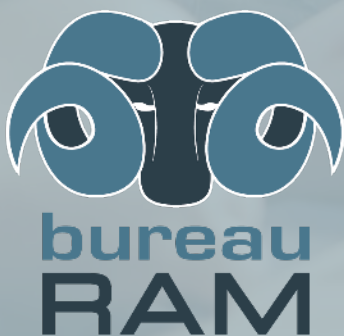


A photograph of a man and a woman in a casual setting. The man, on the right, has short blonde hair, wears glasses, and a brown hoodie. He is smiling broadly at the camera with his arms crossed. The woman, on the left, has blonde hair and is seen in profile, looking towards the man. They appear to be sitting on a couch in front of a green curtain.

Price Guide



Inhoud

Ons proces: van inzicht naar een website die klopt	2
Fase 1: De ontdekkingsfase, volledig vrijblijvend	3
Fase 2: De designfase	5
Fase 3: De bouwfase	5
Fase 4: Feedback en testen	6
Fase 5: Oplevering en samenwerking voor de lange termijn	6
Hoe we omgaan met wijzigingen	7
Waarom klanten ons proces waarderen	7
Onze price guide: hoe we tot een eerlijke vaste prijs komen	8
Wat bepaalt de prijs van een project	9
Waarom we werken met een vaste prijs	10
Hoe we omgaan met wijzigingen	10
Een prijsrange om je een gevoel te geven	11
Waarom we niet werken met pakketprijzen	12
Wat je wél van ons kunt verwachten	12
Wanneer je de definitieve prijs ontvangt	13
Tijd voor de volgende stap	14

Ons proces: van inzicht naar een website die klopt

Een sterke website begint niet bij pixels of plugins. Hij begint bij jou. Bij hoe jij jouw werk ziet. Bij de mensen die je helpt. Bij de plek die je wilt claimen.

Daarom werken we met een proces dat rust brengt en richting geeft. Vijf fases die elkaar logisch opvolgen en je stap voor stap meenemen naar een website die klopt met wie jij vandaag bent.



Fase 1: De ontdekkingsfase, volledig vrijblijvend

Deze fase is bedoeld om je bedrijf van binnenuit te begrijpen. Zonder aannames. Zonder haast. Je betaalt hier niets. Geen verplichtingen. Je kunt in alle rust ervaren hoe wij werken en of dit traject past bij jouw manier van ondernemen.

De fase bestaat uit vier duidelijke stappen.

1. De klantenportal

Je krijgt toegang tot onze portal met een vragenlijst die je dwingt even stil te staan. Wie ben jij als ondernemer. Wat wil je dat klanten voelen als ze jou online tegenkomen. Welke waarden staan altijd overeind, ook wanneer je bedrijf groeit.

Veel ondernemers merken dat deze vragen hen opnieuw richting geven. Het geeft helderheid, nog voordat we een ontwerp maken.

Vind je het fijner om alles door te spreken, dan doen we dat samen in een gesprek.

Een paar voorbeelden van vragen die je kunt verwachten:

- Wat maakt jouw aanpak herkenbaar voor je klant.
- Welke waarden wil je terugzien in je website.
- Wie wil je aantrekken en waarom kiezen die mensen nu al voor jou.
- Waar maak je je zorgen over bij een nieuwe site.
- Wat moet deze website straks voor je opleveren.

2. De 20-second test

We vragen je om twee tot drie dozijn websites te bekijken. Steeds kort. Je kijkt twintig seconden en vertelt wat je voelt. Niet nadenken. Geen analyse. Gewoon je eerste reactie.

Dat moment is goud waard. Je intuïtie is vaak scherper dan je denkt. Zo krijgen we een helder beeld van jouw smaak, voorkeuren en grenzen. Hierdoor kunnen we ontwerpen in een richting die vanaf het begin klopt.

3. Het basisdesign en de sitemap

Met alle input uit stap 1 en 2 maken we een eerste visueel ontwerp. Geen volledig uitgewerkte site, maar een sfeer die precies laat zien waar je naartoe gaat. Kleuren, typografie, ritme, balans. Het moet meteen iets oproepen.

Tegelijk maken we een sitemap. Dat is de logische structuur van je website. Welke pagina's komen waar. Hoe navigeert een bezoeker. Hoe leiden we mensen richting contact, aankoop of inschrijving.

Jij geeft feedback. Zo nodig meerdere rondes. Het is belangrijk dat je voelt dat de basis klopt.

