



# Makelaarsboost



Start met groeien

## Aan de slag met reviews:

**maak van je huidige klanten  
nieuwe opdrachten**

In drie weken weet jij precies wat klanten zeggen, en hoe je consistent herhaalopdrachten of doorverwijzingen ontvangt



# Week 1 — Analyseer

## Stap 1A: Verzamel je reviews

Kopieer al je Google- en Funda-reviews naar één document. Gebruik de gratis [Chrome-extensie Web Scraper](#) (zoek op 'Web Scraper - Free Web Scraper' in de Chrome Web Store).

Stappen:

1. Data Setup — open de extensie, selecteer alleen de reviewteksten (geen naam of cijfer), klik Continue
2. Pagination & Scroll — Google: kies 'Scrolling enabled'. Funda: kies 'Select Next Page button' en wijs de volgende-pagina-knop aan
3. Follow Item Links — klik op Skip
4. Scrape — klik Start scraping
5. Download — exporteer als CSV of XLSX en bewaar alleen de reviewtekst



## Stap 1B – Analyseer je reviews

Plak alle reviews in een document of AI-tool en beantwoord deze vier vragen:

Welke positieve punten komen consistent voor?

Welke negatieve punten komen consistent voor?

Hoeveel procent van mijn klanten laat een review achter?

Welke punten mis ik in reviews, maar benoemen klanten telefonisch of in persoon wél?



## Stap 1C – Ga in gesprek met je team

Vraag je collega's wat klanten zeggen: aan de telefoon, in e-mails, tijdens afspraken. Vraag altijd door – 'Wat zeggen ze precies?' levert meer op dan 'Zijn ze tevreden?'.

Wat hoor ik van mijn team?

Van: Binnendienst

Van: Makelaars

Van: Hypotheekadviseur

Van: .....



# Week 2 — Versterken & Vertalen

Je weet nu wat klanten zeggen. Tijd om dat te vertalen: versterk wat goed gaat, verbeter wat beter kan.

Mijn USP's: sterke punten die ik vaker moet benoemen in mijn marketing:

Dit ga ik verbeteren of anders communiceren:



Zo ga ik klanten verrassen: een concreet moment of gebaar dat verder gaat dan verwacht:

Tip: verrassen hoeft niet groot te zijn. Een handgeschreven kaart na de overdracht, een bericht op de verhuisdag, of een persoonlijk telefoontje drie maanden later – kleine gebaren maken het verschil.



## Week 3 — Ga in gesprek

Beslis wanneer en hoe je vraagt om een review of doorverwijzing. Kies de momenten die voor jou kansen zijn, en schrijf per moment op **hoe** je het aanpakt — aan **wie** je het vraagt en **wat** je vraagt: een review of doorverwijzing?

Let op: Google-reviews maken meer impact dan Funda. Overweeg ook een kleine beloning voor doorverwijzers.

- Tijdens of na een bezichtiging  
**Hoe**, aan **wie** en **wat** vraag je?



Na een waardebeoordeling

**Hoe**, aan **wie** en **wat** vraag je?

Na het opmaken van de koopovereenkomst

**Hoe**, aan **wie** en **wat** vraag je?



Na de overdracht van de woning

**Hoe**, aan **wie** en **wat** vraag je?

Na afronding van het volledige proces

**Hoe**, aan **wie** en **wat** vraag je?



.....

**Hoe**, aan **wie** en **wat** vraag je?

.....

**Hoe**, aan **wie** en **wat** vraag je?



# Makelaarsboost

## Jouw drie weken-plan op een rij

Week 1 – Analyseer

Week 2 – Versterken & Vertalen

Week 3 – Ga in gesprek

Wil jij groeien met jouw kantoor? Misschien is Makelaarsboost wel iets voor jou!

Wil je meer weten over wat wij doen?

**Laten we eens bellen!**

