

Nach Empfehlungen fragen: Zehn Texte und die Regeln dahinter

Jedes Kapitel behandelt einen Schritt der Bitte und endet mit einer Vorlage zum Kopieren.

Von Bestandsgold · 4 Min. Lesezeit · Stand 6. Oktober 2026

Jede Vorlage steht hier in Sie- und Du-Form. Online mit allen Vorlagen zum Kopieren: www.bestands-gold.com/playbook

Die Kapitel

1

Frag an dem Tag, an dem deine Arbeit gewirkt hat

Wann dein Kunde gern von dir erzählt und wie oft du fragen kannst.

1 Min. Lesezeit

2

Warum die klassische Empfehlungsfrage scheitert

Was die Frage nach Namen von deinem Kunden verlangt und was du stattdessen anbietest.

1 Min. Lesezeit

3

Vier Sätze für die Bitte um eine Empfehlung

Vier Situationen aus deinem Alltag und der Satz, der jeweils passt.

1 Min. Lesezeit

4

Mach das Geschenk klein und sag, was danach passiert

Warum eine Stunde Beratung besser ankommt als ein großes Paket.

1 Min. Lesezeit

5

Einmal nachfassen, dann ist Ruhe

Wie oft du an einen liegen gebliebenen Link erinnerst.

1 Min. Lesezeit

6

Danke sagen, wenn das Gespräch stattgefunden hat

Wofür du dich bedankst und was dein Kunde dabei nie erfährt.

1 Min. Lesezeit

Kapitel 1 · 1 Min.

Frag an dem Tag, an dem deine Arbeit gewirkt hat

Der beste Moment für die Bitte ist selten die Unterschrift. Meist ist es der Tag, an dem dein Kunde merkt, was er von dir hat: die regulierte Schadenmeldung, die bewilligte Finanzierung, die erste Auszahlung.

An diesem Tag erzählt er ohnehin davon. Deine Bitte gibt ihm einen Anlass, dabei an dich zu denken.

Frag höchstens zweimal im Jahr. Zwei gute Momente bringen mehr als zwölf Erinnerungen, und dein Kunde behält das Gefühl, dass es um ihn geht.

E-Mail

Wenn die erste Leistung geflossen ist

Sie-Form

Betreff: **[Leistung]** ist bei Ihnen

Guten Tag **[Frau/Herr] [Nachname]**,

[Leistung oder Betrag] ist überwiesen, der Vorgang ist abgeschlossen.

Jetzt wissen Sie, was der Vertrag wert ist. Wenn Sie jemanden kennen, der so etwas noch nicht hat: Öffnen Sie den Link, von dort geben Sie die Beratung weiter.

[Link]

Viele Grüße

[Name]

Du-Form

Betreff: **[Leistung]** ist bei dir

Hallo **[Vorname]**,

[Leistung oder Betrag] ist überwiesen, der Vorgang ist abgeschlossen.

Jetzt weißt du, was der Vertrag wert ist. Wenn du jemanden kennst, der so etwas noch nicht hat: Öffne den Link, von dort gibst du die Beratung weiter. **[Link]**

Viele Grüße

[Name]

Alle Texte: Nach dem Abschluss fragen (www.bestands-gold.com/vorlagen/nach-abschluss-fragen)

Warum die klassische Empfehlungsfrage scheitert

Die klassische Frage lautet: „Kennen Sie noch jemanden, für den das interessant wäre?“ Sie klingt harmlos. Trotzdem verlangt sie drei Dinge auf einmal.

Dein Kunde soll überlegen, wer Bedarf hat. Er soll einschätzen, ob dieser Mensch angesprochen werden will. Und er soll dir Kontaktdaten geben, für die er danach geradesteht.

Die Antwort ist deshalb fast immer dieselbe: „Ich denk mal drüber nach.“ Damit schiebt er eine Aufgabe auf, die ihm zu groß ist.