4. Een voorstel met vaste prijs

Ben je enthousiast over het basisdesign en de sitemap, dan krijg je een voorstel met een vaste prijs. Geen rekbare uren. Geen vage marges. Jij weet precies waar je aan toe bent.

Mocht het traject meer tijd kosten dan wij vooraf hadden gedacht, dan lossen wij dat op. Tot dit moment heb je niets betaald. Je loopt geen enkel risico.

Fase 2: De designfase

In deze fase gaan we van richting naar detail. We ontwerpen meerdere pagina's zodat je een compleet beeld krijgt van je nieuwe website. De homepage, een aanbodpagina, een contactpagina. Soms meer, afhankelijk van je project.

We letten op rust, helderheid en de juiste mate van exclusiviteit. Een goed design voelt niet druk, maar ook niet leeg. Het stuurt de aandacht zonder aandringen. Jij geeft feedback. Wij schaven bij. Net zo lang totdat het ontwerp voelt als een verlengde van jouw merk.

Fase 3: De bouwfase

Na akkoord op het design schakelen we over naar techniek. We bouwen je site in WordPress met moderne tools en een degelijke basis. Snelheid, veiligheid en stabiliteit zijn voor ons vanzelfsprekend.

Tijdens de bouw houden we intensief contact. Meestal spreken we elkaar wekelijks. Je krijgt regelmatig een preview, zodat je kunt meekijken en meedenken. Het helpt om betrokken te blijven en geeft je grip op het proces. Je ziet je website tot leven komen en kunt onderweg kiezen, sturen en aanscherpen.

Fase 4: Feedback en testen

Wanneer de technische kant staat, begint de testfase. Jij krijgt toegang tot de testomgeving en klikt alles rustig door. Werkt het menu prettig. Past de timing van animaties. Is de leesbaarheid goed op je telefoon. Je mag overal op reageren.

Wij testen ondertussen formulieren, koppelingen, integraties en snelheid. Een website moet soepel werken op elk apparaat. Geen gedoe achteraf. Geen verrassingen na livegang.

Pas wanneer jij je volledig kunt vinden in het resultaat, gaan we door naar de lancering.

Fase 5: Oplevering en samenwerking voor de lange termijn

Na jouw akkoord zetten we de website live. We zorgen dat bezoekers van oude links automatisch op de juiste pagina terechtkomen. De overgang moet rustig verlopen. Je hoeft nergens achteraan.

Na de lancering blijft onze samenwerking doorlopen. We zien onszelf niet als leverancier. We denken graag mee in kansen en verbeteringen. We signaleren technische risico's voordat je er last van hebt en helpen je site doorontwikkelen wanneer je aanbod verandert.

We verzorgen ook hosting en onderhoud. Dat betekent dat jij kunt bouwen aan je bedrijf, terwijl wij zorgen voor updates, veiligheid en back-ups.

Hoe we omgaan met wijzigingen

Tijdens elk project ontstaan nieuwe ideeën. Dat is normaal. Je ziet je website groeien en dat geeft inspiratie. Veel bureaus werken met een verborgen marge. Je hoort daar weinig over, totdat die marge op is en er opeens minder mogelijk is.

Wij kiezen voor een andere aanpak. We spreken vooraf een apart potje af voor wijzigingen. Dat factureren we los van de vaste prijs. Dit maakt het eerlijk en overzichtelijk. Blijft er iets over, dan krijg je dat terug aan het eind van het project.

Op die manier kun je vrij denken, zonder dat je je hoeft af te vragen of er ergens een grens verscholen zit.

Waarom klanten ons proces waarderen

Ondernemers vertellen ons vaker hetzelfde. Ze vinden het prettig dat we grondig beginnen. Dat we niet te snel bouwen. Dat we gestructureerd werken, maar zonder star te worden. Ze voelen zich betrokken, maar ook ontzorgd.

Drie dingen springen eruit:

- Diepgang leidt tot maatwerk dat echt past.
- De vaste prijs geeft rust.
- Het proces is transparant en overzichtelijk.

Een goede website is teamwork. Jij brengt visie, ervaring en jouw manier van werken. Wij brengen structuur, techniek en kritische vragen. Samen bouwen we aan een plek waar jouw klanten zich welkom voelen.

