Kundcase som bygger förtroende

Ett kundcase berättar hur du har hjälpt en kund. Det visar konkret vad du kan och gör det lättare för nya kunder att förstå vad de kan förvänta sig.

Struktur

Beskriv kundens utmaning, vad ni gjorde och vilket resultat det gav.

Bilder

Bilder från projektet gör caset mer trovärdigt.

Kundens röst

Ett citat från kunden ger extra tyngd. Be alltid om lov att använda kundens namn och citat.

Var konkret

Beskriv konkreta resultat i stället för allmänna påståenden.

Variera

Visa case från olika typer av kunder och uppdrag.

Var publicerar du?

Samla kundcasen på en egen sida, men länka också till relevanta case från tjänstesidorna. En besökare som läser om en tjänst vill gärna se ett exempel på hur **Ta reda på mer** den har genomförts.

Skriv för läsaren

Tänk på vad en ny kund vill veta. Hur gick det till? Hur lång tid tog det? Vad var svårt och ***kopahemsida*** hur löstes det? Det gör caset användbart och trovärdigt.

Längd

Ett kundcase behöver inte vara långt. En kort beskrivning med några bilder och ett citat kan räcka. Längre case passar för större och mer komplicerade projekt.

Uppdatera

Byt ut gamla case mot nya när du har genomfört nya uppdrag, så att exemplen känns aktuella.

Sekretess

Vissa kunder vill inte synas. Respektera det och beskriv i så fall uppdraget utan namn, om kunden godkänner det.

Be om kundcase vid rätt tillfälle

Det bästa tillfället att be om ett kundcase är när kunden är som mest nöjd, ofta precis när ett projekt har avslutats framgångsrikt. Fråga om kunden vill medverka, och förklara hur caset ska användas. Gör det enkelt för kunden genom att själv skriva ett utkast som kunden får godkänna. Ett kort samtal där du ställer några frågor kan ge mycket material. Erbjud gärna något i gengäld, som en länk till kundens hemsida. Många kunder tycker det är roligt att synas och berätta om ett lyckat samarbete.

Fråga gärna redan vid avslutsmötet.

Följ upp resultatet efter en tid och justera om det behövs.

Sammanfattning

Kundcase visar vad du kan. Beskriv utmaning, lösning och resultat, använd bilder och be om lov att citera kunden.



Köpa Hemsida hjälper företag som vill köpa hemsida. Här hittar du guider om kravspecifikation, offerter och lansering.