

MAAK SPETTERENDE AANBEVELINGEN



LIESBETH DE KORTE
VA BENE SUPPORT



Waarom aanbevelingen?

Heb jij al goede aanbevelingen op je website staan? Van die aanbevelingen waar nieuwe bezoekers van gaan kwijlen en hebberig van worden?

Durf je je tevreden klanten erom te vragen, of vind je dat nog altijd moeilijk? Het is belangrijk om aanbevelingen te hebben, omdat je potentiële klanten bijna altijd kijken naar wat anderen over je schrijven. Het is namelijk veel te veel werk om alles zelf uit te zoeken en het kost ook te veel tijd. Daarom vertrouwen we graag op wat anderen zeggen.

Hoe doe je dat, een goede aanbeveling schrijven?

Krijg je zelf ook al de kriebels als iemand het aan jou vraagt? Wat moet je schrijven en waar kan je de ander blij mee maken? Het zweet breekt je aan alle kanten uit en eigenlijk zeg je het liefst nee. Dat maakt dat je schroom voelt om het zelf te vragen. Je weet hoeveel moeite een aanbeveling schrijven kost en die ellende wil je een ander besparen.

Hoe los je dit dilemma op?

Je kunt er in ieder geval voor zorgen dat je de stress bij de ander wegneemt. Wat als jij de aanbeveling zelf gaat schrijven. Zo bespaar je de ander al een hoop tijd en denkwerk. Maar ja, wat ga je dan schrijven? Je kunt toch ook niet zomaar een verhaal uit je duim gaan zuigen! Dat hoeft ook niet, ik vertel je graag hoe het ook kan. Je gaat de klant zelf interviewen en schrijft aan de hand van de antwoorden een aanbeveling. De klant hoeft vervolgens alleen goedkeuring te geven en je hebt een prachtig verhaal.

Een probleem met aanbevelingen

is dat ze vaak veel te positief zijn. Dat is niet geloofwaardig én het helpt je twijfelende potentiële klant niet over de streep. Die wil zich in de verhalen herkennen en is blij als hij leest dat iemand anders dezelfde twijfels had als hij/zij nu heeft. En wat je potentiële klant nog liever leest, is hoe die twijfels/problemen opgelost zijn. Dat wekt vertrouwen en helpt mensen over de streep om contact met je op te nemen. Of zelfs klant bij je te worden.

Wat levert een aanbeveling je nog meer op?

Uit ervaring weet ik inmiddels dat het interview met je klant niet alleen belangrijk is voor de aanbeveling. Vaak is de transcriptie een bron van inspiratie. Je gaat namelijk op zoek naar wat hij/zij werkelijk voelt en denkt en dat zijn ook negatieve dingen. Dingen die hij/zij gemist heeft, wat hij/zij niet zo goed vond en waar hij/zij van baalde. Dat is waardevolle informatie voor de toekomst. Hoe kan je je dienst nog beter maken? Welke extra dienst kan je aanbieden of hoe zou je je dienst op een andere manier aan kunnen bieden? Jouw klant vertelt het je eigenlijk zo en je hoeft er alleen zelf op verder te borduren.

Aan de slag

Op de volgende pagina's heb ik een drietal vragenlijsten uitgeschreven. Kies degene die het beste bij je past, bel je klant op en stel de vragen.

Tip 1: je mag de vragen uiteraard aan je eigen situatie aanpassen. Het moet wel kloppen!

Tip 2: luister goed naar wat je klant zegt en vraag door op het moment dat je emotie bij de ander hoort. Succes!

Vragenlijst 1

- Welke twijfels had je van tevoren?
- Hoe was je ervaring uiteindelijk?
- Wat waren de resultaten van het gebruik van de dienst?
- Aan wie zou je dit aanbevelen (welke soort mensen)?
- Wat is er verder nog leuk om te vertellen?

Vragenlijst 2

- Wat was je grootste probleem?
- Welke inzichten heb je gekregen door mijn begeleiding?
- Wat heb je met die inzichten gedaan?
- Wat zijn de resultaten?
- Wat waren je twijfels en bezwaren voordat je aan mijn programma begon?
- Hoe ging het tijdens het programma?
- Wat vond je prettig aan mij?
- Zou je dit programma aanraden aan iemand anders en waarom?

Vragenlijst 3

- Wat voor idee had je van mij voor je bij me kwam?
- Hoe was het uiteindelijk?
- Waarom is het belangrijk voor jou om aandacht te besteden aan het probleem waarvoor je bij mij gekomen bent?
- Wat heeft het je opgeleverd?
- Wat zou je tegen andere mensen zeggen die met hetzelfde probleem rondlopen?
- Waarom zou je mijn dienst aanbevelen aan iemand anders?
- Wil je er nog iets aan toevoegen?

En dan nu aan de slag. Succes!

Vragen?

En, is het gelukt? Heb je een mooie aanbeveling gekregen en heb je ook een aantal quotes kunnen destilleren die je in je marketing kunt gebruiken?

Ik ben heel benieuwd. Mocht je nog vragen of opmerkingen hebben dan hoor ik die natuurlijk graag van je.

Mail me op liesbeth@vabenesupport.nl dan spreek ik je snel.

Hartelijke groet,
Liesbeth

www.liesbethdekorte.nl
06-11052642