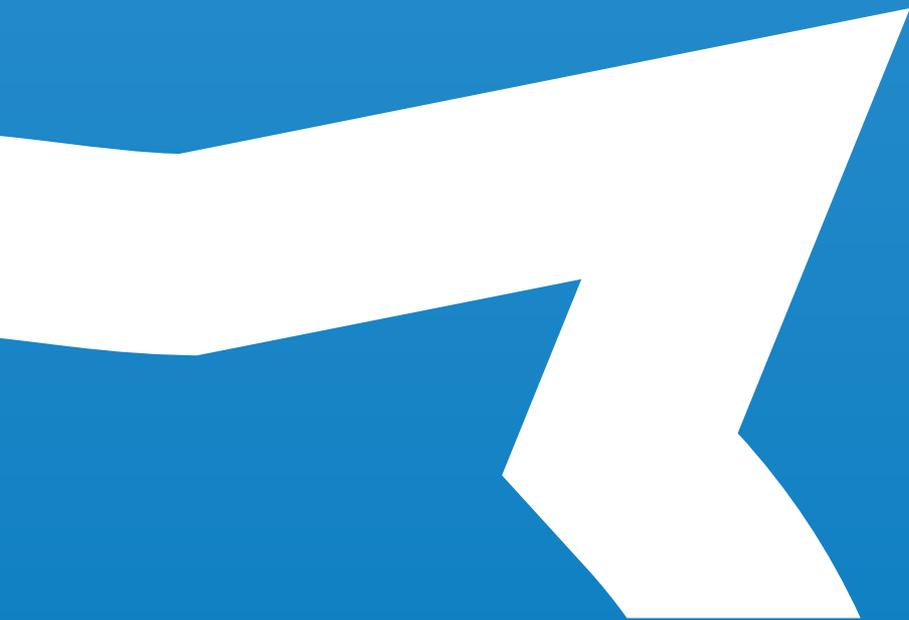




Drüberflieger Guide



Referenzmarketing

Mit Referenzmarketing Begeisterung teilen

Gute Referenzen sind goldwert.

Referenzmarketing ist ein wirkungsvolles Instrument bei der **Lead-Generierung** und **Kundengewinnung**.

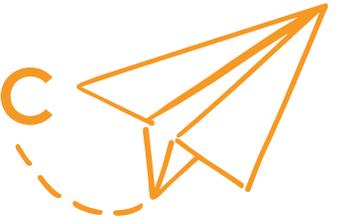
Zufriedene Kunden teilen ihre Erfahrung mit einem Produkt oder einer Marke und wecken so Vertrauen.

Gängige Referenzformate sind:

- Case Study
- Success Story
- Testimonial
- Bewertung



Empfehlungsmarketing **B2C**



Empfehlungen sind Kundenstimmen in Form von **Bewertungen, Online-Rezensionen** und **Mundpropaganda**. Je größer die Anzahl von positiven Bewertungen, desto glaubwürdiger und überzeugender.

Ziele: Empfehlungen systematisch steuern, Anreize für möglichst positive Empfehlungen geben und Bewertungsprozesse einfach gestalten.

Herausforderung: Möglichst viele positive Rezensionen und Bewertungen in guter Qualität erhalten.

Methoden: Durch Incentive-Programme, Social-Media- und Influencer-Aktionen die Bewertungsaktivitäten der Kunden steigern.

Menschen vertrauen persönlichen Bewertungen mehr als jedem Marketingversprechen.

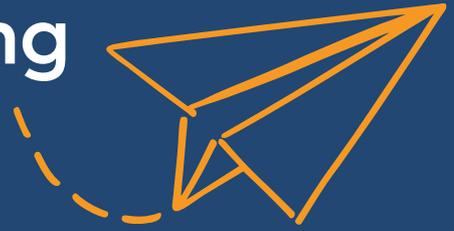
B2B

Ziel des Referenzmarketings ist es, aus dem Pool bestehender Kunden potenzielle Referenzgeber zu identifizieren, Referenzen anzufragen, Medien und Kanäle für Referenzmaterialien festzulegen und deren Veröffentlichung zu steuern.



Referenzmarketing

Kernaspekte



- Der **Referenzgeber** ist stark in den Prozess eingebunden als kompetenter **Fürsprecher, Interviewpartner, Experte** und **Repräsentant einer Branche**.
- Es geht weniger um das Produkt als vielmehr um das **Projekt** und die **Zusammenarbeit** in Summe (Liefertreue, Fairness, Loyalität, Zuverlässigkeit, Kooperation).
- Die enge **Verzahnung mit Content Marketing** ermöglicht es, erbrachte Leistungen als **authentische Inhalte** zu präsentieren.

- Case Studies und Success Stories sollten für sich und im **Einklang mit der Produktstrategie** stehen, anstatt einer Produktbroschüre zu gleichen.
- Eine großartige Referenzgeschichte sollte **crossmedial** vertreten sein und auf unterschiedlichen Kanälen erscheinen.

Storytelling im Referenzmarketing ist die Kunst, den harten **Fakten und Zahlen Leben einzuhauchen** und die vielen Kundenstimmen zu einem Wohlklang zu arrangieren.

Mehr zu Referenzmarketing:

communeer.com/referenz-marketing

Die Communeer GmbH mit Sitz in München ist auf Referenzmarketing und Inbound Marketing spezialisiert. Die Agentur bringt Unternehmen und ihre Kunden näher zusammen.

Communeer® und identivis® sind eingetragene Marken der Communeer GmbH.

© 2021 by Communeer GmbH.
All Rights Reserved.

contact@communeer.com
www.communeer.com

Forstenrieder Allee 70
81476 München