

**Als je deze 7
vragen niet stelt,
is je (nieuwe)
website
waardeloos!**

Checklist

Een succesvolle website? 7 cruciale vragen om te beantwoorden!

Je website is een belangrijk onderdeel van je bedrijf. Het is de eerste indruk die potentiële klanten online van jouw bedrijf krijgen. Ben je tevreden met deze eerste indruk? Niet helemaal? Tijd voor een flinke update van je website. Maar waar begin je? En hoe zorg je ervoor dat dit proces soepel verloopt, zonder kostbare fouten.

StandOut helpt je!

Met meer dan 12 jaar ervaring en 300+ website op onze naam weten wij precies waar een goede website aan moet voldoen en waar jij als ondernemer rekening moet houden als je een nieuwe website laat maken. Als jij deze 7 vragen kan beantwoorden ben je klaar om met je website aan de slag te gaan!



1



/ Vraag 1

Waarom doe je wat je doet?

We beginnen niet bij je website, we beginnen bij je bedrijf. Of beter nog, we beginnen bij jou als ondernemer. Waarom ben je jouw bedrijf gestart? Welk probleem los je op? Welk doel streef je na?

Door deze vragen te beantwoorden kom je tot de kern van jouw bedrijf. Wij noemen dit het marketinggoud. Wat maakt jou uniek en waarom koopt de klant bij jou en niet bij je concurrent? Dat lijken hele simpele vragen, maar probeer ze maar eens te beantwoorden. Keer je bedrijf binnenstebuiten en kom tot jullie essentie!

Als je deze essentie kan uitschrijven in een What, How en Why heb je een mooie basis die een webbouwer, marketeer of designer veel houvast geeft. Daarom starten elk webdesigntraject met onze Magneetsessie. In één dagdeel ontdekken we jouw 'Why', doelgroep en unieke kracht, wat zorgt voor meer focus en duidelijkheid. Lees meer hier over de [Magneetsessie](#).

Bekijk dit TEDx-filmpje van Simon Sinek en ontdek met Apple's 'Golden Circle' waarom jouw 'Why' belangrijk is.



/ Vraag 2

Past de uitstraling van je merk nog bij je bedrijf?

2

Oké nog even geduld, we doen nog een stapje terug en daarna komen we echt bij je website. Want, hoe sterk is de branding van je bedrijf? Het design van een website moet passen bij de huisstijl. Maar hoe staat het met je huidige logo en branding?

Tuurlijk, het is een hele stap om je logo aan te passen. Het staat op je pand, misschien heb je nog veel

drukwerk liggen of staat het op je bedrijfskleding. Maar een passende en professionele uitstraling is enorm belangrijk bij de beleving van een merk. Ja, ook jouw bedrijf is een merk!

Een sterk merk zorgt voor: Herkenning, vertrouwen, onderscheidend vermogen en concurrentievoordeel. Dus misschien wil je eerst aan de slag met je branding?

/ Vraag 3

Wat is het doel van de website?

En nu de website. Dit is de belangrijkste vraag als je een nieuwe website laat bouwen: Wat is het doel van de nieuwe site? Een website kan verschillende doelen hebben voor een bedrijf. Denk bijvoorbeeld aan:

Meer leads of offerteaanvragen genereren

Een duidelijk en direct doel voor een website is het krijgen van meer klanten. Vaak wordt dit opgedeeld in meerdere stappen. Je begint met het krijgen van bezoekers. Dan zorg je ervoor dat je in contact komt met deze bezoekers. Zo worden het leads die je kan benaderen voor een verkoop. (Dan hoeft je in ieder geval niet meer koud te bellen.) Misschien heb je producten die je direct kan verkopen in een webshop? In beide gevallen is het belangrijk om goed te letten op de conversie. Daar komen we in vraag 6 op terug.

