zu und bitte ihn es bei LinkedIn, Google, etc. zu veröffentlichen. Denk dran: Machs dem Kunden so einfach wie möglich! Gib ihm direkt schon alle Links und bereite den Text direkt auf. So kann er es einfach nur posten.



EASY, ODER?

**Wenn du Fragen dazu hast:
Schreib mir :)**