



6 EIGENSCHAPPEN VAN SUCCESVOLLE WEBSITES



RAM ICT
— services —

Hoe doet jouw website het?

Of je nu producten of diensten aanbiedt, je website is een belangrijk verkoopkanaal voor je bedrijf. Het is een van de eerste dingen die je potentiële klanten zullen zien wanneer ze online op zoek zijn.

Net als bij een auto, is het belangrijk dat een website regelmatig onderhouden wordt, om ervoor te zorgen dat deze de best mogelijke resultaten oplevert.

Met regelmatige zorg en onderhoud zorg je ervoor dat je website relevant blijft voor je doelgroep en dat je website opvalt in je markt.

Het motto “Als je product maar goed genoeg is, komen de klanten vanzelf” is in de moderne zakenwereld jammer genoeg niet meer van toepassing. Er is meer voor nodig als je wilt dat je klanten je online vinden en overgaan tot actie.

Als je niet steeds bezig blijft met je website en deze gebruiksvriendelijk en relevant houdt voor je doelgroep, loop je een serieus risico om potentiële klanten aan je concurrenten te verliezen.

In deze korte handleiding heb ik zes belangrijke eigenschappen op een rij gezet. Maak van elk van deze eigenschappen een aandachtsgebied en zorg ervoor dat je website op het hoogste niveau functioneert. Het mooie is dat je vandaag met elk van deze kunt punten beginnen!



1. Website Design

Het ontwerp van je website en hoe deze op verschillende apparaten wordt weergegeven, is super belangrijk. Het is het eerste wat je bezoeker ziet.

"Responsive Design" is een term die je mogelijk eerder hebt gehoord. Het betekent dat je websiteontwerp zich automatisch aanpast aan de schermgrootte waarop het wordt weergegeven. Zo weet je zeker dat elke potentiële klant een geweldige ervaring heeft op je website, ongeacht het apparaat waarmee ze de website bezoeken.

Waarom is dit zo belangrijk? Nou, de gemiddelde zakelijke website ontvangt 40% - 50% van het verkeer van gebruikers op mobiele apparaten en tablets. Dit aantal kan voor sommige industrieën zelfs oplopen tot 80%!

Zeg nou zelf: het is geen goed idee om de helft van je potentiële klanten die je website bezoeken mogelijk te missen, alleen omdat deze niet goed op hun apparaat is getoond wordt!

TIP: probeer je website te laden op je telefoon en op een tablet zoals een iPad. Is de website gemakkelijk te gebruiken zonder in te zoomen? Komt je boodschap net zo goed over als op je computer?

Net als andere technologie-industrieën, gaat de webdesign-industrie snel vooruit. Een ontwerpelement dat in 2010 een geweldig idee en aantrekkelijk was, heeft vandaag misschien niet dezelfde impact op je websitebezoekers. Het is belangrijk om je website regelmatig te beoordelen, om ervoor te zorgen dat deze nog steeds de juiste impact heeft op je doelgroep.



Het bijwerken van je website kan vergelijkbaar zijn met het decoreren van je huis. Het verfrissen van de kleuren van de muren of de keuze van meubels, kan een grote impact hebben op de uitstraling van je huis. Hetzelfde geldt voor je website. Door je website een frisse verflaag te geven of de look and feel bij te werken, hou je contact met je publiek en profiteer je van moderne designtrends.

TIP: Bekijk je website objectief, alsof je een potentiële klant bent. Heb je het gevoel dat je website de juiste boodschap presenteert? Hoe verhoudt je website zich tot je concurrenten?



2. Gebruikerservaring

Een slechte gebruikerservaring is een van de meest voorkomende redenen voor een bezoeker om je website te verlaten.

Hoe gemakkelijk is je website te gebruiken voor je bezoekers?

