



Ich stehe ganz am Anfang und habe (noch) keine Referenzkunden. Was soll ich tun?

Besonders zu Beginn ist es völlig normal, keine Referenzkunden zu haben. Sofern das auch bei dir der Fall ist, hast du drei Möglichkeiten:

1. Du verzichtest zunächst auf Referenzen und nutzt sie erst, sobald du sie hast. Das wäre sicherlich der korrekteste Weg, allerdings ist es gerade am Anfang enorm wichtig, deinen Interessenten zu zeigen, dass sie mit deinem Angebot Ergebnisse erzielen können. Deswegen ist diese Möglichkeit eher suboptimal.
2. Du „erfindest“ Referenzen. Diese Möglichkeit lehne ich persönlich aus moralischen Gründen ab und würde sie dir auch nicht empfehlen. Sobald deine Lüge auffliegt, ist deine Glaubwürdigkeit dahin (was die Wahrscheinlichkeit von Verkäufen sicherlich nicht steigert).
3. Du nutzt die Referenzen von Menschen, die dir nahestehen. Überlasse deinen Familienmitgliedern und Freunden dein Angebot und lasse sie ihre (sicherlich positiven) Erfahrungen damit machen. Danach unterstützen sie dich bestimmt gerne mit einem Testimonial. Sofern sie nicht mit vollem Namen genannt werden wollen, musst du diese Bitte respektieren. Anonymisierte Referenzen sind immer noch deutlich besser als keine oder erfundene.

