

Waarom het inspireren van vertrouwen bij je klanten met je website een prioriteit zou moeten zijn

16-03-2022 14:00



Je website is het visitekaartje van je bedrijf. Klanten bezoeken je website om meer over je bedrijf te weten te komen en misschien ook wel meteen een product of dienst af te nemen. Het is dus heel belangrijk om via je website vertrouwen te creëren. Zodra klanten een goed gevoel krijgen bij je website, is het de kans groter dat ze met je in zee zullen gaan. In dit artikel leggen we uit waarom het belangrijk is dat je bij je klanten vertrouwen inspireert via je website.

Vertrouwen door middel van licenties en keurmerken

In de laatste jaren zijn er online heel veel [nieuwe casino's](#) bij gekomen en zij proberen natuurlijk allemaal nieuwe spelers aan te trekken. Voor hen is het vertrouwen van de klant extra belangrijk, omdat natuurlijk niemand gaat spelen bij een online casino dat er onbetrouwbaar uit ziet.

Een van de factoren die zij gebruiken om hun betrouwbaarheid aan te tonen, zijn licenties. Zo'n licentie toont aan dat er een derde partij is die het online casino controleert. Spelers weten dat ze bij deze derde partij terecht kunnen op het moment dat ze een probleem hebben en dit geeft extra vertrouwen. Daarbij laat zo'n licentie ook zien dat een online casino regelmatig gecontroleerd wordt, wat aangeeft dat spellen eerlijk worden gespeeld en winsten netjes worden uitbetaald. Online casino's met een licentie uit een betrouwbaar land zoals Nederland, het Verenigd Koninkrijk of Malta, trekken meer spelers dan online casino's die geen licentie hebben.

Voor websites die andere diensten aanbieden, zijn er vergelijkbare keurmerken aanwezig. Denk daarbij aan Webshop Keurmerk en Thuiswinkel Waarborg voor websites waarop producten of diensten verkocht worden.

De mening van anderen

Een andere belangrijke factor die meespeelt bij het vertrouwen dat klanten in je website hebben, zijn de [recensies van anderen](#). Een groot deel van de mensen die ergens een product of dienst willen afnemen, lezen altijd eerst wat anderen te vertellen hebben. Recensies zijn namelijk heel gemakkelijk te vinden, het enige wat een klant hoeft te doen is de naam van je website in te typen in een zoekmachine.

Zodra er ook maar een paar negatieve beoordelingen over je website te vinden zijn, zullen veel klanten ervoor kiezen om een alternatief te vinden. Wanneer er bijvoorbeeld te lezen valt dat je informatie onbetrouwbaar is, je producten van slechte kwaliteit zijn of je leveringen lang duren, gaat een klant liever op zoek naar een website die wat meer betrouwbaar overkomt.

Het belang van recensies wordt benadrukt door de [nieuwe aanpak](#) vanuit het Nederlandse kabinet, waarbij neprecensies bestreden moeten worden. Vanaf 2022 moeten bedrijven zelf controleren of de recensies op hun website wel echt zijn en in sommige gevallen moeten ze de authenticiteit ook kunnen bewijzen. Dit wordt gedaan omdat veel klanten hun keuze af laten hangen van de recensies, waardoor een aantal websites neprecensies schrijft om onterecht meer vertrouwen te inspireren.

Het vertrouwen van je klanten is dus heel belangrijk, omdat je anders het risico loopt dat ze naar een andere website gaan. Gelukkig is het erg eenvoudig om het vertrouwen van je klanten te winnen, je hoeft daarvoor alleen te bewijzen dat je echt een goede en betrouwbare website hebt.