



HOE JE MAKKELIJKER
EEN GOEDE
TESTIMONIAL
SCHRIJFT

Lucia

www.luciadeboer.nl

Als ondernemer weet je dat het belangrijk is om zichtbaar te zijn. Als mensen je niet kennen of geen bewijs hebben dat je kwaliteit levert, dan zullen ze minder snel klant worden. Testimonials zijn een laagdrempelige manier om jezelf en je bedrijf meer te laten zien. Daarnaast maken ze je geloofwaardiger.

In een testimonial vertelt een klant in een paar zinnen over zijn/haar ervaring met een bedrijf. Sinds ik onderneem merk ik dat testimonials een positieve invloed hebben op de groei van mijn bedrijf. En ik zie dit ook keer op keer bij mijn klanten. Maar hoe zorg je er nou voor dat je een goede testimonial schrijft?

1. JUISTE TIMING

Krijg je spontaan een leuke reactie van een klant die enthousiast is over jou, je diensten of je bedrijf? Kom dan gelijk in actie. Dit is namelijk het juiste moment om je klant te bedanken en te vragen of je zijn/haar reactie mag gebruiken, bijvoorbeeld op je website.

2. VRAAG OM EEN KORT INTERVIEW

Als je klant bereid is om een testimonial te geven, vraag dan of je hem/haar kort mag interviewen. Je krijgt dan namelijk nog veel meer informatie over de ervaring die je klant had met jou en je bedrijf. En die informatie is voor jou als ondernemer Goud waard. Zo ontdek je waar je klanten blij van worden en wat ze waarderen.

3. VRAAG DOOR

Veel ondernemers plaatsen testimonials op hun site die die heel algemeen of vaag zijn. Door goed door te vragen kom je bij een emotie uit. En emoties raken.

Een paar voorbeeldvragen die je kunt stellen:

- *Waar liep je tegenaan voordat je contact met mij opnam?*
- *Waar twijfelde je toen over?*
- *Wat zou je anderen aanbevelen die nu in deze situatie zitten?*
- *Hoe heb je onze samenwerking / onze diensten ervaren?*

4. NEEM HET INTERVIEW OP

Interview je klant telefonisch of tijdens een persoonlijke afspraak. Mijn advies is om tijdens het interview niets op te schrijven. Je raakt dan snel afgeleid en bent minder aanwezig in het moment. In plaats daarvan kun je het gesprek opnemen (bijv. met de geluidsrecorder op je telefoon) en na afloop uitwerken.

5. GEBRUIK ZINNEN MET EMOTIE

Schrijf de belangrijkste zinnen uit het interview op. Welke zinnen raken je? Welke zorgen ervoor dat je een situatie in beelden kan zien? Gebruik zoveel mogelijk zinnen waar je een emotie bij voelt. Had je klant vooraf twijfels? Ook die gaan meestal over emoties. Vermeld twijfels aan het begin van je testimonial:

“Vooraf twijfelde ik of 1-op-1 coaching wel de juiste keuze voor mij was...”

“Ik voelde me best onzeker toen ik Lucia belde over business coaching...”

“In eerste instantie vond ik het eng om in mezelf en mijn bedrijf te investeren...”

6. VRAAG OM AKKOORD

Is je testimonial klaar? Super. Voeg dan de naam en bedrijfsnaam van je klant toe en andere relevante persoonlijke informatie (zie ook punt 7). Stuur daarna de testimonial naar je klant en vraag of die akkoord gaat met de tekst.

7. ZET DE TESTIMONIAL ONLINE

Voor het plaatsen van je testimonial op je website zijn drie zaken belangrijk:

1. Vermeld interessante persoonlijke informatie (bijv. leeftijd, woonplaats, functie).
2. Voeg een [professionele foto van je klant toe](#).
3. Zorg voor een [consistente opmaak](#).

Je hebt nu de kennis in huis om een goede testimonial te schrijven. Veel succes!

Wil je meer tips? Wekelijks geef ik waardevolle informatie over het creëren van een succesvol bedrijf. Je kunt deze tips en informatie gratis ontvangen door je aan te melden via www.luciadeboer.nl/gratis-tips-en-informatie