Informatieverstrekking en klantondersteuning verbeteren

Sommige ondernemers willen hun website inzetten als een bron van informatie voor klanten, bijvoorbeeld door FAQ's, handleidingen, het laatste nieuws en blogartikelen. Dit geeft klanten duidelijkheid en bespaart jou enorm veel tijd. Omdat klanten niet voor elke vraag hoeven te bellen of te mailen. Je kan dit zelfs een stapje verder brengen door een eigen "mijn-omgeving" waar klanten zelf gegevens kunnen aanpassen of offertes en bestellingen kunnen beheren. Of wat denk je van een configurator zodat de klant zijn eigen offerte kan maken?

De vindbaarheid in zoekmachines verbeteren (SEO)

Een belangrijk doel kan zijn om de website te optimaliseren voor zoekmachines, zodat het bedrijf beter vindbaar is in Google en andere zoekmachines, wat leidt tot meer organisch verkeer. Dit betekent meer bezoekers op je site en meer zichtbaarheid voor jouw bedrijf.

De merkbeleving van je bedrijf verbeteren

Geef toe, een verouderde, slecht werkende website is geen visitekaartje voor je bedrijf. Een goed ontworpen website die jouw merk professioneel presenteert, zorgt ervoor dat potentiële klanten een blijvende indruk krijgen en het bedrijf beter herkennen, wat helpt om vertrouwen op te bouwen en jouw positie in de markt te versterken.



Belangrijk bij het stellen van doelen:

- Ga voor één doel. Waarschijnlijk heb je er meer, maar kies de belangrijkste uit en focus je daarop.
- Maak je doel concreet en meetbaar. Zeg niet, ik wil meer offerteaanvragen, maar beschrijf hoeveel meer je er wil en binnen welk tijdsbestek.
- Zorg dat iedereen die betrokken is bij de bouw van de website op de hoogte is van dit doel.

/ Vraag 4

4

Voor wie is de website?

Bepaal wie je belangrijkste doelgroep is. Voor wie wordt de website gebouwd? Dit is een belangrijk punt, want als je dit weet, kan de nieuwe website zo ontworpen en gebouwd worden dat hij juist die groep aanspreekt.

Het helpt om persona's te maken. Zet een paar ideale klanten op een rij. Geef ze een naam, leeftijd, geslacht, beroep, hobby's enz. Zo weet je precies voor wie de website is! Het is heel waardevol dat jij en de webbouwer rekening houden met dezelfde doelgroep.

/ Vraag 5

5

Hoe komen bezoekers op je website?

Je hebt nu een prachtig nieuwe website, waar je trots op bent. Maar als niemand dit ziet heb je er natuurlijk niks aan. Het is daarom goed om, voor het bouwen van je nieuwe website, al na te denken over de herkomst van de bezoekers.

Vergroot **direct bezoek** op je website!

Bezoekers kunnen direct op je website komen door je URL in te typen. Ze weten dan van het bestaan van je bedrijf en weten wat de URL is. Dit kan je versterken door een betere naamsbekendheid en offline communicatie.

Optimaliseer **zoekmachineverkeer**

Bezoekers kunnen op je website komen vanuit een zoekmachine. Omdat ze op zoek zijn naar je bedrijf of omdat ze zoeken naar de informatie op je site of de producten of diensten die je aanbiedt. Het is belangrijk om je website zo in te richten dat deze goed vindbaar is op de woorden die jij belangrijk vindt en waar je doelgroep op zoekt. Naast de organische resultaten kun je ook adverteren op de zoekwoorden die jij interessant vindt. De kwaliteit van de pagina waar de bezoeker uitkomt heeft veel invloed op het succes en de kosten van een advertentiecampaignede zoekmachine.

Websiteverkeer via **externe links** heeft invloed op zoekmachineposities

Bezoekers kunnen op je website komen via social media en e-mail marketing. Doordat jij boeiende content deelt op social media of via e-mail kun je je bezoekers overtuigen om verder te kijken op je website. Dit kun je extra kracht bijzetten door te adverteren op social media.

