

Waarom heb je geen klanten via je website?

Ontdek het

<2 MINUTEN LEZEN



RED
SCHRIJFT

Overzicht

- 1 Top 3 problemen
- 2 De vloek en zegen: AI
- 3 Zo begin je met je teksten
- 4 Jouw grootste valkuilen
- 5 Tekst en converterende tekst
- 6 Serieus aan de bak



Top 3 problemen

Navigatie, content en communicatie

Om klant bij jou te worden via je website, moet je website duidelijk, gebruiksvriendelijk en leesbaar zijn. Lijkt nogal logisch toch? Je bezoeker komt binnen, snapt voor wie de website bedoeld is. Leest snel wat er te halen valt. En snapt wat er moet gebeuren om dichterbij het einddoel te komen: een probleem oplossen of behoefte invullen.

Pech gehad

Toch gaat het hier in 80% van de websites die ik zie mis. Blokken van tekst zonder tussenkopjes en witregels maken dat de bezoeker niet eens begint met lezen. Ook een paar losse zinnen achter elkaar werken niet. Je moet logica en structuur in je pagina's bouwen.

Omdat jij hebt opgeschreven wat jij logisch vindt, is heel je website een feest van herkenning voor jezelf. 3x raden wie je bent vergeten uit te nodigen. Juust'em! Je potentiële klant.

Dan heb ik het nog niet over de moeite die het jouw bezoeker kost om te snappen wat nu the best next step is. Of de foto's en CTA buttons die totaal verkeerd gepositioneerd zijn.





The hero of the century

ChatGPT

En toen was daar AI! Perfect. Je gebruikt hem als inspiratiebron, SEO tool, marktresearcher, copywriter. Enfin, je hele marketingteam zit in één online tooltje. Perfect toch?

Als je het nu al niet snapt...

Maar wees even realistisch. Als je nu al moeite hebt met iets fatsoenlijks neer te kladden. Verwacht je dan dat je zo'n geniale prompt engineer geworden bent dat het opeens wel lukt?

Iets wat erg is wordt vreselijk

AI moet nog een heel stukje slimmer worden om jou van niveau 0 naar 10 te tillen. Ja, ik gebruik veel AI tools. Maar ik vaar er nooit blind op. Een beetje humaan inlevingsvermogen blijft essentieel voor een goeie website met goede content. Tenzij je vies bent van conversie.

Dus hoe begin je dan?

Tekst is (geloof het of niet) een plaatje. Het heeft structuur nodig om leesbaar te zijn. Je begint met de meest opvallende stukjes: de titels.

Deze moeten duidelijk zijn en een emotie bevatten. Natuurlijk moeten ze ook jouw ideale klant meteen aanspreken!

Beantwoord vragen

Elke kop roept onbewuste vragen op bij je lezer. Yep! Om goede teksten te schrijven moet je een tikkie helderziend zijn. Dus activeer je derde oog, zesde zintuig of whatever (elke pannenkoek kan dit). En zorg dat je de lezersvragen beantwoord.

Tijd voor actie!

Heb je ook gezorgd dat alle onzekerheden weggenomen zijn? Tijd voor een goeie CTA!

Vergeet ook niet...

Mensen doen zaken met mensen. Dus zorg ook dat jij zelf goed in beeld bent.



Jouw grootste valkuilen



1

Redeneren vanuit jouw logica

Je moet echt op de stoel van je klant gaan zitten voordat je gaat schrijven.

2

Informatief zijn

Informatie is overal. Dus spreek in concrete resultaten.

3

Het braafste meisje van de klas zijn

Oh wat zou juffie trots zijn, alle schrijfregels volg je nog steeds braaf op!
Saaaaai

4

Een fantastisch design bouwen

Helaas, je fantastische kermis aan huisstijlkleuren werken juist conversieverlagend.

5

Make it easy, make it fun!

Kom op! Het maken van content voor jouw business is supposed to be fun!
Fake it till you make it.

Tekst en converterende tekst

Er is een wezenlijk verschil tussen een leuk geschreven verhaaltje wat resoneert met de pijn van je klant en converterende teksten.

	Tekst	Converterende tekst
Pijn van klant	Random zinnen die pijnpunten omschrijven.	Strategisch opgebouwde <i>alinea's en opsommingen</i> .
Converterende tekst	Scanbare tekst die aanslaat bij je doelgroep.	De winnende tekst! Kort, scanbaar, bevat emotie, beantwoord lezersvragen en elimineert onzekerheden.





Aan de bak!

Met:

Kennis en theorie

Leer in korte video's.

Gebruik simpele templates

Je hoeft het alleen maar in te vullen.

Leer en evalueer

Met persoonlijke één op één begeleiding bespreek jij jouw issues.

Aan de bak

Doen. Doen. Doen.

Feedback

Ontvang Feedback en Tadaa! Jij hebt jouw webteksten in 1 week tijd geschreven.

Schrijftraject

In 1 week tijd jouw website optimaliseren met nieuwe teksten à la jou? Let's do it! Perfect voor de gevorderde ondernemer die snapt dat je op alle kanalen je klant direct moet aanspreken en boeien.

1

Start meteen met het bekijken van praktische en korte video's.

2

Ga aan de slag met duidelijke templates waarmee jij jouw teksten bouwt.

3

Lastig? Misschien. Bespreek al je issues en elimineer ze met een één op één gesprek.

4

Stok achter de deur nodig? Na één week heb je recht op feedback. Dus pak je kans!



Alles wat jij nodig hebt om
converterend te schrijven:

Conversie Optimalisatie Cursus
(redschrijft.nl)

www.redschrijft.nl/schrijfteksten
voorjewebseite