

5 Tipps für mehr Produktbewertungen

✖ Für den Verbraucher wird es zunehmend schwerer die Übersicht bei der Produktauswahl zu behalten. Hier helfen in der Regel Produktbewertungen. Das Usabilityblog hat 5 praktische Tipps zusammengestellt, um die Kunden zur Abgabe von Bewertungen zu motivieren.

Produktbewertungen sind ein wichtiges Kriterium bei der Produktauswahl und beim Kauf im Online-Handel. Daher ist es für Shopbetreiber wichtig, dass die Kunden viele ihrer angebotenen Produkte beurteilen und somit anderen Kunden die Angst vor einem Fehlkauf nehmen.

Andrea Struckmeier, User Experience Consultant bei **eresult**, hat im **usabilityblog.de** fünf nutzwertige Tipps zusammengestellt, wie Händler ihre Kunden zur Abgabe einer Produktbewertung animieren können.

Wie motivieren?

Struckmeier rät in jedem Fall zu einer zweigleisigen Strategie. Zum einen sollten die Kunden im Nachgang zu einer Bestellung per E-Mail zur Abgabe einer Bewertung aufgefordert werden. Aber auch die Aufforderung „am Produkt“ sollte nicht vergessen werden.

„Natürlich genügt es nicht, nur „am Produkt“ um eine Bewertung zu bitten – bestenfalls sollten Sie immer auch per Mail an die Bewertungsfunktion erinnern.“

Um die Abgabe einer Bewertung auf den Produktseiten zu stärken, empfiehlt **eresult** auf diese Punkte zu achten:

Direkte Anzeige des Bewertungsformulars
prominenter Button, mit dem das Formular aufgerufen werden kann
Direkte Ansprache der Nutzer
Verweis darauf, dass durch eine Bewertung Mehrwert für andere geschaffen wird
Verweis auf „Exklusivität“ („Schreiben Sie die erste Bewertung...!“)

Tipp des Rechtsexperten

Auch wenn es zu vielen Bewertungen führen kann, sollten Sie dennoch darauf verzichten, die Abgabe einer Bewertung an eine Zugabe etc. zu koppeln. Das OLG Hamm hat nämlich hierzu klargestellt, dass eine Zugabe unzulässig ist, wenn man bei der Werbung mit der Bewertung nicht auf diesen Umstand hinweist. Mehr Details dazu hier im Blog.