



Jouw online zichtbaarheid Scan

→ **Wat is jouw eerste indruk online?**

Check aan de hand van 15 korte vragen wat jouw online indruk is.

Waarom?

Waarom zou je je online eerste indruk gaan checken? Wanneer mensen op zoek zijn naar jouw diensten en je website bezoeken, wil je een professionele en goede eerste indruk achter laten. Wat voor jou heel logisch en vanzelfsprekend lijkt, is voor een bezoeker van je website misschien wel onduidelijk.

Zit je bedrijfswebsite goed in elkaar? Weet de bezoeker waar hij moet zijn om de informatie die hij zoekt te vinden? Of moet hij alle pagina's bij langs om te vinden wat hij zoekt?

Is de indruk in de eerste paar seconden niet goed, dan is er een grote kans dat de bezoeker jouw website snel weer verlaat en verder zoekt. Een gemiste kans.

Je wilt ervoor zorgen dat jouw eerste indruk zodanig is dat de websitebezoeker op je site blijft én overtuigd raakt van jouw toegevoegde waarde (en uiteindelijk contact met je opneemt en klant wordt).

Hoe?

Aan de hand van een aantal cruciale onderdelen, waaronder functionaliteit, gebruiksvriendelijkheid en wettelijke informatieplicht scan je jouw bedrijfswebsite.

Resultaat

Na het beantwoorden van de 15 vragen hieronder krijg je direct inzicht in jouw online aanwezigheid. Daarnaast ontvang je als bonus 3 praktische tips die je kunt inzetten om je website nog beter zichtbaar te maken.

Ben heel benieuwd naar het resultaat van de scan. Zou het tof vinden als je het met me wilt delen. Deze scan bevindt zich in de pilotfase, daarom is eventuele feedback van harte welkom.

Ga naar de volgende pagina om te starten met de scan.

Hartelijke groet,

Carina Stoppels

Virtueel Assistent

E-mail: carina@spotvirtueelsupport.nl

Website: www.spotvirtueelsupport.nl

Jouw online zichtbaarheid Scan

Vragen:

Ja / nee

1. Krijgt de websitebezoeker snel antwoord op de vraag: "What is in it for me?"
2. Is het belangrijkste aanbod goed in beeld, makkelijk vindbaar en concreet omschreven, zodat de websitebezoeker precies weet wat hij kan verwachten?
3. Is het bij een klein bedrijf duidelijk wie de persoon achter het bedrijf is? Staat er een foto of informatie over de eigenaar op de website?
4. Wat zeggen vorige klanten over het bedrijf? Staan er testimonials op de website?
5. Staat belangrijke informatie boven de 'vouw', dus voordat er gescrold moet worden?
6. Is de uitstraling / huisstijl op alle pagina's consequent toegepast?
7. Zijn de websiteteksten ook goed leesbaar op de mobiel en tablet?

8. Zijn de teksten scanbaar door middel van titels, ondertitels, kopjes en eventueel opsommingstekens?
 9. Bevatten de pagina's voldoende woorden? Afhankelijk van het soort pagina adviseer ik minimaal 300.
 10. Kan de bezoeker makkelijk en snel navigeren tussen de verschillende webpagina's? Is de indeling logisch?
 11. Werken alle externe en interne links op de pagina's?
 12. Is het contactformulier laagdrempelig met weinig invulvelden?
 13. Is de site dynamisch en wordt deze regelmatig ververst met nieuwe content?
 14. Krijgt de bezoeker op elke pagina hulp bij de te ondernemen actie? (een call to action-knop)
 15. Zijn de bedrijfsgegevens overal op de website makkelijk, rechtstreeks en permanent beschikbaar?
-

Dit waren ze!

Misschien heb je 15x ja geantwoord. Top. Jij maakt nu al een uitstekende eerste indruk op je websitebezoeker. Nog niet alle vragen met een ja beantwoord? Geen probleem. Je bent sowieso al goed bezig bent met je online aanwezigheid. Anders had je deze scan niet gedaan.

Mocht je aan de slag willen met je online aanwezigheid, dan geef ik je hieronder nog drie tips. Doe er je voordeel mee zou ik zeggen.

Tips

Tip 1

Je website is de basis voor de online zichtbaarheid van jouw bedrijf. Plaats daarom in al je communicatie-uitingen een link naar je bedrijfswebsite.

Tip 2

Je menu bestaat bij voorkeur uit 5 tot maximaal 7 items. Dit aantal is makkelijk te onthouden en gebleken is dat het beter in het geheugen van de websitebezoeker blijft hangen.

Tip 3

Ken je doelgroep. Maak je doelgroep zo concreet mogelijk, zodat de websitebezoeker zich herkent in jouw websiteteksten. Als de inhoud hem aanspreekt, is de kans groter dat hij langer op je website blijft en jij een lead erbij hebt.