

# SOCIAL PROOF

*Veröffentlicht am 3. Juli 2026 von Marie*

## Was ist Social Proof?

Social Proof – auf Deutsch „soziale Bewährtheit“ – beschreibt den Effekt, dass Menschen sich am Verhalten anderer orientieren. Sehen wir, dass viele andere einem Anbieter vertrauen, fällt uns die eigene Entscheidung leichter.

**Beispiel:** Auf einer Website stehen echte Kundenbewertungen, Sternebewertungen und bekannte Kundenlogos. Ein Besucher, der unsicher war, sieht „andere waren zufrieden“ – und stellt seine Anfrage.

**Worauf es ankommt:** Am stärksten wirken echte Bewertungen, Referenzen, Fallbeispiele und Zahlen wie „über 500 zufriedene Kunden“. Sichtbar platziert an den Stellen, an denen Besucher zweifeln, entfalten sie die größte Wirkung.

**Wichtig:** Social Proof muss ehrlich sein. Erfundene Bewertungen fallen auf und zerstören genau das Vertrauen, das eigentlich aufgebaut werden sollte.