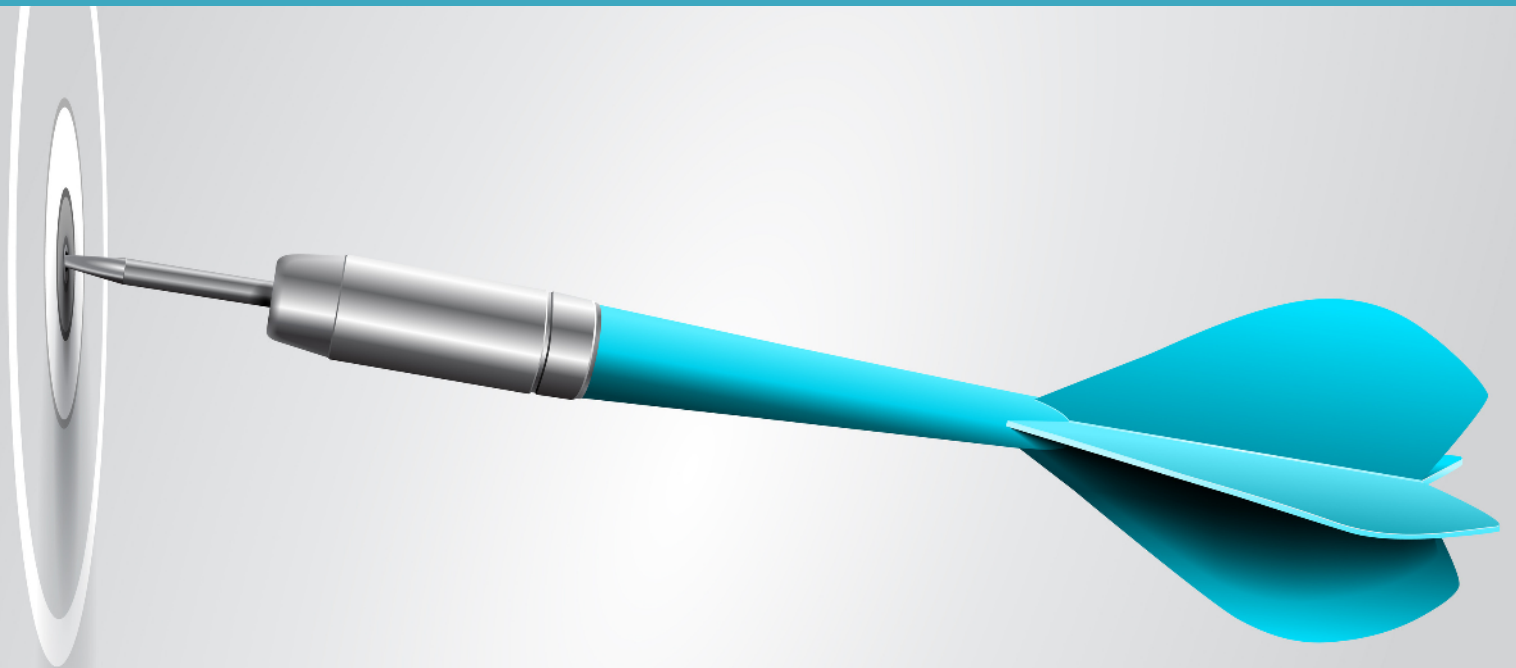




DOE DE CHECK

Hoe goed is je site qua conversie?

Ontdek snel hoe je site ervoor staat en wat je kunt verbeteren





Het design van je site

	JA	NEE	?
Is het design van je site de afgelopen drie jaar nog aangepast?			
Is je site ontworpen door iemand met kennis van online conversie?			
Is je site op alle mobiele formaten goed bruikbaar?			
Is overal direct duidelijk wie de afzender is?			
Bevat de navigatie duidelijke en aantrekkelijke termen?			
Staat het design ten dienste van de inhoud (en niet andersom)?			
Zijn de belangrijkste teksten geschreven door een professional?			
Gebruik je professioneel beeld dat je merk versterkt?			
Gebruik je géén sliders?			
Heeft de bezoeker de hoofdrol op alle pagina's? (staat de bezoeker centraal en niet je bedrijf als afzender)			
Heeft iedere pagina een duidelijke aanzet tot actie?			
Gebruik je een of meer pop-ups en zijn die mobielvriendelijk?			
Gebruik je heatmaps of bezoeker onderzoek om te zien of bezoekers hun weg gemakkelijk vinden?			
Is het design mede op basis van A/B testen ontstaan?			



