Bríndeles una razón para escribir una reseña

Escrito por Adraemond - 09/10/2023 21:39

_____

servicio de reseñas
Dar un motivo a su solicitud aumenta las posibilidades de que sus clientes lo hagan hasta en un 33%. Los estudios realizados por un profesor de Harvard en 1978 revelaron el poder de la palabra “porque”.

La conclusión del estudio es que darle a alguien una razón por la que estás pidiendo algo aumentará tu tasa de éxito sin importar el motivo.

Cuando solicite una revisión, asegúrese de incluir un motivo. "Porque nos encantaría escuchar su opinión" o "porque nos importa lo que piensa de nuestro negocio" pueden ser solo algunas palabras adicionales, pero pueden ser de gran ayuda para mejorar su tasa de respuesta a las reseñas.

Si bien existen razones mucho más técnicas para solicitar revisiones, como impulsar el SEO local para generar autoridad y confiabilidad en línea y brindar comentarios recientes a los clientes potenciales, las explicaciones deben ser simples.

==========