

كيف تطلب من عميلك مراجعة جوجل دون إحراج

ملف مجاني من مكتبة QIn · دليل قصير وعملي لطلب التقييمات بأسلوب طبيعي

أغلب العملاء الراضين لا يكتبون مراجعة من تلقاء أنفسهم — ليس لأنهم لا يريدون، بل لأن أحداً لم يطلب منهم ذلك باللحظة والأسلوب المناسبين. اتبع هذه الخطوات البسيطة.

1 اختر اللحظة المناسبة

اطلب التقييم مباشرة بعد لحظة إيجابية واضحة (ثناء، ابتسامة، شكر صريح)، لا في وقت الزحام أو الانتظار.

2 اطلب بأسلوب بسيط ومباشر

جملة واحدة قصيرة كافية، دون مقدمات طويلة أو شرح مبالغ فيه لأهمية التقييم.

3 سهّل الطريقة قدر الإمكان

اربط مباشر أو رمز QR يفتح صفحة التقييم مباشرة، بدل أن يبحث العميل بنفسه عن المكان على جوجل.

4 اشكر العميل بغض النظر عن استجابته

لا تجعل الشكر مشروطاً بأن يكتب التقييم فعلاً أمامك.

5 لا تكرر الطلب على نفس العميل بوقت قصير

طلب متكرر خلال أيام قليلة يتحول إلى إلحاح مزعج بدل أن يكون طلباً لطيفاً.

مثال جملة جاهزة: "سعدنا كثير بزيارتك اليوم! لو عندك دقيقة، تقيّمك على جوجل يساعدنا ويهمنا نسمعك 🙏"

تجنّب: الإلحاح المتكرر، تقديم مقابل مادي أو خصم مباشر مقابل تقييم إيجابي تحديداً (يخالف سياسة جوجل ويعرّض حسابك للحذف)، وطلب التقييم في لحظة انزعاج العميل أو انتظاره الطويل.