Gebruikerservaring is een vrij uitgebreid onderwerp, maar hier zijn 5 dingen die een bezoeker zich afvraagt als hij je website bezoekt:

1. **Wat kan ik hier krijgen?** - Je hebt ongeveer 5 seconden om de aandacht van een bezoeker te trekken wanneer deze naar je website komt. Je hebt dus 5 seconden om uit te leggen wat je doet, voor wie je het doet, en waarom de bezoeker jou zou moeten verkiezen boven je concurrentie. De bezoeker moet weten dat hij op de juiste plaats is.
2. **Hoe kan ik in contact komen?** - Of je nu wilt dat je potentiële klanten contact met je opnemen via telefoon, e-mail of een goed gebouwd papieren vliegtuigje, je moet ervoor zorgen dat je contactgegevens duidelijk zichtbaar en vindbaar zijn op je website.
3. **Hoe werkt deze site?** - De navigatie moet intuïtief en gemakkelijk te gebruiken zijn, zodat bezoekers eenvoudig alle pagina's van je website kunnen bezoeken en de inhoud kunnen ervaren.
4. **Waar kan ik klikken?** - Elke pagina op je website moet een doel hebben voor je bezoekers. Dit heet een Call-to-action. Als je wilt dat bezoekers contact met je opnemen, kan je call-to-action (CTA) een aanvraagformulier zijn of een knop die doorverbindt naar je contactpagina.
5. **Is dit een betrouwbare partij?** - Een potentiële klant is doorgaans iemand die je nog niet vertrouwt. Zorg ervoor dat zaken als onderscheidingen, lidmaatschappen van vakbewegingen,



certificeringen, case studies, garanties, klantervaringen en beoordelingen duidelijk zichtbaar zijn. Zo kun je vertrouwen opbouwen bij je bezoeker.

TIP: Neem een kijkje op je website en bekijk de bovenstaande punten. Is je website gemakkelijk te gebruiken voor je bezoekers?



3. Zichtbaarheid in zoekmachines

Het is belangrijk dat je website zichtbaar is in de zoekmachines. Als we het hebben over de zichtbaarheid van zoekmachines, verwijzen we naar de resultaten die worden weergegeven wanneer een potentiële klant een zoekopdracht in de zoekmachine van zijn keuze typt.

Als u bijvoorbeeld een bloemist bent in Amsterdam, wil je dat je website wordt weergegeven op de eerste pagina met zoekresultaten voor 'Bloemen Bruiloft Amsterdam'.

Wanneer je bedrijf op de eerste pagina verschijnt, of idealiter in de eerste paar resultaten, heb je veel meer kans dat iemand die op zoek is naar een bedrijf als die van jou, doorklikt naar je website.

Waar staat jw website momenteel in Google voor zoekopdrachten die betrekking hebben op je bedrijf?

TIP: open je webbrowser in de incognitomodus. Dit is belangrijk omdat we een schone versie van je browser willen gebruiken, zonder een zoekgeschiedenis of voorkeur te hebben en waarbij je niet bij bepaalde accounts bent aangemeld, zoals bijvoorbeeld een Google-account.

Laad vervolgens een zoekmachine zoals Google. Typ in je nieuwe Google-venster zoekopdrachten die betrekking hebben op je bedrijf. Aan de hand van het voorbeeld van een bloemist uit Amsterdam, zou je op de volgende zoektermen kunnen zoeken:



- Bloemist Amsterdam
- Bloemenwinkel Amsterdam
- Huwelijksbloemen Amsterdam
- Bloemen bezorgen Amsterdam
- Bloemen centrum Amsterdam
- Enzovoort...

Noteer de resultaten die je vindt. Voor alle pagina's waar je al op de eerste pagina van de zoekresultaten staat, doe je het geweldig! Als je dat niet bent, is er een mogelijkheid voor verbetering.



