

Geschreven door: Yoany Brandon Bravo



# Testimonials met *Impact*



Superfan Factory



Positieve of zelfs enthousiaste *reviews* zijn essentieel om vertrouwen te wekken bij jouw doelgroep en om ze te stimuleren om tot aankoop over te gaan.

Uit onderzoeken is gebleken dat mensen reviews lezen en hun aankoop ervan af laten hangen: 88% geeft aan dat zij online reviews net zoveel vertrouwen als aanbevelingen door persoonlijke relaties. Reviews bestaan niet alleen uit een korte tekst onder een product of op sociale media, maar kunnen ook bestaan uit geschreven en per video opgenomen testimonials.

**Onderstaande vragen helpen jou zo goed mogelijk testimonials te verzamelen.**

Stel één of meerdere van onderstaande vragen om tot een goede testimonial te komen.



1. Wat was het probleem voordat je ons product of onze dienst afnam?
2. Welke resultaten heb jij behaald met ons product of onze dienst?
3. Wat heeft jou ervan weerhouden ons product of onze dienst eerder af te nemen?
4. Wat vond jij het fijnst aan ons product of onze dienst?
5. Wat was de hoofdreden die jou er eerder van weerhield om tot het afnemen van ons product of onze dienst over te gaan? Wat heeft jou uiteindelijk toch doen beslissen ons product of onze dienst af te nemen?
6. Als jij ons product of onze dienst zou aanbevelen aan je beste vriend(in), wat zou jij over ons zeggen?
7. Wat heeft jou doen besluiten om ons product of onze dienst af te nemen, in plaats van je geld aan iets anders uit te geven?

8. Kun je drie voordelen noemen die jij ervaren hebt naar aanleiding van jouw aankoop van ons product of onze dienst?
9. Hoe was het leven voordat je ons product of onze dienst had afgenomen?
10. Hoe is het leven nu je ons product of onze dienst hebt ervaren?

Ga vandaag **direct** aan de slag  
met jouw MERK  
En doe mee met de  
**4-daagse BrandIntensive**

[Klik hier voor meer informatie](#)

