



2022

ONLINE MARKETING E-BOOK

3 tools om jou website om te
toveren naar een salesmachine

Geschreven door het team van Websitetalent

Wat ga jij leren in deze training

Iedereen wil het. KLANTEN! En het liefst ook goed betalende klanten. Dit is natuurlijk niet voor iedereen vanzelfsprekend. We krijgen vaak de vraag van online webshops hoe ze hun eigen website kunnen verbeteren. We kunnen namelijk zien dat er op bepaalde pagina's gewoon mensen afhaken omdat het niet interessant genoeg is, de website traag is, of het gewoon simpelweg heel onduidelijk is waar de bezoeker naar toe moet navigeren.

Op basis van onze ervaring en eerder projecten zijn we tot deze 3 bewezen tips gekomen. Geen 12, 20 of 100 bladzijdes aan informatie waar je 9 van de 10 keer niets aan hebt, maar gewoon 3 bewezen tips die jou gaan helpen met het optimaliseren van je eigen webshop.

Waar streven wij naar?

- Meer klanten voor jou
- Een hoger conversiepercentage
- Dat jij uiteindelijk tevreden bent ;)

De TIPS formule

Hoe haal je meer leads uit je bezoekers en hoe zet je deze vervolgens om naar betalende klanten?

We beginnen met de TIPS formule oftewel een andere versie van de AIDA formule voor teksten, maar nu geconverteerd naar website design.

De TIPS formule bestaat eigenlijk uit 4 onderdelen. Dit betekent niet dat je maar 4 secties in je website moet hebben

T = Tempt (Verleiden)

Hier wil je je bezoekers verleiden om verder te lezen. Dit doe je veelal met de header of hero sectie van je pagina. Dit kan met een pakkende tekst of afbeeldingen. Je wilt de nieuwsgierigheid van de bezoeker wekken door bijvoorbeeld zijn grootse behoeften, pijnpunten, angsten of gewenste eindresultaat naar voren te laten komen.

I = Influence (Beïnvloeden/inspireren)

Je gaat hier de bezoeker aantonen dat je ervaring hebt of autoriteit uitstraalt, want waarom moet de lezer naar jou luisteren? Herkenning is hier vaak ook van groot belang. Vertel hier bijvoorbeeld wat jij zelf hebt meegemaakt en dat jij de oplossing hebt gevonden voor dit probleem. De lezer zal zichzelf hierin herkennen en voelt zich begrepen.

P = Persuade (Overhalen)

Overtuig je bezoeker door de voordelen te benoemen van jouw dienst of product. Vaak werk dit het beste met een aantal bullet points waarin je de belangrijkste punten opnoemt. TIP! Zet niet de beste USP's bovenaan, maar uit onderzoek is gebleken dat als je ze onderaan zet, het net zo belangrijk is. Ook hier kun je benoemen wat de klant mis- loopt als hij of zij dit niet koopt. Ondersteun alle verhalen met reviews van mensen en laat die ook duidelijk zichtbaar zien. *"Verkoop geen eigenschappen, verkoop voordelen voor de klant"*

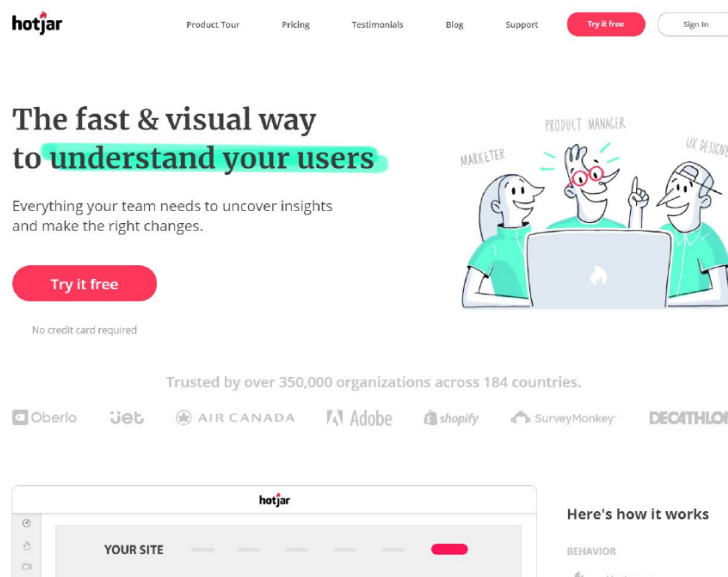
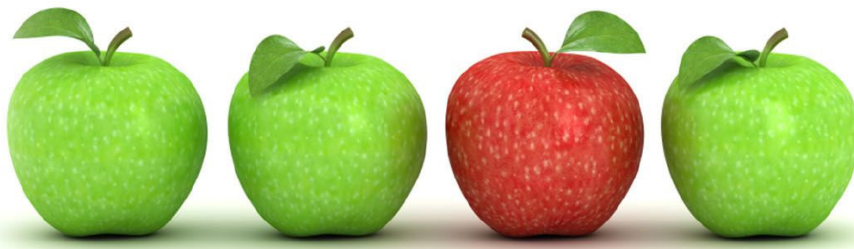
= Sell (verkopen)