Onze price guide: hoe we tot een eerlijke vaste prijs komen

Een website laten bouwen is een investering in je bedrijf. Dat vraagt om helderheid. Je wilt weten hoe wij prijzen bepalen en waarom dat zo werkt. Geen mist. Geen vage afspraken. Gewoon duidelijkheid.

Wij werken altijd met maatwerk. Een website moet passen bij jouw verhaal en manier van werken. Daarom bestaat er bij ons geen standaardpakket. Eerst begrijpen we wat je nodig hebt. Pas daarna bepalen we de prijs.

Die prijs krijg je na de ontdekkingsfase. Op dat moment hebben we genoeg inzicht om een voorstel te maken dat klopt met het project dat je voor je ziet.

Wanneer je van ons een vaste prijs krijgt en waarom dat zo werkt

Sommige bureaus geven je vooraf een vaste prijs, nog voordat ze weten wat je werkelijk nodig hebt. Dat kan alleen als je werkt met eenheidsworst. Een template hier, een kleurtje daar, en klaar. Dat past niet bij ons werk.

Wij bouwen geen websites uit een rek. Geen standaardblokken die je ook bij anderen ziet. Elke website begint bij nul. We ontwerpen vanuit jouw verhaal, je stijl en de manier waarop jij gezien wilt worden. Daardoor voelt je website straks als een fijne jas die meteen goed zit. Niet te strak. Niet te ruim. Precies passend.

Daarom bepalen we de prijs pas nadat we je situatie echt hebben onderzocht. Het is de enige manier om eerlijk te blijven en om iets te maken dat uniek is. Jij krijgt een website die nergens anders staat.

Wat bepaalt de prijs van een project

Drie factoren spelen altijd mee.

1. Het design

Sommige websites vragen om een rustige basis. Andere websites hebben een uitgesproken visuele stijl nodig, met meer nuance en precisie. Hoe meer verfijning, hoe meer tijd er in het ontwerp gaat zitten. Dat zie je terug in de prijs.

2. Het aantal pagina's

Een compacte website vraagt iets anders dan een grote site met meerdere inhoudslagen. Elke pagina moet ontworpen, opgebouwd en gevuld worden. Hoe groter de website, hoe meer uren er nodig zijn.

3. De technische complexiteit

Soms bestaat een website vooral uit vaste pagina's. Soms heb je extra functies nodig, zoals automatiseringen, koppelingen of systemen die data uitwisselen. Hoe meer techniek, hoe meer specialisme.

Waarom we werken met een vaste prijs

Na de ontdekkingsfase ontvang je een voorstel met een vaste prijs. Geen variabele uren. Geen open eindjes. Geen project dat langzaam uitloopt zonder dat je begrijpt waarom. Jij weet vooraf wat je betaalt en wat je krijgt. Dat geeft rust in je hoofd en ruimte om je te richten op de inhoud, niet op het budget.

Een vaste prijs betekent dat wij de verantwoordelijkheid dragen voor de tijd die nodig is. Als wij meer werk hebben dan verwacht, lossen wij dat zelf op. Jij krijgt geen telefoontje met extra kosten en geen factuur die hoger uitvalt dan afgesproken. Dat is voor ons een kwestie van vertrouwen. We willen dat je zonder spanning door het traject kunt gaan en dat je elke stap begrijpt.

Veel klanten vertellen later dat dit stuk van de samenwerking hen het meeste opluchtte. Geen rekbare afspraken. Geen twijfel of je ergens onbewust overheen gaat. Gewoon een bedrag dat stevig staat, zodat jij met een gerust gevoel verder kunt bouwen.

Hoe we omgaan met wijzigingen

Bij bijna elk project ontstaan onderweg nieuwe ideeën. Je ziet je website groeien en denkt ineens: dit kan beter. Dat is normaal en zelfs waardevol. Alleen zie je bij veel bureaus dat dit punt de sfeer verandert.

Daar werkt men vaak met een verborgen marge in de offerte. Een potje waar je niets van weet, maar dat je wel hebt betaald. Zolang je binnen dat onzichtbare budget blijft, lijkt alles mogelijk. Totdat het op is. Dan verandert de toon. Plotseling kan er weinig meer zonder extra kosten en voelt elk verzoek als een obstakel. Je betaalt dus eigenlijk meer dan je dacht, zonder dat je daar bewust voor gekozen hebt.

