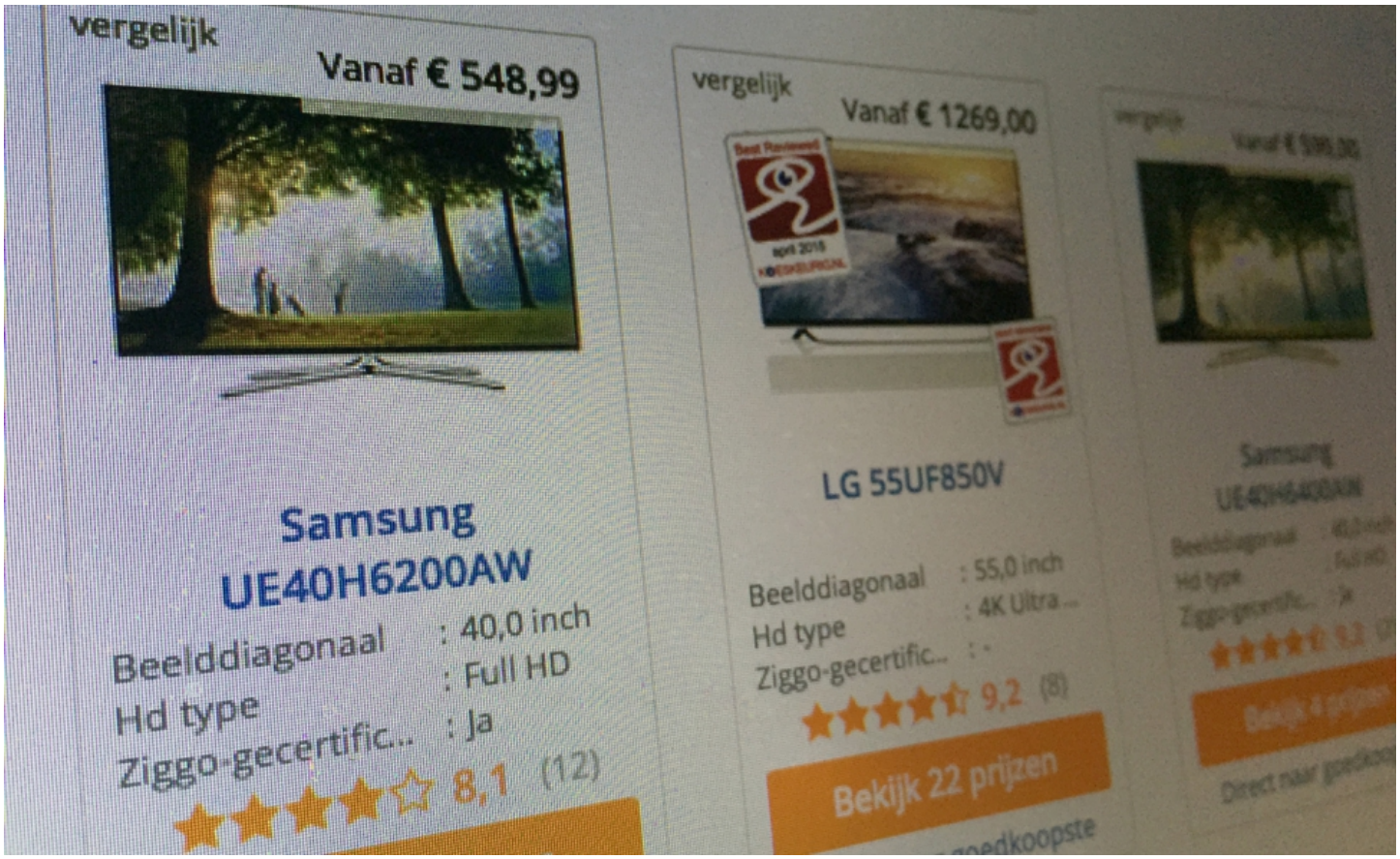
Reviews scoren

15-09-2015 16:44



Ruim 70 procent van de consumenten kijkt bij het aanschaffen van een product (of service) naar de productbeoordeling van andere consumenten, zo stelt Stefan Donker in Marketing Facts. Dit in de vorm van het aantal ‘sterren’ dat het krijgt (rating) en de onderbouwing hiervan (review). Consumenten ervaren ‘user generated content’ als 12 keer betrouwbaarder dan content geleverd door de verkoper zelf en deze content geeft gemiddeld 18 procent meer conversie. Daarnaast hebben reviews ook een positieve impact op je 'long tail SEO', aangezien er unieke content ontstaat, geschreven vanuit de consument.

Marc Nelissen