



# Review voorbeelden

Hierbij een aantal review voorbeelden die een grote impact hebben op jouw potentiële klanten.

## **Review voorbeeld 1 → van sceptisch naar groot fan**

Vertel een case, waarbij een klant van super sceptisch (tot vervelends aan toe), helemaal is omgedraaid en nu jouw grootste fan is.

We kennen er allemaal wel een: familielid, vriend/vriendin of collega. Ze hebben misschien voor maanden of zelf jaren jouw kennis ondergewaardeerd. En als ze dat doen, dan moet het altijd (soms in sociaal gemeenschap) vermeld worden. Want tja, ze hebben “alles” op internet of in boeken gelezen, en alles wat zij vinden en zeggen is waar.

Je hebt geen zin meer om je in deze discussie te mengen en laat het voor wat het is. Totdat, deze mensen alsnog bij jou aan komen kloppen, omdat ze er zelf toch niet helemaal uit komen. Ach, het zijn ook gewoon mensen met angsten en ongeloof. Vaak is het de tijd, de kracht van herhaling en vooral de ervaring die leert en inspireert.

We veranderen allemaal regelmatig van mening. Dus des te waardevoller is dit om te delen! Veel mensen zullen zich hierin herkennen, en dat is een van de triggers voor mensen om open te staan voor verandering.



## **Review voorbeeld 2 → laatste kans**

Vertel een case, waarbij een klant letterlijk heeft gezegd: ik heb alles al geprobeerd, ik word van het kastje naar de muur gestuurd waarbij het me alleen maar meer geld, tijd en frustratie heeft gekost.

De hoop was weg, jij hebt hem/haar onder de hoede genomen en de resultaten zijn nu zichtbaar. Niet alleen positief als in, minder klachten en fitter.. maar het belangrijkste: het zelfvertrouwen is gegroeid en er is een gezondere relatie met body & mind ontstaan.

## **Review voorbeeld 3 → het onmogelijke**

Noem een resultaat waar zelfs jij bij dacht: als we dat kunnen bewerkstelligen, zou het echt geweldig zijn.

Wellicht heb je veel kennis en ervaring, maar soms sta je zelf versteld van de progressie die klanten boeken. Van afwijzingen en negatieve adviezen door bijvoorbeeld artsen en specialisten. Mensen hebben een onwaarschijnlijk doorzettingsvermogen, het is alleen de kunst om dit te activeren.

Wanneer je weet wat de dieper liggende pijnen en verlangens zijn, zijn mensen in staat om samen met jouw begeleiding, bergen te verzetten.