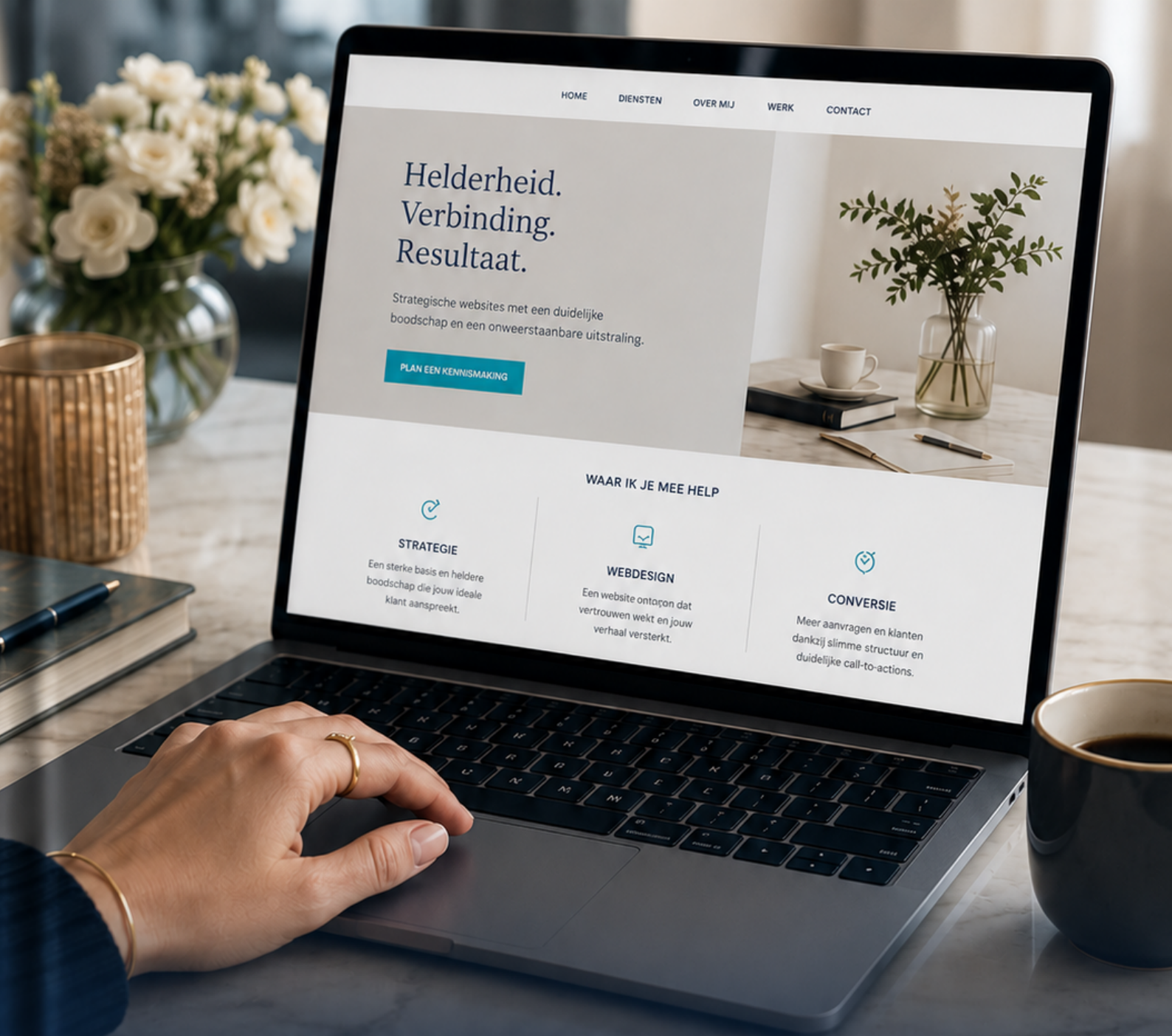




ONLINE MARKETING STYLIST

De Website Quick Fix Gids

10 verbeteringen die je vandaag nog kunt uitvoeren voor meer duidelijkheid, vertrouwen en actie.

Een cadeautje van Heleen



Geen complete verbouwing nodig

Je website hoeft niet altijd helemaal opnieuw. Vaak maken een paar gerichte aanpassingen al een groot verschil in hoe snel bezoekers begrijpen wat je doet en of ze de volgende stap durven zetten.

Gebruik deze gids als korte APK. Begin bij de homepage en loop daarna je belangrijkste aanbod- of contactpagina na.

