MAISON BELLE · BEAUTYSALON

# ReviewAI — Maandoverzicht

Wat je klanten zeggen. Wat opvalt. Waar je kansen liggen.

| KLANTEN WAARDEREN VOORAL | DIT VIEL ONS OP | GROOTSTE KANS |
|---|---|---|
| **Persoonlijke service en een rustig, verzorgd salon.** | **Wachttijd bij drukke momenten.** | **Vaker een review vragen wanneer een klant zichtbaar tevreden vertrekt.** |

KORT SAMENGEVAT

Juli was een sterke maand voor Maison Belle. Klanten zijn vooral enthousiast over de persoonlijke aanpak, het verzorgde salon en het resultaat van hun behandeling. Een paar klanten vermelden dat ze op drukkere momenten wat langer moesten wachten. De grootste kans voor volgende maand: maak van een spontaan compliment vaker het moment om naar een review te vragen.

## De maand in cijfers

| 24 | 4,7 / 5 | 20 | 3 | 1 |
|---|---|---|---|---|
| nieuwe reviews | gemiddelde score | positief | neutraal | negatief |

Voorbeelddata voor demonstratiedoeleinden.

WAT ZEGT JE KLANT?

# Waar klanten het vaakst over spreken

Dit zijn de onderwerpen die deze maand het vaakst terugkwamen in de reviews.

**1** Persoonlijke service

11 vermeldingen · positief

Klanten waarderen dat medewerkers tijd nemen en advies afstemmen op hun wensen.

“Je voelt je hier echt gehoord.”

**2** Resultaat van behandeling

9 · positief

Veel klanten benoemen spontaan dat ze blij zijn met het eindresultaat.

“Precies het resultaat waarop ik hoopte.”

**3** Vriendelijke ontvangst

8 · positief

De ontvangst wordt omschreven als warm, attent en professioneel.

“Vanaf binnenkomst meteen welkom.”

**4** Netheid van het salon

6 · positief

De rustige en verzorgde omgeving draagt duidelijk bij aan de totaalervaring.

“Alles voelt rustig en verzorgd.”

**5** Wachttijd

4 · aandachtspunt

Een klein aantal klanten noemt wat extra wachttijd tijdens drukkere momenten.

“Ik moest iets langer wachten.”

STERKE PUNTEN

## Dit doe je duidelijk goed

Drie dingen die klanten spontaan aan Maison Belle koppelen.

| Persoonlijke aandacht | Het resultaat | Rustige sfeer |
|---|---|---|
| Klanten voelen dat er tijd voor hen wordt genomen. | Tevredenheid over het eindresultaat komt opvallend vaak terug. | Rust, netheid en comfort maken deel uit van de ervaring. |

KANSEN

## Hier kun je nog winnen

Kleine verbeteringen die de klantbeleving nog sterker kunnen maken.

| Wachttijd op piekmomenten | Nazorg iets duidelijker maken |
|---|---|
| In 4 reviews werd wachten genoemd. Geen groot probleem, maar wel iets om in het oog te houden. | Enkele klanten lijken na hun behandeling nog met praktische vragen te zitten. |
| Wat kun je doen?<br>Laat klanten bij vertraging kort weten hoe lang het ongeveer duurt. Dat maakt wachten vaak minder vervelend. | Wat kun je doen?<br>Een eenvoudige nazorgkaart of kort bericht na de behandeling kan al voldoende zijn. |

HET JUISTE MOMENT

# Wanneer kun je het best om een review vragen?

Niet bij elke klant. Wel wanneer je merkt dat iemand echt tevreden is.

**01**

Na een zichtbaar geslaagd resultaat
De klant ziet meteen het verschil en reageert enthousiast.

**02**

Bij het afrekenen na een spontaan compliment
Zegt een klant zelf dat ze heel tevreden is? Dan voelt een reviewvraag natuurlijk.

**03**

Na een herhaalbezoek van een vaste klant
Een terugkerende klant kent Maison Belle al en kan vaak een waardevolle review schrijven.

De cijfers helpen om goede momenten te herkennen. De medewerker zelf voelt uiteindelijk het beste aan wanneer een reviewvraag gepast is.

VOLGENDE MAAND

# Wat zouden wij nu doen?

Drie eenvoudige acties waar Maison Belle meteen mee aan de slag kan.

| | |
|---|---|
| **1. Reviewmoment aanscherpen** | Zet de Google Review Card zichtbaar aan de balie en vraag vooral naar een review wanneer een klant zelf duidelijk tevreden reageert. |
| **2. Wachttijd in het oog houden** | Let de komende maand bewust op opmerkingen over wachten. Zo zie je snel of juli een uitzondering was of iets dat vaker terugkomt. |
| **3. Gebruik wat klanten zelf zeggen** | Persoonlijke aandacht en een rustige sfeer zijn duidelijke sterktes. Laat die woorden vaker terugkomen op social media en op de website. |

ONZE TAKEAWAY

**Blijf vooral inzetten op de persoonlijke service en rustige sfeer. Houd de wachttijden in de gaten en maak van een spontaan compliment vaker het moment om naar een review te vragen.**

MAAND OP MAAND

## Juni → Juli

Een snelle vergelijking met vorige maand.

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Reviews** | **18** | → | **24** |
| **Gemiddelde score** | **4,6** | → | **4,7** |

Voorbeeldtrend. De stijging wordt niet automatisch aan TAPR toegeschreven.

TAPR ReviewAI

# Van losse reviews naar bruikbare inzichten.

Elke maand helder zien wat klanten waarderen, wat opvalt en waar je met een paar kleine acties verschil kunt maken.

ReviewAI vat klantfeedback samen en helpt aandachtspunten zichtbaar te maken. De context van jouw zaak blijft altijd belangrijk.