4. Conversieoptimalisatie

Conversieoptimalisatie is het proces waarbij je kijkt naar het percentage bezoekers van je website dat een specifieke actie uitvoert, bijvoorbeeld een onderzoek of een aankoop. De omrekeningskoers wordt gedefinieerd als een percentage.

$$\text{Conversieratio} = [\text{actienummer}] / [\text{bezoekersnummer}] * 100$$

Laten we bijvoorbeeld aannemen dat je website vorige maand 5.000 bezoekers heeft ontvangen en dat je 65 vragen had over je diensten. Met de bovenstaande formule zouden we 65 delen door 5.000, wat ons 0,013 oplevert. We vermenigvuldigen dit vervolgens met 100, wat ons percentage geeft: 1,3%.

Hoe zou je deze conversie kunnen verbeteren?? Hier zijn 5 aanbevelingen die we kunnen geven:

- **Duidelijk zichtbaar telefoonnummer** – Als je telefonisch bereikbaar wilt zijn, moet je telefoonnummer prominent op je website staan en gemakkelijk te vinden zijn voor een websitebezoeker. Overweeg een groter lettertype te gebruiken en het bovenaan een website te plaatsen, waar een bezoeker niet hoeft te scrollen om het te vinden.
- **Primaire oproep tot actie ("call-to-action")** – Maak gebruik van overtuigende tekst, speciale aanbiedingen en opvallende knoppen. Hiermee verleid je de bezoekers van je website om de gewenste actie te ondernemen op elke pagina van je website.



- **Lead Capture Forms** - Door details van je websitebezoekers vast te leggen, kun je rechtstreeks contact met ze opnemen om vragen te beantwoorden en meer informatie over je diensten te geven.
- **Getuigenissen / beoordelingen / testimonials** - Testimonials zijn heel belangrijke vertrouwensfactoren. Ze zijn een grote factor in het proces om het vertrouwen van je klant te winnen. Ze moeten dus prominent aanwezig zijn op je homepage en belangrijke servicepagina's. Je zou van sommige beoordelingen zelfs een uitgebreide case study kunnen maken.
- **Onlinechat / Help** - Door een livechatdienst aan te bieden, kunt je in realtime contact maken met bezoekers van de website en vragen beantwoorden. Je kunt ook een helpkennisbank of een pagina met veel gestelde vragen hebben.

TIP: Stap 1 bij het bepalen van je conversieratio, is het gedrag van je bezoekers meten. Als Als je op dit moment no geen gegevens over het aantal bezoekers verzamelt, kunt je een gratis Google Analytics-account instellen en beginnen met het bijhouden van het aantal bezoekers op je website.



5. Snelheid van je website

Een trage website is schadelijk voor je bedrijf. Je hebt ongeveer 5 seconden om de aandacht van je websitebezoeker te trekken. Als je van deze 5 seconden al 4 seconden kwijt bent met het inladen van de website, wordt dat een zware kluif.

Door een snelle website-ervaring te bieden, straalt je professionaliteit uit en kun je vertrouwen opbouwen bij je bezoekers. Je maakt het bezoeken van je website een prettige ervaring, waardoor je meer pagina's zullen bekijken.

Website snelheid is een heel belangrijke factor bij het bepalen van je ranking bij de belangrijkste zoekmachines. Een snellere website biedt dus niet alleen een betere gebruikerservaring, maar levert ook voordelen op voor je zoekresultaten.

De snelheid van je website wordt bepaald door de volgende factoren:

- **Kwaliteit van je hostingbedrijf** - Goedkopere bedrijven die "onbeperkte" diensten aanbieden voor minder dan de prijs van een kopje koffie per maand, zijn niet altijd de beste optie.
- **Grootte van je website** - De grootte van code-elementen waaruit je website bestaat, alle afbeeldingen die u op de site gebruikt, video's, enz. Hoe kleiner, hoe beter.
- **Externe verzoeken** - Probeer externe verzoeken om inhoud te minimaliseren. Hiermee bedoelen we het insluiten van externe bronnen, zoals een Instagram-feed of Facebook-inhoud. Deze worden als laatste op je pagina geladen en kunnen vertragingen veroorzaken.



