

In 4 stappen naar een verkoopgerichte website



Van alle websites van MKB bedrijven is slechts een heel klein percentage echt verkoopgericht. Deze websites maken 'automatisch' van bezoekers nieuwe klanten. Dit gaat niet alleen op voor webwinkels of consumentgerichte sites, maar zeker ook voor zakelijke websites.

Veel ondernemers zijn zich bewust van de mogelijkheden die internet nu te bieden heeft, maar hoe krijgt u het nu voor elkaar om daadwerkelijk bezoekers om te zetten naar klanten via uw website? Vaak is er al veel geïnvesteerd in de webbouw, in passend webdesign en Google Adwords maar de resultaten vallen nog steeds tegen.

Hoe maakt u uw website zo verkoopgericht dat een aantrekkelijk percentage van uw bezoekers klant wordt? Daarover gaat dit artikel. De verkoopgerichtheid van een website wordt veroorzaakt door vele factoren, we bespreken hier de belangrijkste 4 ingrediënten: aantrekkelijk aanbod, vertrouwen, overtuigen en stimuleren actie.

Lees onderaan dit artikel hoe u gratis kunt laten meten hoe het is gesteld met de verkoopgerichtheid van uw website.

Stap 1: Maak uw aanbod aantrekkelijk

Wat biedt u op uw website aan? Vaak staat niet duidelijk omschreven wat u concreet aan te bieden heeft. Daarnaast is de vraag: 'wat maakt uw product of dienst zo bijzonder? Hoe onderscheidt u zich ten opzichte van anderen? Een scherp en 'uniek' aanbod dat helder staat omschreven verhoogt absoluut de conversie.

Hier een paar praktische tips om uw aanbod aantrekkelijker te maken:

- Stel vragen: ga de interactie aan met uw klant, wat wil hij precies? lees [ook: extra resultaten door klantinzicht](#)
- Laat uw aanbod bekijken door een buitenstaander, een frisse blik doet wonderen
- Kies een doelgroep en focus, hoe scherper uw focus hoe aantrekkelijker uw aanbod



Stap 2: Creëer vertrouwen

Websites die 'vaag' overkomen, waarvan het niet duidelijk is wie erachter zit, waar de uitstraling niet consequent is ingevuld of waarvan de teksten veel spellingsfouten bevatten wekken geen vertrouwen. En zonder vertrouwen wordt er niets gekocht. Werken aan een betrouwbare uitstraling is werken aan verkoopgerichtheid.

Simpele manieren om uw website betrouwbaar te maken:

- Geef openheid van zaken: vermeld uw contactgegevens en informatie over uw bedrijf
- Geef bezoekers de mogelijkheid te reageren, liefst op uw website
- Zorg voor een herkenbare en consequente 'tone of voice'. Hier heeft Aart Jan van Erkel een interessant [artikel](#) over geschreven
- Zorg voor excellente service, reageer snel op informatie aanvragen en zorg voor een foutloze site

Stap 3: Overtuig uw bezoeker

Een site die niet voldoende 'verpakt' is kan wel vertrouwen uitstralen, maar nog niet overtuigen. Wat zijn de voordelen voor uw bezoeker? Waarom is uw aanbod zo uniek, Hoe meer u zich verplaatst in uw bezoeker en hem in voordelen en resultaten uitlegt wat u voor hem kunt betekenen, hoe overtuigender uw website is. Een overtuigende website verhoogt uw conversie.

Een paar praktische tips om uw aanbod overtuigender te verpakken:

- Zorg voor leesbaarheid op uw website: gebruik korte zinnen, kopjes en vat de essentie samen in korte en leesbare alinea's, hier een [mooi voorbeeld](#) van een leesbare site.
- Begin uw belangrijkste teksten met de problemen waar uw klant mee zit. U bouwt dan naast herkenning ook aan begrip en u straakt expertise uit over het onderwerp.
- Communiceer in voordelen en resultaten in plaats van het beschrijven van de oplossing
- Uw website is geschreven voor uw klant en gaat dus ook over uw klant. Praat in zijn taal en vermijd woorden als "wij" en gebruik worden als 'u / jij'
- Design is leuk en essentieel om een goede uitstraling neer te zetten, maar uw klant is op zoek naar inhoud, vertrouwen. Content is king. Dus het draait met name om uw website teksten.



Stap 4: Stimuleer tot actie

Een website die niet vraagt om actie behaalt minder conversie. Wat is de optimale route door uw site? Welke mogelijkheden biedt u uw bezoeker om actie te ondernemen?, stimuleert u uw bezoekers in voldoende mate actie te ondernemen? Daarnaast is het raadzaam om de drempel om te reageren zo laag mogelijk te houden. Beloon bezoekers voor het doen van actie.

Hoe kunt u eenvoudig actie stimuleren

- Vertel uw bezoeker wat hij moet doen (call for action) "nieuwschierig geworden? "Neem contact op voor meer informatie" hier een aantal [praktische schrijftips](#).
- Geef gratis. Maakt niet uit wat als het maar waarde heeft voor uw bezoeker. Een probeerversie, een boekje, een stukje van uw dienst of product in ruil voor een mail adres
- Het stimuleren van actie begint al buiten uw site: in de mega title en description.

Wil u aan de slag om uw website verkoopgericht te maken? Maak dan gebruik van onze [Website Successcan®](#). Met deze scan brengt u samen met uw bezoekers in kaart hoe uw website verkoopgericht gemaakt kan worden.

De [Website Successcan](#) is ontwikkeld door online-marktonderzoek.com en bedoeld voor MKB organisaties die via hun website meer conversie willen halen.

Meer weten over onze aanpak en betaalbare tarieven, neem dan nu [contact](#) met ons op.

Hartelijke groet,

Marco Bouman & Albert-Jan van der Neut

ONLINE-MARKTONDERZOEK.COM

Vondellaan 84

3521 GH Utrecht

030-2819796

info@online-marktonderzoek.com

