

Van een handvol naar 50+ Google-reviews

Het playbook voor wellness-installateurs, met kant-en-klare berichten.

Een huiseigenaar die een zwembad of sauna laat plaatsen, googelt je naam vóór hij belt. Wat hij dan ziet, vijf reviews of vijftig, bepaalt of hij contact opneemt of doorklikt naar je concurrent. Reviews zijn geen bijzaak; ze zijn vaak het verschil tussen de opdracht en de gemiste kans. Zo verzamel je er structureel meer, zonder opdringerig te worden.

1 Vraag op het juiste moment

Niet bij de factuur, maar op het moment van trots: als het zwembad gevuld is, de sauna brandt, de klant glundert. Daar zit de beste review.

2 Maak het belachelijk makkelijk

Stuur een directe link naar je Google-reviewpagina. Eén klik, niet zoeken.

3 Vraag persoonlijk, niet massaal

Een appje van de monteur die het werk deed, werkt beter dan een automatische mail van “het bedrijf”.

4 Geef een zetje met een vraag

“Wat vond je het fijnst aan het eindresultaat?” levert een betere review op dan “wil je ons beoordelen?”.

5 Reageer op elke review

Ook de minder goede. Toekomstige klanten lezen mee hóe je met kritiek omgaat.

6 Maak het een vaste stap

Bouw het verzoek in je oplevering in, zodat je het nooit vergeet.

Kant-en-klare berichten

WHATSAPP, KORT NA OPLEVERING

Hoi [naam], wat fijn dat je [product] er nu staat! Mag ik je een klein plezier vragen? Een korte review op Google helpt anderen die twijfelen enorm. Het kost je een minuutje: [link]. Alvast bedankt!

E-MAIL, MET DE VRAAG-HAAK

Hoi [naam], we zijn trots op het resultaat bij jou. Zou je in een paar zinnen willen delen wat je het fijnst vond aan het eindresultaat en aan de samenwerking? Dat helpt anderen die voor dezelfde keuze staan. Hier kan het in één klik: [link]. Hartelijk dank.

REACTIE OP EEN REVIEW

Bedankt voor je woorden, [naam]! Mooi dat je geniet van je [product]. Kom je er ooit niet uit, je weet ons te vinden.

De rekensom. Tien nieuwe reviews in drie maanden is geen kunst: vraag elke opgeleverde klant. Met de helft die reageert, sta je binnen een jaar ruim boven de 50. Dat is het verschil tussen “lijkt me niks” en “die bel ik”.

Meer reviews én meer aanvragen?

Reviews bouwen vertrouwen bij wie je al gevonden heeft. Wij zorgen dat huiseigenaren in jouw regio je überhaupt vinden en aanvragen.

Plan een gratis groeigesprek →