

6 dicas poderosas para criar depoimentos que vendem seus produtos rapidamente

O poder dos depoimentos nunca pode ser subestimado. As pessoas, especialmente hoje em dia, só comprarão produtos ou serviços que tenham sido encaminhados a eles por pessoas que eles conhecem. Mas na maioria das vezes, esta não é uma opção que está nas mãos do empresário, ele tem que fazer a próxima melhor coisa, que é obter depoimentos de seus clientes passados.

Testemunhos são afirmações vivas de clientes ou clientes anteriores que declaram que ficaram satisfeitos com o produto / serviço. Toda empresa deve ter depoimentos para poder se destacar nos mercados sempre lotados.

Há muitos benefícios de ter depoimentos. Aqui estão alguns deles.

Depoimentos geralmente diminuem as dúvidas do mercado-alvo. Há muitos golpistas e vigaristas hoje em dia, e isso transformou o mercado em um temível. Depoimentos confiáveis fornecem segurança para as pessoas que estão de olho em um determinado produto ou serviço. A prestação de depoimentos dá às pessoas uma atitude muito mais relaxada em relação a um produto ou serviço.

Testemunhos asseguram qualidade

Além de confirmar a existência de um negócio e diminuir as dúvidas, os depoimentos fornecem garantia a potenciais clientes sobre a qualidade do produto ou serviço. O fato de terem tempo para escrever depoimentos sobre o produto reflete seus níveis de satisfação em relação ao produto / serviço.

Testemunhos dão vantagem

Depoimentos confiáveis fornecem uma vantagem competitiva para o produto / serviço. Existem muitos produtos e serviços lá fora e uma das maneiras de se destacar do resto é o uso de depoimentos credíveis.

Existem muitos tipos de depoimentos. Testemunhos são geralmente categorizados de acordo com a fonte. Aqui estão alguns exemplos:

a) Testemunhos de clientes satisfeitos

Este é provavelmente o tipo mais eficaz de depoimento. Nada bate um depoimento de um cliente satisfeito, porque é uma imagem do que o produto / serviço é tudo.

b) Testemunhos de especialistas

Os especialistas podem ser fontes confiáveis de depoimentos. Se um renomado dermatologista escrever um depoimento para um sabonete de beleza, ele certamente ajudará a aumentar suas vendas, não é?

c) Testemunhos de celebridades

Em um mundo que é administrado pela mídia de massa, as celebridades se tornaram poderosas fontes de depoimentos. Hoje, até os infomerciais estão infestados por depoimentos de celebridades.

As pessoas podem pensar que obter depoimentos de celebridades custará muito, mas se for um depoimento real, as celebridades podem até mesmo renunciar às taxas de talentos.

Bons depoimentos são os que podem ser comprimidos em algumas palavras cativantes. "Eu perdi 20 quilos em duas semanas!" É um exemplo de um depoimento atraente. No entanto, nunca se deve reformular ou editar o que o cliente disse. Como obter os tipos certos de depoimentos serão discutidos posteriormente.

Depoimentos confiáveis também devem conter os atributos completos das pessoas que os deram. Seus títulos, localização e idade devem ser incluídos sempre que possível.

Apelo visual também será uma grande ajuda no uso de depoimentos. Se os clientes estão dispostos, é preciso insistir em tirar fotos ou vídeos para seus depoimentos.

Aqui estão alguns passos sobre como arquivar depoimentos.

1. Antes de mais nada, apenas produtos / serviços com excelente qualidade merecem depoimentos, por isso é preciso ter certeza de que seu produto / serviço possui qualidade excepcional.

2. Peça a ajuda de seus clientes. É preciso ser capaz de comunicar aos seus clientes sua necessidade de obter seus depoimentos. Se eles estiverem

realmente satisfeitos com o produto / serviço, estarão mais do que dispostos a participar.

3. Entreviste seus clientes. Pergunte-lhes sobre o que gostam no seu produto / serviço, porque escolheram o seu produto e outras questões como estas.

4. Pergunte se eles estão dispostos a fazer um depoimento por escrito. Você pode se oferecer para fazer o depoimento com base em suas respostas durante a entrevista, mas o depoimento ainda está pronto para aprovação. Você pode querer fazer o texto cativante e deixá-los aprovar os depoimentos.

5. Pergunte se você pode gravar o depoimento usando um gravador ou uma câmera de vídeo. Um depoimento em vídeo é melhor, mas é claro que muitas pessoas são tímidas e isso pode ser uma opção limitada para a maioria.

6. Escolha os melhores depoimentos. Use os melhores para maximizar os benefícios que seu produto pode obter dos depoimentos.

Depoimentos são muito poderosos e esta é a razão pela qual todas as empresas devem tê-los. Eles fornecem garantia e segurança e refletem a essência real de um produto ou serviço.