Zo gebruik je dit: Geef elk punt een score van 0 tot 2: 0 = ontbreekt, 1 = kan beter, 2 = staat goed. Pak eerst de drie punten met de laagste score aan.

1. Maak binnen vijf seconden duidelijk wat je doet

Waarom dit telt: Bovenaan je homepage moet direct staan voor wie je werkt, welk resultaat je helpt bereiken en wat iemand vervolgens kan doen.

Snelle fix: Laat iemand die je bedrijf niet kent vijf seconden kijken en vragen: 'Wat biedt deze website aan en voor wie?'

2. Zet één hoofdactie centraal

Waarom dit telt: Meerdere gelijkwaardige knoppen zorgen voor twijfel. Kies per pagina één belangrijkste vervolgstap, zoals een gesprek plannen, weggever downloaden of aanbod bekijken.

Snelle fix: Geef de hoofdknop overal dezelfde tekst en opvallende kleur.

3. Schrijf vanuit het probleem en verlangen van je klant

Waarom dit telt: Bezoekers zoeken zichzelf, niet jouw bedrijfsverhaal. Begin secties met herkenning en maak daarna duidelijk hoe jij helpt.

Snelle fix: Vervang 'Wij bieden...' door 'Wil jij...?' of 'Loop je hiertegenaan...?'

4. Maak knoppen concreet

Waarom dit telt: 'Lees meer' en 'Klik hier' zeggen weinig. Een knop werkt beter wanneer de bezoeker weet wat er na de klik gebeurt.

Snelle fix: Gebruik bijvoorbeeld 'Plan mijn kennismaking', 'Bekijk het traject' of 'Download de checklist'.

5. Voeg zichtbaar bewijs toe

Waarom dit telt: Resultaten, klantquotes, cases en aantallen verlagen onzekerheid. Plaats bewijs dichtbij de claim waarop het betrekking heeft.

Snelle fix: Voeg bij je belangrijkste aanbod minstens één specifieke klantquote of korte case toe.

6. Maak je teksten scanbaar

Waarom dit telt: Online lezen mensen eerst koppen, vetgedrukte woorden en korte blokken. Grote lappen tekst worden vaak overgeslagen.

Snelle fix: Knip alinea's langer dan vijf regels op en geef elke sectie een betekenisvolle tussenkop.

7. Laat je aanbod niet zoeken

Waarom dit telt: Een bezoeker moet snel zien wat hij bij je kan kopen of aanvragen. Verstop je diensten niet alleen in een menu of algemene tekst.

Snelle fix: Maak een overzicht met maximaal drie logische startpunten en per optie resultaat, voor wie en CTA.

8. Verwijder afleiding rond belangrijke acties

Waarom dit telt: Op een sales- of aanmeldpagina kunnen uitgebreide menu's, zijbalken en veel externe links bezoekers uit het proces trekken.

Snelle fix: Loop je belangrijkste conversiepagina na en verwijder alles wat niet helpt bij de gewenste actie.

9. Controleer de mobiele ervaring

Waarom dit telt: Een mooie desktopsite kan op mobiel onleesbaar of traag zijn. De meeste praktische fouten zie je pas op een echt toestel.

Snelle fix: Test de volledige route op je telefoon: menu, tekst, knoppen, formulieren, betaling en bedankpagina.

10. Maak contact persoonlijk en veilig

Waarom dit telt: Een duidelijk gezicht, verwachtingen en laagdrempelige contactmogelijkheid helpen mensen om de stap te zetten.

Snelle fix: Vertel wat er na een aanvraag gebeurt, binnen welke termijn je reageert en voeg een recente, professionele foto toe.

Jouw Website APK

Controlepunt	Score 0-2	Eerste actie
Maak binnen vijf seconden duidelijk wat je doet		
Zet één hoofdactie centraal		
Schrijf vanuit het probleem en verlangen van je klant		
Maak knoppen concreet		
Voeg zichtbaar bewijs toe		
Maak je teksten scanbaar		
Laat je aanbod niet zoeken		
Verwijder afleiding rond belangrijke acties		
Controleer de mobiele ervaring		
Maak contact persoonlijk en veilig		

Klaar? Test opnieuw

Vraag iemand die jouw bedrijf niet goed kent om je website te bekijken. Laat diegene vertellen wat je aanbiedt, voor wie het is en wat de logische volgende stap is. Dat antwoord is vaak waardevoller dan nog een uur zelf schuiven.