

[Для горячих клиентов, у которых много отрицательных отзывов](#)

[Для горячих клиентов, у которых мало положительных отзывов](#)

Для горячих клиентов, у которых много отрицательных отзывов

Здравствуйте.

Посмотрели, как у вас обстоят дела с отзывами. Хорошего мало, но можем это исправить.

Как обстоят дела с отзывами сейчас

Мы написали в Google «**название товара** отзывы», потому что именно так чаще всего люди ищут отзывы о вашем продукте. И вот что получили:

Скриншот поисковой выдачи

Сразу бросаются в глаза низкие рейтинги: **указать рейтинги**. Это плохо, потому что некоторые люди по рейтингу решают, что ваш товар плохой, и не купят его. То есть уже на этом этапе вы теряете часть покупателей.

Переходим на первую страницу поисковой выдачи:

Скриншот

Это первые пять отзывов, которые увидят потенциальные покупатели. *Кратко описать положение, например, так: ни одного с оценкой в пять звезд и три отзыва с низкой оценкой (2 и 3 звезды).* На остальных страницах выдачи положение примерно такое же — не в вашу пользу.

Что имеем. Плохие отзывы, которые портят репутацию вашему продукту и отпугивают покупателей. Уверены, это не по вашей вине. По опыту знаем, что часть отзывов написали люди, которые во всем ищут плохое и которым в принципе невозможно угодить. Или те, кому в магазине дали просроченный товар, они этого не заметили и подумали, что ваш продукт плох в целом. Возможно даже, что это проделки конкурентов, которые хотят испортить вам репутацию, чтобы чаще выбирали их товары.

Как мы можем исправить положение

Самый простой способ повысить рейтинг **название товара** и перекрыть отрицательные отзывы — создать побольше положительных отзывов с оценкой в пять звезд на сайтах

iRecommend.ru и Otvovik.com (они всегда стоят первыми в выдаче, а значит, люди чаще всего читают отзывы на них). Это мы и хотим вам предложить.

Мы знакомы со многими авторами (более 1500 человек), которые готовы написать о вашем продукте положительные отзывы с оценкой в пять звезд. Вам нужно только передать нам образцы. Затем мы разошлем их авторам. Они его испробуют и напишут толковый обзор, в котором раскроют все прелести вашего продукта.

Что в итоге:

- У вашего продукта безупречная репутация, потому что у него много положительных отзывов и высокий рейтинг.
- В поиске Яндекса или Google потенциальные покупатели видят, что у продукта 4-5 звезд в рейтинге. Это добавляет ему веса.
- Положительные отзывы стоят первыми в поисковой выдаче, поэтому сразу попадаются на глаза. Поисковики распределяют места по принципу «чем выше рейтинг автора, тем выше его отзыв». У наших авторов высокие рейтинги.
- Нынешние отрицательные отзывы задвинуты положительными на задний план: на вторые, третьи, четвертые страницы выдачи. Туда люди заглядывают редко.

Побочные плюсы

Продолжительная работа без вложений. Вы вкладываетесь в отзывы один раз, а они работают на репутацию продукта год, два и дольше. В этом они превосходят рекламные кампании, в которые нужно вкладываться постоянно.

Дополнительный охват. Каждый месяц указанные сайты-отзовики посещает более 20 млн. человек. Это значит, отзывы о вашем продукте увидят тысячи, а может быть, и десятки тысяч людей. И когда они увидят ваш продукт на полках магазинов, им вспомнятся хорошие отклики и появится желание его попробовать.

Дополнительный рычаг убеждения. Допустим, вы предлагаете продукт торговой сети, дистрибьюторам или партнерам. В этом случае обилие положительных отзывов убедит, что он качественный и пользуется спросом, и вы получите лучшие условия.

Вы получаете отзывы, которые действительно работают

Мы предоставляем отзывы, которые в поисковой выдаче стоят первыми, внушают доверие и убеждают покупать.

Стоят первыми. Некоторые создают фейковый аккаунт на сайте-отзовике, чтобы опубликовать отзыв о товаре. В таких случаях отзыв остается незамеченным, потому что поисковики не ставят его на первые строчки выдачи из-за низкого рейтинга аккаунта.

Чтобы рейтинг стал высоким, аккаунт должен быть живым. То есть нужно регулярно писать свои отзывы, комментировать и оценивать чужие и совершать другие действия.