Websiteverkeer via **social media** en **e-mail marketing**

Bezoekers kunnen op je website komen via social media en e-mail marketing. Doordat jij boeiende content deelt op social media of via e-mail kun je je bezoekers overtuigen om verder te kijken op je website. Dit kun je extra kracht bijzetten door te adverteren op social media.

Voor al deze methodes is het goed om je af te vragen of al deze bezoekers op je homepage komen of op specifieke pagina's op je site. Waar moet deze pagina aan voldoen om deze bezoekers optimaal te bedienen? Al deze methodes zijn onderdeel van een online marketingplan. Wil je hiermee aan de slag? Hou hier dan rekening mee bij de ontwikkeling van je website.

6

/ Vraag 6

Welke conversie moet er plaatsvinden op de site?



Je kan veel bezoekers op je website hebben. Maar als ze vertrekken zonder iets te doen dan heb je hier weinig aan. Je wilt dat ze iets doen waardoor ze converteren van bezoeker naar lead of klant.

Een conversie kan zijn: Bellen, e-mailen, het contactformulier invullen of een chat starten om in contact te komen. Maar vaak is direct contact opnemen een vrij grote stap. Een kleinere stap is bijvoorbeeld het aanmelden voor de nieuwsbrief. (Al dan niet in ruil voor een weggever zoals dit document. Of een prachtig inspiratie magazine.) Hier verdient je niet direct geld mee, maar je hebt nu wel een extra middel in handen om contact te leggen met een potentiële klant. Een conversie kan ook een online bestelling zijn, wat direct geld oplevert.

Nu je weet welke conversie er plaats moet vinden, kun je de website zo inrichten dat de bezoeker zo goed mogelijk converteert naar een lead of klant. Dit proces noemen we conversieoptimalisatie, een belangrijk onderdeel van een succesvolle website.

/ Vraag 7

Hoe presteert je huidige website?

7

Voordat de nieuwe website gebouwd wordt, is het slim om te kijken naar de statistieken van je huidige site. Welke pagina's worden veel bezocht? Wat doen bezoekers op die pagina's? Hoe goed wordt je huidige website gevonden in Google? Wat vind je nu goed en slecht aan je huidige website? Op basis van deze cijfers en bevindingen kan de nieuwe website nog beter gemaakt worden.

Let op: Als je een nieuwe website laat bouwen, zorg er dan altijd voor dat de pagina's van de oude website geredirect worden. Het kan zo zijn dat een pagina van de oude website goed scoort in de zoekmachine en hierdoor veel bezoekers krijgt. Bestaat de pagina niet meer op de nieuwe site of is de URL aangepast? Dan verlies je de waarde deze pagina en verlies je de bezoekers.

Met 301-redirects stuur je zoekmachines en bezoekers permanent door naar de juiste nieuwe pagina's, wat helpt om bestaande resultaten in Google en opgebouwde autoriteit te behouden.

/ Digitale groei begint vandaag!

Bedankt voor het lezen van deze 7 vragen die je moet stellen voordat je een nieuwe website laat bouwen.

Ik ben Jeroen Hogenkamp, oprichter en mede-eigenaar van StandOut. Als marketing adviseur en projectmanager help ik onze klanten naar een succesvolle nieuwe website. Hierbij starten we met de eerdergenoemde magneetsessie. Dit is het leukste om te doen, omdat hier vaak zulke mooie inzichten uit komen waar ondernemers echt iets aan hebben.

In dit document heb ik veel onderwerpen kort beschreven. Wil je meer weten over een van de onderdelen voor een succesvolle website? Laat het mij dan weten!

jeroen@standout.nl

[0529 76 90 40](tel:0529769040)



Kennismaken?

standout

Van Reeuwijkstraat 44
7731 EH Ommen

[0529 76 90 40](tel:0529769040)
info@standout.nl

 LinkedIn
 Instagram

 Google Reviews
★★★★★
4.9 | 16 recensies