

CITATIONS : MEMO TECHNIQUE, agence de rédaction

18-05-2007

"Différents éléments peuvent renforcer ou atténuer l'impact du témoignage client :

-

La présence dans le témoignage d'éléments critiques : ces éléments confirment la réalité et la portée du projet. En effet, tout projet d'envergure se heurte inévitablement à des difficultés. L'évocation de celles-ci renforce la crédibilité du discours et démontre la capacité du fournisseur à résoudre les problèmes.

-

La portée du projet mené par le client dont les impératifs et les conséquences dépassent souvent largement le choix et l'utilisation de tel ou tel produit ou solution pour atteindre des dimensions stratégiques ou opérationnelles.

-

L'âge du témoignage et du projet : un projet récent ou fondé sur des technologies innovantes aura plus d'impact qu'un projet déjà ancien ou reposant sur des technologies courantes.

-

La possibilité pour le lecteur de prendre contact avec le client et obtenir ainsi des informations plus détaillées. Le client qui accepte de rencontrer ses confrères pour témoigner devient le plus souvent un ambassadeur zélé et convaincant. Il est d'ailleurs souvent très apprécié de faire témoigner l'utilisateur lors de conférences ou de séminaires. Les autres utilisateurs prospects de l'entreprise peuvent ainsi contacter facilement le témoin.

-

Le secteur d'activité du client : spécificité du secteur (contraintes réglementaires ou sectorielles, concurrence …) ou au contraire son « universalité ».

En savoir plus