Wij doen dat anders. We spreken vooraf een duidelijk wijzigingsbudget af. Dat bedrag staat los van de vaste projectprijs en is volledig transparant. Alle wijzigingen worden daarvan betaald. Blijft er iets over, dan krijg je dat terug. Is er meer nodig, dan bespreken we dat op tijd en zonder spanning.

Zo blijft het eerlijk en overzichtelijk. Jij weet waar je aan toe bent. Wij kunnen zonder ruis meedenken. En het project blijft ontspannen, ook wanneer je onderweg nieuwe inzichten krijgt.

Een prijsrange om je een gevoel te geven

We noemen geen exacte bedragen in deze download, omdat de prijs pas eerlijk is wanneer we jouw project scherp hebben. Toch helpt een range om het landschap helder te krijgen. Een basiswebsite met een homepage, over mij pagina, één of twee salespagina's, een blog en een contactpagina ligt meestal tussen **2000 en 3000 euro**.

Grote projecten, met veel pagina's en bijvoorbeeld koppelingen met interne systemen, kunnen uitkomen boven **20.000 euro**. Dat zijn flinke verschillen.

Dat komt doordat elke website maatwerk is. Een goede site is geen standaardproduct. Het is een vertaling van je merk, je stijl en je positie.

Waarom we niet werken met pakketprijzen

Pakketprijzen suggereren dat websites vergelijkbaar zijn. Dat zijn ze niet. Het risico is dat je iets kiest dat te klein is of juist te groot. Beide werken tegen je.

Wij willen eerlijk kunnen adviseren over wat jouw website nodig heeft. Dat lukt alleen wanneer we eerst het fundament scherp hebben.

Wat je wél van ons kunt verwachten

- Een prijs die past bij wat jouw website nodig heeft.
- Rust, omdat je weet waar je financieel aan toe bent.
- Geen verrassingen achteraf.
- Een samenwerking waarin je begrijpt waarom keuzes worden gemaakt.

Een prijs die past bij wat jouw website nodig heeft. Rust, omdat je weet waar je financieel aan toe bent. Geen verrassingen achteraf. Een samenwerking waarin je begrijpt waarom keuzes worden gemaakt.

Wanneer je de definitieve prijs ontvangt

Na de ontdekkingsfase. Dan ligt er:

- een basisdesign dat richting geeft
- een sitemap die de structuur laat zien
- een helder overzicht van wensen en functionaliteiten

De vaste prijs volgt pas na deze fase, wanneer we een compleet beeld hebben van wat jouw website nodig heeft. Dat maakt de prijs eerlijk en passend. Het proces dat hierbij hoort, lees je in het vorige hoofdstuk.

Daarmee bepalen we de prijs. Jij ziet precies wat je krijgt en wat het kost. Rustig en overzichtelijk.

Ben je akkoord, dan starten we.

Ben je niet akkoord, dan kun je zonder gedoe afscheid van ons nemen. Tot dat moment blijft de hele ontdekkingsfase vrijblijvend. We vinden het natuurlijk jammer wanneer je niet doorgaat, maar je zit nergens aan vast. Jij houdt de regie.

Tijd voor de volgende stap

Je hebt nu gezien hoe we werken, hoe we projecten aanpakken en hoe onze prijzen tot stand komen. Misschien merk je dat dit proces bij je past. Misschien geeft het rust om te weten dat er een duidelijke structuur is. Misschien voel je dat je website niet meer aansluit bij hoe je vandaag werkt.

Als dat klopt, is dit een goed moment om verder te kijken.

Een sterke website bouw je niet in een middag. Het is een samenwerking waarin je keuzes maakt die jaren meekunnen. Daarom beginnen we niet met verkopen, maar met een kennismaking. Gewoon een gesprek. Jij vertelt waar je staat. Wij kijken met je mee en geven eerlijk aan wat verstandig is. Zonder druk. Zonder mooie praatjes.

Tijdens zo'n gesprek kun je rustig aanvoelen of onze manier van werken prettig voor je is. Je ziet meteen of er een klik is. En je krijgt antwoord op vragen die misschien al een tijdje in je hoofd rondzweven.

Wil je onderzoeken wat een nieuwe website voor jouw bedrijf kan betekenen, plan dan een kennismaking of stuur ons een bericht. We denken graag met je mee.

Je hoeft het niet groter te maken dan het is. Het begint gewoon met één goed gesprek. Daarna weet je vanzelf of dit het juiste moment is om door te pakken.

Plan hier je kennismaking: bureauram.nl/kennismaking