Ein Geschenk macht die Aufgabe klein. Dein Kunde muss niemanden bewerten, er muss nur jemanden mögen. Er gibt keine Daten heraus und verschickt einen Link. Ob sich der Empfänger meldet, entscheidet der Empfänger.

Frag deshalb nie nach Namen und erst recht nicht nach Telefonnummern.

Die passende Vorlage

WhatsApp

Nach einem guten Termin

Sie-Form

Hallo **[Frau/Herr]** **[Nachname]**, vielen Dank für heute.

Ich habe eine Erstberatung frei, die Sie verschenken können: 60 Minuten, kein Verkauf.

Falls Ihnen jemand einfällt: **[Link]**

Du-Form

Hallo **[Vorname]**, danke für heute.

Ich habe eine Erstberatung frei, die du verschenken kannst: 60 Minuten, kein Verkauf.

Falls dir jemand einfällt: **[Link]**

Alle Texte: Empfehlung per WhatsApp erbitten (www.bestands-gold.com/vorlagen/empfehlung-per-whatsapp)

Vier Sätze für die Bitte um eine Empfehlung

Jeder Satz gehört zu einer Situation, die bei dir ohnehin vorkommt. Sag ihn so, wie er dasteht, oder in deinen eigenen Worten.

Nach einer schnell regulierten Schadenmeldung

„Schön, dass das so schnell durch war. Wenn du magst: Ich habe ein paar Erstberatungen zu verschenken. Du suchst aus, wer sie bekommt, und schickst sie selbst weiter.“

Im Jahresgespräch

„Bevor wir Schluss machen, eine Sache in dreißig Sekunden: Ich habe eine Erstberatung frei. Wenn dir jemand einfällt, dem sie guttäte, schicke ich dir den Link.“

Nach einem Lob per E-Mail

„Danke, das freut mich. Darf ich dich um etwas bitten? Ich habe eine Erstberatung zu verschenken. Du entscheidest, wer sie bekommt. Ich erfahre es erst, wenn sich derjenige meldet.“

Wenn dein Kunde selbst jemanden erwähnt

„Wenn du willst, schicke ich dir etwas, das du weitergeben kannst. Dann muss ich niemanden anrufen, der davon nichts weiß.“

Gespräch

Der Satz im Termin, bevor die E-Mail kommt

Sie-Form

[Frau/Herr] [Nachname], ich schicke Ihnen heute Abend noch eine E-Mail. Darin ist eine Erstberatung, die Sie verschenken können. An wen, entscheiden Sie. Schauen Sie sich in Ruhe an, Sie müssen mir hier nichts dazu sagen.

Du-Form

[Vorname], ich schicke dir heute Abend noch eine E-Mail. Da ist eine Erstberatung drin, die du verschenken kannst. An wen, entscheidest du. Schau dir in Ruhe an, du musst mir hier nichts dazu sagen.

Alle Texte: Empfehlung per E-Mail erbitten (www.bestands-gold.com/vorlagen/empfehlung-per-email)

Kapitel 4 · 1 Min.

Mach das Geschenk klein und sag, was danach passiert

Eine Erstberatung, eine Stunde, ein Gespräch. Je größer das Geschenk wirkt, desto eher vermutet der Empfänger einen Verkauf dahinter.

Sag in einem Satz, was nach dem Klick kommt: Dein Kunde wählt aus, wem er das Geschenk gibt, und schickt den Link selbst weiter. Wer weiß, was ihn erwartet, öffnet den Link eher.

WhatsApp

Wenn der Kunde von jemandem erzählt hat

Sie-Form

Hallo **[Frau/Herr]** **[Nachname]**, Sie hatten von **[Person]** erzählt.
Ich habe eine Stunde Beratung frei, geschenkt, ohne Verkauf. Öffnen Sie den Link, dann können Sie sie direkt weiterschicken: **[Link]**
Und wenn es gerade nicht passt, ist das auch in Ordnung.