Вряд ли вы станете этим заниматься. Даже если станете, толку от этого мало. Для создания положительной репутации нужен не один, а десятки и сотни отзывов, а значит, и много аккаунтов.

У наших авторов на сайтах-отзовиках высокие рейтинги, которые они заслужили своей активностью. А значит, их отзывы о вашем товаре окажутся заметными, потому что поисковики поставят их на первые строчки выдачи. Как мы упомянули ранее, они распределяют места по принципу «чем выше рейтинг автора, тем выше его отзыв».

Внушают доверие. Некоторые поручают написать отзыв сторонним копирайтерам. В большинстве случаев копирайтеры не знакомы с товаром лично, а знают о нем понаслышке. Поэтому им ничего не остается, как расхвалить его общими словами. Например так: это самый лучший продукт из всех, что я встречал. Такой отзыв не внушает доверие, а напротив, рождает подозрения: что-то слишком сильно расхваливают товар и не сообщают конкретики, наверное, тут какой-то подвох, надо быть осторожнее.

Наши авторы сначала пробуют продукт, а потом пишут отзыв на основе своего опыта. Когда пишешь отзыв на основе личного опыта, упоминаешь о деталях, о которых невозможно узнать, если сам не пользовался продуктом. Люди, читающие отзыв, сразу подмечают такие детали. От того он и внушает им доверие.

Убеждают покупать. Даже если копирайтер решит сначала попробовать продукт, он может не оказаться представителем целевой аудитории. В этом случае велика вероятность, что он раскроет те детали, к которым ЦА равнодушна. Такой отзыв вряд ли убедит ее купить товар.

Мы же отправляем продукт только тем авторам, которые являются его целевой аудиторией. Например, подгузники — мамам с грудными детьми, крема от морщин — женщинам средних лет и т.д. Когда представляешь целевую аудиторию, знаешь, что ее волнует, и раскрываешь интересные ей детали. Эти детали и склоняют людей к покупке вашего продукта.

Хотите обсудить детали? Ответьте на это письмо

Декабрь—январь — время, когда люди ищут подарки и думают, чем украсить дом на праздники, что подать к столу, из чего приготовить. Если обратитесь к нам до [такого-то числа], то положительные отзывы начнут появляться еще до нового года.

Чтобы узнать подробности, в ответ на это письмо сообщите, как и когда с вами связаться.

Жду ответа,

Для горячих клиентов, у которых мало положительных отзывов

Здравствуйте.

Посмотрели, как у вас обстоят дела с отзывами. Радует, что о вашем продукте только хорошие отзывы. И расстраивает, что их мало. Несколько отзывов недостаточно, чтобы сложилось хорошее впечатление о продукте и появилось желание его купить. Но мы можем это исправить.

Как обстоят дела с отзывами сейчас

Мы написали в Google «**наименование товара** отзывы», потому что именно так чаще всего люди ищут отзывы. И вот что получили:

[Тут скриншот]

Как видно, о вашем продукте всего [N] отзывов. Этого недостаточно, чтобы человек принял решение в вашу пользу. Кроме того, при таком количестве отзывов не срабатывает принцип социального доказательства. Кажется, что продуктом пользовались немногие, поэтому не возникает особой охоты его купить.

Что имеем. У вашего продукта хорошая репутация, но она в шатком положении. Пару отрицательных отзывов, и она рухнет. Если не приложить усилий, то скорее появятся отрицательные отзывы, чем положительные.

Причина в природе человека: если его все устраивает, он воспринимает это как должное, поэтому не возникает даже мысли написать положительный отзыв.

А если ему что-то не понравится, он не подумает, что это в магазине ему вручили просроченный товар, а решит, что это вы производите некачественный. И чтобы не изнывать от досады за испорченное настроение, поспешит настроичить отрицательный отзыв.

Также попадают люди, которые специально во всем ищут недостатки и спешат об этом сообщить миру. Они так устроены — ничем им не угодишь.

Кроме этого, встречаются недобросовестные конкуренты, которые платят людям за то, чтобы те писали гневные отзывы на ваши товары.

Как мы можем улучшить положение

Самый простой способ укрепить репутацию **[наименование товара]** — создать побольше положительных отзывов на сайтах iRecommend.ru и Otzovik.com (они всегда стоят первыми в выдаче, а значит, люди чаще всего читают отзывы на них). Это мы и хотим вам предложить.