- **Optimalisatie** - Er zijn optimalisatiemethoden die op je website en ook op serverniveau (door je host) kunnen worden uitgevoerd. Met goede optimalisatietechnieken wordt je website sneller geladen.

TIP: Je kunt controleren hoe snel je website wordt geladen door naar een website te gaan zoals <https://gtmetrix.com> of <https://tools.pingdom.com>. Geef je websiteadres, kies de testlocatie die het dichtst bij je in de buurt is en start de test.

Als het laden van je website langer dan 2 seconden duurt, is hier meestal ruimte voor verbetering.



6. Beveiliging van je website

Hoewel het niet direct gerelateerd is aan de verkoop op je website, is de beveiliging van je website van cruciaal belang. Als je website zou worden gehackt of offline zou gaan, kun je de geloofwaardigheid van zowel bestaande als potentiële nieuwe klanten onmiddellijk verliezen.

Je vraagt je misschien af waarom iemand jou website zou willen hacken. Je bent toch geen grote, bekende website? Goede vraag.

Aanvallen op websites gaan tegenwoordig niet alleen over het stelen van gegevens. Veel aanvallen kunnen ook gericht zijn op het gebruik van je website om spam-e-mails te verzenden of schadelijke inhoud toe te voegen die is ontworpen om de reputatie van een andere website te verbeteren.

Wat kun je doen om je website veilig te houden? Wij bevelen het volgende aan:

- **Houd de software van je website up-to-date** - je website heeft mogelijk regelmatige WordPress-updates, beveiligingspatches of updates voor plugins beschikbaar. Meestal kun je die eenvoudig met een paar kliks bijwerken in je dashboard. Door updates en beveiligingspatches te installeren, blijf je beschermd tegen mogelijke exploits en kwaadaardige aanvallen.
- **Maak een back-up van je website!** - Het is altijd een goed idee om een back-up van gegevens te maken. We kennen allemaal iemand die na een computercrash familiefoto's of belangrijke documenten heeft verloren. Hetzelfde type problemen bestaat voor je website. Je hostingbedrijf levert vaak een back-updienst. Toch is het belangrijk om je eigen back-upoplossing te hebben die



automatisch regelmatig een back-up van je website maakt en deze gegevens opslaat bij een beveiligde derde partij, bijvoorbeeld Dropbox, Google Drive of Amazon's S3-service.

- **Gebruik sterke wachtwoorden** - Je wachtwoord is de sleutel van de voordeur van je website. Als je een onveilig wachtwoord gebruikt, loop je het risico dat een kwaadwillende aanvaller inbreekt en schade aanricht. Gebruik een website zoals <https://strongpasswordgenerator.com> om een sterk wachtwoord te genereren (letters, cijfers en speciale tekens). Gebruik voor iedere dienst een ander wachtwoord
- **Gebruik een wachtwoordbeheerder** - In de moderne wereld van vandaag mag je nooit wachtwoorden delen via e-mail of vergelijkbare methoden. Je zult ook merken dat sterke wachtwoorden moeilijk kunnen zijn om te onthouden. Gelukkig zijn er hulpprogramma's voor wachtwoordbeheer, zoals 1Password, LastPass en Dashlane, waarmee je je wachtwoorden veilig kunt opslaan en gebruiken.

TIP : log in op je website en controleer of er updates zijn die moeten worden uitgevoerd. Maak een aantekening om dit minstens om de 2 weken te doen.





RAM ICT

— services —

Door je te concentreren op de 6 tips voor website-succes die we hierboven hebben besproken, kun je je website en je bedrijf vooruit helpen.

Ik heb nog enkele aanvullende tips en ideeën die ik je de komende dagen zal sturen, met wat extra inzichten over de bovenstaande onderwerpen.

Als je in de tussentijd vragen hebt of iets meer wilt weten over een onderwerp in dit gratis e-book, neem dan zeker contact op.

Ik wens je een fijne dag!

☎ 06 – 288 397 41

✉ rick@ram-ictservices.nl

🌐 ram-ictservices.nl