Du-Form

Hallo **[Vorname]**, du hattest von **[Person]** erzählt.
Ich habe eine Stunde Beratung frei, geschenkt, ohne Verkauf. Öffne den Link, dann kannst du sie direkt weiterschicken: **[Link]**
Und wenn es gerade nicht passt, ist auch gut.

Alle Texte: Empfehlung per WhatsApp erbitten (www.bestands-gold.com/vorlagen/empfehlung-per-whatsapp)

Kapitel 5 · 1 Min.

Einmal nachfassen, dann ist Ruhe

Bleibt der Link liegen, erinnerst du ein einziges Mal. Danach ist das Thema für diesen Anlass erledigt.

Schreib in die Erinnerung, dass es die letzte ist, und halte dich daran. Ein kurzes Nein ist dir lieber als Schweigen, und das darf dein Kunde lesen.

In Bestandsgold legst du bei der Freigabe fest, ob und wann eine Erinnerung folgt.

Die passende Vorlage

E-Mail

Einmal nachfassen, wenn nichts zurückkam

Sie-Form

Betreff: Kein Problem, wenn nicht

Guten Tag **[Frau/Herr]** **[Nachname]**,

meine E-Mail vom **[Datum]** ist wahrscheinlich untergegangen. Das hier ist der letzte Anstoß, danach lasse ich das Thema ruhen.

Der Link zur Erstberatung: **[Link]**

Und falls es gerade nicht passt: Schreiben Sie mir ein kurzes Nein, dann frage ich nicht wieder.

Viele Grüße

[Name]

Du-Form

Betreff: Kein Problem, wenn nicht

Hallo **[Vorname]**,

meine Mail vom **[Datum]** ist wahrscheinlich untergegangen. Das hier ist der letzte Anstoß, danach lasse ich das Thema liegen.

Der Link zur Erstberatung: **[Link]**

Und falls es gerade nicht passt: Schreib mir ein kurzes Nein, dann frage ich nicht wieder.

Viele Grüße

[Name]

Alle Texte: Empfehlung per E-Mail erbitten (www.bestands-gold.com/vorlagen/empfehlung-per-email)

Danke sagen, wenn das Gespräch stattgefunden hat

Belohne den Vorgang. Wer erst nach einem Vertragsschluss belohnt, macht seinen Kunden zum Vertriebspartner. Wer nach dem stattgefundenen Gespräch dankt, bedankt sich für eine Geste.

Das Dankeschön sucht sich dein Kunde vorher aus. In Bestandsgold wird es voreingestellt fällig, wenn das Gespräch stattgefunden hat. Übergeben wird es erst, wenn du es bestätigt hast.

Was im Gespräch besprochen wurde, erfährt dein Kunde nie. Dein Dank sagt nur, dass es stattgefunden hat.

Die passende Vorlage

WhatsApp

Am selben Tag, direkt nach dem Gespräch

Sie-Form

Hallo **[Frau/Herr] [Nachname]**, das Gespräch mit **[Name des Empfohlenen]** hat heute stattgefunden. Danke, dass Sie an mich gedacht haben.

Was besprochen wurde, bleibt zwischen **[Name des Empfohlenen]** und mir.

Ihr **[Dankeschön]** ist unterwegs. **[Dein Name]**

Du-Form

Hallo **[Vorname]**, das Gespräch mit **[Vorname des Empfohlenen]** hat heute stattgefunden. Danke, dass du an mich gedacht hast.

Was besprochen wurde, bleibt bei ihm und mir.

Dein **[Dankeschön]** ist raus. **[Dein Vorname]**

Alle Texte: Danke für die Empfehlung sagen (www.bestands-gold.com/vorlagen/dankeschoen-nach-empfehlung)

Den richtigen Moment zeigt dir Bestandsgold.

Du siehst jeden Tag, bei welchen Kunden gerade ein Anlass passt. Die Anfrage ist vorbereitet und geht erst mit deiner Freigabe raus.

So funktioniert es (www.bestands-gold.com/so-funktioniert-es)

Alle Vorlagen (www.bestands-gold.com/vorlagen)