Uiteindelijk moet je dan toch echt je product gaan verkopen aan de bezoeker. Jouw bezoeker is tot zover gekomen op jouw pagina dus hij heeft alle informatie gekregen die hij nodig heeft om de beslissing te maken. Zet je bezoeker tot actie met een call-to-action knop met productinformatie zoals de titel, korte samenvatting, afbeelding, prijs en opvallende knop naar je betaalpagina. Hier kun je ook gebruik maken van 'schaarste' zoals: Laatste kans, tijdelijke korting of een afteller.

Met deze tips kun je nu zelf gelijk aan de slag om je website te verbeteren om er voor te zorgen dat het een echte conversie machine wordt.

Von Restorff effect.

Oke, We gaan nu door naar het volgende onderwerp en dat is het Von Restorff effect. Heel simpel uitgelegd gaat het hierom: Als je 4 groene appels hebt en 1 rode, valt de rode natuurlijk het meeste op. Dit kun je zelf dus ook toepassen op bijvoorbeeld knoppen, of maandelijkse pakketten op je website. Hier heb je een voorbeeld van het effect op een webpagina.



Je ziet dat de knoppen een duidelijk andere kleur hebben dan de rest van de huisstijl. Hierdoor vallen ze op en gaat de bezoekers aandacht daar naar toe. Het is misschien niet mooi om je knoppen afwijkend te maken, maar wel degelijk effectief.

De flow van je website

Je pakt als het ware de bezoeker bij de hand en leidt deze door je pagina's

Het derde punt staat in het teken van de flow van je website. Hoe de bezoeker door de website wordt geleid. Ik kan hier heel kort en krachtig over zijn.

Zorg er zelf voor dat je zelf precies weet hoe de klant door jouw website heen moet lopen. Als je het zelf niet weet is het voor de klant net zo lastig. Maak het dus zo simpel mogelijk. Het is net alsof je de klant bij de hand pakt en mee neemt naar de juiste acties op je website.

Ook alle overige afleidingen op je pagina's is niet nodig. Hierdoor raakt de klant afgeleid en zal hij eerder keuze stress hebben en je site verlaten.

Als het geen functie heeft op je website, waarom zou je het er dan op hebben staan?

"DE BESTE MARKETING VOELT NIET AAN ALS MARKETING."

Alle pagina's moeten een functie hebben. Zowel tekst, afbeeldingen als knoppen op je pagina. Alles moet tot een actie leiden of mensen informatie beiden om een keus te maken.

In het volgende punt vertel ik een aantal veel gemaakte fouten in webdesign wat de conversie zeker niet op een positieve manier beïnvloed:

- Welkom op je website header zetten
- Je website is niet mobiel vriendelijk
- Je maakt de website vanuit jouw eigen perspectief i.p.v. die van de bezoeker
- Kleuren die niet fijn zijn voor het oog
- Website die niet af is, of knoppen/links die niet werken

Je wilt er natuurlijk ten alle tijden voor zorgen dat de bezoeker op jouw website blijft. Zorg dan ook dat hij een fijne omgeving heeft om in te surfen.

BONUS: Tips & Tricks

Nog een paar kleine tips, speciaal voor jou!

Tot slot geef ik jou nog in een notendop de tips op een rijtje die je gelijk toe kan passen op jouw eigen website.

- Zorg voor een pakkende titel die de pijnpunten of verlangen van de klant naar voren brengt
- Pas de TIPS methode toe
- Zorg voor andere kleur knoppen
- Geef je website en bezoekers rust met gemakkelijk
- Leesbare teksten en kleuren. (Gebruik de material guidelines)
- Elimineer afleiding en leid je klant naar actie

Dus als conclusie: Zorg dat jouw doel goed naar voren komt en begeleid je bezoeker door je website heen zodat ze gemakkelijk actie kunnen ondernemen.



BEDANKT NAMEN ONS!

We hopen dat je met deze 3 tools een stap in de goede richting kunt maken met je eigen website. Mocht je nog vragen hebben neem dan contact met ons op!

websitetalent.nl
Kanaalstraat 24
5347KM Oss
info@websitetalent.nl
(06) 16 17 31 15