De content op je site

	JA	NEE	?
Heb je een blog, vlog en/of podcast op je site?			
Publiceer je minimaal iedere maand verse content op je site?			
Loop je alle content jaarlijks na en fris je dan oude content op?			
Heb je een of meer weggevers waarmee je leads genereert?			
Heb je verschillende weggevers voor verschillende doelgroepen of behoeftes/vragen/pijnpunten?			
Is er een bedankpagina voor mensen die zich inschrijven en bied je daar nog iets extra's?			
Zijn de belangrijkste teksten geschreven door een professional?			
Sluit alle content aan bij je merkwaarden en versterkt het deze?			
Heeft je site ten minste twee van de volgende soorten bewijs? (Hier geldt hoe meer, hoe beter)			
<ul style="list-style-type: none">• testimonials (geschreven of op video)• case studies• voor-na situaties• klantresultaten• logo's van toonaangevende/representatieve klanten• logo's van erkenningen, branche-of beroepsverenigingen• vermeldingen in nieuwsmedia• gewonnen prijzen of onderscheidingen• sociaal bewijs: reviewscores of -sterren op externe sites, aantallen (verkopen, downloads, volgers, aantal jaar ervaring)			
Zijn de mensen achter het bedrijf goed zichtbaar en laten ze zien wat hen drijft? Ofwel: kan de bezoeker een connectie voelen?			
Snapt de bezoeker wie de doelgroep en zelfs wie de ideale (best matchende) klant is? Kan deze zichzelf herkennen?			



Verkoop- en landingspagina's

	JA	NEE	?
Adresseert je pagina een echt pijnpunt?			
Is er een heldere en aantrekkelijke belofte die zowel een rationele als een emotionele snaar raakt bij je bezoeker?			
Zijn de voordelen van actie nemen, iets doen of kopen duidelijk en geschreven vanuit je klant?			
Bied je hier voldoende overtuigend bewijs (zie content)?			
Neem je mogelijke bezwaren weg?			
Is duidelijk wat de 'schade' is als iemand niets doet/koopt?			
Is er één te nemen actie zonder afleiding? (geen navigatie, social media knoppen of pop-ups)			
Bied je meerdere, veilige betalingsmogelijkheden?			
Bied je geruststelling rond je verkoop- of actieknop? Bijvoorbeeld: <ul style="list-style-type: none">• garanties bij klachten• veilig betalen			
Bevat de betaalpagina (check-out pagina) extra bewijs? Bijvoorbeeld over het resultaat of door het tonen van tevreden klanten?			



Techniek op en achter je site

	JA	NEE	?
Laadt je site voldoende snel (minder dan 3 seconden)?			
Controleer je maandelijks op doodlopende links?			
Volg je de technische aanwijzingen/suggesties van Google Search Console op?			
Verlopen data uitwisselingen en betalingen via een beveiligde verbinding?			
Is je site zichtbaar AVG-proof zodat een bezoeker zijn privacy geborgd weet?			



Metten, analyseren, segmenteren

	JA	NEE	?
Gebruik je Google Analytics?			
Staan er duidelijke doelen in Analytics?			
Check je maandelijks hoe pagina's presteren en stuur je bij?			
Zet je A/B testen in om te zien waar verbeteringen nodig zijn?			
Doe je onderzoek onder bezoekers zodat je hen beter leert kennen?			
Segmenteer je bezoekers op basis van gedrag, tags of onderzoek en pas je daar je content op aan?			

Hoe presteert je website?

Hoe meer ja-tjes, hoe beter het is uiteraard.

Wanhoop niet als je veel nee's of vraagtekens hebt aangevinkt omdat je niet zeker van je zaak bent. Vraag of een deskundige met je meekijkt als je twijfelt en kijk welke zaken je kunt aanpakken. Is het je content die beter moet presteren, vraag dan zeker Sstroop om advies of ondersteuning.

Over Sstroop Contentmarketing

Sstroop is gespecialiseerd in de combinatie van contentstrategie en thoughtleadership. Door content strategisch in te zetten bouw je namelijk gericht en gestaag aan je expertmerk:

- Jij en je expertise worden beter zichtbaar en vindbaar
- Je doelgroep herkent én erkent je expertstatus
- Je aanbod is op het juiste moment zichtbaar

Gratis Content Kennisbank

In de gratis [Content Kennisbank](#) vind je behalve deze checklist nog veel meer checklists, stappenplannen, best practices, tools en tutorials.

Expertmerk Academie

De [Expertmerk Academie](#) bevat online masterclasses die je gericht helpen bij specifieke acties. Denk aan het tonen van je expertise op LinkedIn of op je website, het realiseren van een onderscheidende expertpositie of om effectiever te bloggen.