

Werbe-Tipp November 2009

Von Guido Steimel
Werbetexter aus Hennef
www.textmenues.de

Kundenlob wirkt

Vor einigen Monaten habe ich Ihnen bereits ans Herz gelegt, Kundenreferenzen werblich zu nutzen. Um dies zu untermauern, Sie daran zu erinnern und sogar ein wenig zu drängeln, hier ein einfaches Beispiel:

Einer meiner Kunden aus dem Bereich Sportmarketing und Medienbeobachtung ist weltweit tätig und betreut einige sehr erfolgreiche Unternehmen und Top-Sportvereine.

Bei einer Textbesprechung zeigte mir der Geschäftsführer eine Anzeige, die frisch entworfen war. Sie bestand ausschließlich aus Kundenreferenzen. Mehrere lobende, kurz gehaltene Kundenaussagen standen untereinander aufgelistet – jeweils versehen mit dem Namen des Referenzgebers und dem dahinter stehenden Unternehmen.

Mehr nicht!

Unter den Referenzgebern war ein sehr erfolgreicher Manager eines sehr erfolgreichen Fußballvereins. Allein diese eine lobende Aussage dürfte wohl gold wert sein.

Also..., wenn Sie zufriedene oder gar begeisterte Kunden haben, holen Sie sich deren Referenzaussagen! Mancher Kunde freut sich sogar, wenn seine Aussage auf diese Weise von Ihnen wertgeschätzt wird.