

Los testimonios te hacen ganar más dinero

Adrian Bannister, Shelburne BNI®, Vermont, USA

La intención principal de BNI® es crear una comunidad de apoyo para hacer crecer nuestros negocios individuales. Existen muchas maneras de dar y recibir ese apoyo. Una de las que quizá no hayas considerado es la de generar testimonios para los demás.

Los testimonios son una de las piezas más importantes del material de marketing que puede tener una empresa. Son verificación externa de la calidad de tu producto o servicio. Es mucho más probable que los clientes potenciales confíen en lo que dice un desconocido sobre una empresa que en lo que la empresa les dice sobre sí misma.

¿Sabías que?

El 90% de los clientes lee las reseñas online antes de contratar a una empresa.

El 88% de los clientes confía en las reseñas online tanto como en una recomendación personal.

Por eso los testimonios pueden ser tan poderosos.

Esto significa que obtener reseñas de los clientes es una buena práctica y puede incorporarse a tu proceso de ventas. Sin embargo, no todas las personas a las que preguntes van a estar dispuestas o ser capaces de proporcionar una reseña.

Pero hay otra forma estupenda de conseguir reseñas y es con BNI®. Los socios de BNI® tienen la capacidad de ayudarse entre sí escribiendo reseñas para los demás. Y ser socio de BNI® te proporciona una visión única del negocio de tu socio. Cada semana aumentas tu comprensión de lo que hace una empresa, y lo que es más importante la persona que hay detrás del negocio. Escuchamos las presentaciones semanales de los demás y tenemos unos a unos con nuestros compañeros. Este tipo de conocimiento es perfecto para escribir una buena reseña.

Este es un proceso sencillo y eficaz para escribir testimonios para los demás:

1. Programa un uno a uno con el propósito explícito de escribir reseñas.
2. Antes de la reunión, consigue los enlaces a los sitios de las redes sociales donde quieres que se publiquen tus reseñas. Algunas buenas opciones son Google My Business, Facebook, LinkedIn y sitios específicos del sector.
3. Durante el uno a uno escribe las reseñas para cada uno.
4. Publica la reseña durante el uno a uno. De este modo, te asegurarás de que se haga.

Estos son algunos consejos útiles para escribir reseñas:

1. Sé breve y dulce. Un testimonio no tiene que ser largo, basta con unas pocas frases; lo ideal es no más de 3 en total.
2. Utiliza detalles cuando sea posible. "Siempre llegan a tiempo y se ajustan al presupuesto" está muy bien, pero "Pude ahorrar X dólares gracias a sus consejos" es aún mejor.
3. Si puedes, menciona los resultados obtenidos. "Pude aumentar mis ventas en un 25% después de trabajar con ellos" es mucho más impactante que decir que son excelentes en lo que hacen.

¿Qué esperas? Ahora que tienes la fórmula, ¡Es hora de actuar! Acércate a un compañero y fija un uno a uno para escribir reseñas el uno para el otro.



Adrian Bannister es Embajador del Equipo de BNI® Vermont, Diseñador Web y Propietario de Impact Marketing, y ha sido socio de referencia de BNI® Shelburne, Vermont, Estados Unidos, desde 2021. ¡También ha sido Anfitrión de Invitados y forma parte del Comité de Membresía!