# Testimonial biedt perspectief

18-06-2008 00:00

Wie denkt dat de klant een slechte ervaring met een product aangrijpt om op internet een flink potje te klagen, vergist zich enigszins. Van de klanten die een webtestimonial schrijft, laat maar liefst 63 procent een positief oordeel achter, tegenover elf procent negatief, zo blijkt uit onderzoek van MarketResponse. Klanten vinden elkaars ervaringen belangrijker dan de info van het bedrijf. De uitdaging voor bedrijven is om van klanten ‘ambassadeurs’ te maken, want word of mouth is oppermachtig op het web 2.0.

Het gehele artikel is te lezen in het juninummer van RetailTrends
Een jaarabonnement op RetailTrends? Klik hier
U kunt vrijblijvend een proefnummer aanvragen via sales@retailtrends.nl