

Зачем нужны отзывы?

Хорошие отзывы снимают возражения и сомнения.

Если отзыв говорит о том, что «я сомневалась, но доверилась и не прогадала», то он снимает сомнения остальных клиентов. Если есть подобные отзывы — их нужно использовать в первую очередь.

Сколько надо отзывов?

По одному на каждое возражение. Обычно всего 3-5, больше никто не читает.

Бери самые сочные, и разные по смыслу и стилистике. Если таких 5 наберётся, то 5. Если нет — то 3 хотя бы.

Какие бывают возражения

Возражение — чем крыть

Основные возражения (закрываем обязательно)

Ничего не получится — закрываем отзывами с конкретными результатами
Слишком дорого — «окупила с лихвой, получила больше чем ожидала»
Слишком долго — «результаты уже на первой неделе»
Слишком сложно — «меня провели по шагам, всё понял с первого раза»

Остальные возражения (закрываем если есть возможность)

Не сейчас — «почему я не нашла этого предложения раньше, или девочки бегите скорее покупайте не пожалеете»
Надо подумать — «я сомневалась, но доверилась и не прогадала»
Не шарлатан ли — «ходила к разным, но только этот смог помочь»
Не понравится — «рекомендую подругам»

Только настоящие отзывы

Берём только настоящие отзывы. Если отзывов нет, не надо их придумывать.

Если новый продукт

Можно взять отзыв из другого твоего продукта. Если отзывов конкретно по данному продукту нет, но есть по другим — убираем то, что явно относится к другому продукту. Нам нужны отзывы об авторе. Люди пишут, что автор хороший. А то, что они другой продукт прошли — это пофиг.

Если ты новичок

Можно взять отзывы о той системе, по которой ты работаешь. Отзывы твоего учителя, или отзывы из той книжки, по которой ты учился. Только не надо выдавать их за свои.

Отзыв должен быть конкретным

Часто отзывы набиты оценками, неточностями, обобщениями — «крупный», «известный», «более 20». Надо их или уточнять или убирать.

Сравни: «Вася владеет престижной машиной и за короткое время устроился работать в известную компанию и получает неплохую зарплату.»

и вот: «Вася купил Мерседес Гелендваген, и за 3 недели устроился директором филиала в Сбербанк на 300 тысяч рублей в месяц.»

В первом примере ощущение, что тебя дурят. А во втором — всё понятно.

У отзыва должен быть автор

К каждому отзыву надо фамилию имя и ссылку на профиль в соцсети. И фотку.

Анастасия Лапижонова

<https://vk.com/zanastasia2>

Благодарю Никиту. Работали с убеждениями, чувствами...

У отзыва должен быть заголовок

Чтобы из одной фразы было понятно, о чём отзыв. За что благодарен клиент, какой результат он получил. В идеале — текст заголовка тоже взять из текста отзыва.

Например, из заголовка сразу видно, что Лена открыла ресторан, Сеня купил квартиру, даже не читая текста.

Структура отзыва

в том числе отлично подходит для видеоотзывов

Простая структура

1. Какие конкретные результаты ты получил?
2. Что тебе понравилось больше всего?
3. Кому ты рекомендуешь это пройти?

Продвинутая структура

1. Проблема была такая-то, ноги растопырены
2. Безуспешно пытались решать годами, ходили по врачам
3. Попробовала ваш способ
4. Я сначала боялась применять, потому что нет медицинского образования, и сомневалась, что получится
5. Результат неожиданный — ноги выпрямились за два сеанса
6. Показали врачу, он обалдел, сказал, что так не бывает, и он думал ещё года два займёт
7. Теперь использую этот метод каждый день
8. Ноги ещё и длиннее стали, все на меня оглядываются, мне предложение сделали и цветы подарили
9. Благодарен автору за помощь, моя жизнь поменялась
10. Буду рекомендовать всем друзьям и знакомым, у кого есть вопросы с ногами