Мы знакомы со многими авторами (более 1500 человек), которые готовы написать о вашем продукте положительный отзыв. Вам нужно только передать нам образцы. Затем мы разошлем их авторам. Они его испробуют и напишут толковый обзор, в котором раскроют все прелести вашего продукта.

Что в итоге:

- У вашего продукта безупречная и прочная репутация, потому что о нем много положительных отзывов.
- Отзывы раскрывают детали, которые необходимы для принятия решения в пользу вашего продукта.
- Положительных отзывов так много, что даже один-два отрицательных не смогут навредить.
- Работает принцип социального доказательства — это когда человек видит много положительных отзывов и думает примерно следующее: «Если продуктом пользовалось столько людей, и большинству он понравился, значит, надо его покупать».

Побочные плюсы

Продолжительная работа без вложений. Вы вкладываетесь в отзывы один раз, а они работают на репутацию продукта год, два и дольше. В этом они превосходят рекламные кампании, в которые нужно вкладываться постоянно.

Дополнительный охват. Каждый месяц указанные сайты-отзовики посещает более 20 млн. человек. Это значит, отзывы о вашем продукте увидят тысячи, а может быть, и десятки тысяч людей. И когда они увидят ваш продукт на полках магазинов, им вспомнятся хорошие отклики и появится желание его попробовать.

Дополнительный рычаг убеждения. Допустим, вы предлагаете продукт торговой сети, дистрибьюторам или партнерам. В этом случае обилие положительных отзывов убедят, что он качественный и пользуется спросом, и вы получите лучшие условия.

Вы получите отзывы, которые работают, а не висят без пользы

Мы предоставляем отзывы, которые в поисковой выдаче стоят первыми, внушают доверие и убеждают покупать.

Стоят первыми. Некоторые создают фейковый аккаунт на сайте-отзовике, чтобы опубликовать отзыв о товаре. В таких случаях отзыв остается незамеченным, потому что поисковики не ставят его на первые строчки выдачи из-за низкого рейтинга аккаунта.

Чтобы рейтинг стал высоким, аккаунт должен быть живым. То есть нужно регулярно писать свои отзывы, комментировать и оценивать чужие и совершать другие действия. Вряд ли вы станете этим заниматься. Даже если станете, толку от этого мало. Для

создания положительной репутации нужен не один, а много отзывов, а значит, и много аккаунтов.

У наших авторов на сайтах-отзовиках высокие рейтинги, которые они заслужили своей активностью. А значит, их отзывы о вашем товаре окажутся заметными, потому что поисковики поставят их на первые строчки выдачи. Как мы упомянули ранее, они распределяют места по принципу «чем выше рейтинг автора, тем выше его отзыв».

Внушают доверие. Некоторые поручают написать отзыв сторонним копирайтерам. В большинстве случаев копирайтеры не знакомы с товаром лично, а знают о нем понаслышке. Поэтому им ничего не остается, как расхвалить его общими словами. Например так: это самый лучший продукт из всех, что я встречал. Такой отзыв не внушает доверие, а напротив, рождает подозрения: что-то слишком сильно расхваливают товар и не сообщают конкретики, наверное, тут какой-то подвох, надо быть осторожнее.

Наши авторы сначала пробуют продукт, а потом пишут отзыв на основе своего опыта. Когда пишешь отзыв на основе личного опыта, упоминаешь о деталях, о которых невозможно узнать, если сам не пользовался продуктом. Люди, читающие отзыв, сразу подмечают такие детали. От того он и внушает им доверие.

Убеждают покупать. Даже если копирайтер решит сначала попробовать продукт, он может не оказаться представителем целевой аудитории. В этом случае велика вероятность, что он раскроет те детали, к которым ЦА равнодушна. Такой отзыв вряд ли убедит ее купить товар.

Мы же отправляем продукт только тем авторам, которые являются его целевой аудиторией. Например, подгузники — мамам с грудными детьми, крема от морщин — женщинам средних лет и т.д. Когда представляешь целевую аудиторию, знаешь, что ее волнует, и раскрываешь интересные ей детали. Эти детали и склоняют людей к покупке вашего продукта.

Хотите обсудить детали? Ответьте на это письмо

Декабрь—январь — время, когда люди ищут подарки и думают, чем украсить дом на праздники, что подать к столу, из чего приготовить. Если обратитесь к нам до [такого-то числа], то положительные отзывы начнут появляться еще до нового года.

Чтобы узнать подробности, в ответ на это письмо сообщите, как и когда с вами связаться.

Жду ответа,

