

TESTIMONIAL INTERVIEW VRAGEN

Hier is een lijst van vragen die je je klant kunt vragen om er zeker van te zijn dat je de juiste informatie krijgt. Klanten kunnen erg uitweiden soms, het is belangrijk dat je te horen krijgt wat essentieel is om andere (toekomstige klanten) mee verder te kunnen helpen. En ook zodat je goede nieuwe leads kunt genereren. De vragen zijn ook erg behulpzaam als je testimonials wilt uitbesteden aan andere mensen van je team in de toekomst.

Begin dit te gebruiken, pas het aan, verbeter het en maak het zo dat het perfect aansluit bij jouw business.

1. **Situatieschets van de klant voordat deze met jou ging werken.**

- A. Hoe was de situatie voordat je met mij ging werken?
- B. Wat was precies je probleem?
- C. Hoe voelde dat voor je? (emotionele status van de klant)

2. **Waarom was het belangrijk voor je dat dit probleem werd opgelost?**

Dit geeft je duidelijke waardevolle informatie over de motieven en waarden van je klant. Ideale prospects zullen hier mee resoneren.

3. **Welk product/dienst heb je in geïnvesteerd en hoe heb je dat ervaren?**

4. **Wat betekende dit voor je situatie**

- A. Wat heb je aan het programma gehad?
- B. Wat waren de directe resultaten van onze samenwerking?
- C. Wat waren de resultaten dankzij deze eerste verbeteringen en hoe heeft dat je leven veranderd?
- D. Hoe voelt dat nu voor je?
- E. Wat zou het kosten, of welk verlies of schade zou er zijn ontstaan als je niet had geïnvesteerd om je probleem op te lossen?

5. **Over jou**

- A. Waarom wilde je met mij samenwerken?
- B. Hoe zou je me omschrijven aan iemand die mij niet kent?

6. **Was het de investering waard?**

7. **Wat zou je iemand aanraden die hetzelfde type probleem wil oplossen?**

8. **Heb je een professionele foto van jezelf dat ik kan toevoegen bij de testimonial? Hoe wil je genoemd worden of omschreven en wat is je url?**

9. **Is er nog iets anders wat je erg fijn hebt gevonden en je graag wilt toevoegen? (Dit is een kwetsbaar punt, sta open voor alle feedback en bedank je klant hiervoor.)**

10. **Vraag toestemming om op langere termijn weer met je te praten. De impact van je programma kan goed nog jaren zijn werking hebben. Hoe waardevol om dit terug te horen!**

Is het goed dat ik over een paar maanden / half jaar / jaar weer contact met je opneem om te kijken hoe het met je gaat?