



GRATIS TOOLKIT!

HOE ZORG JE ERVOOR DAT JE WEBSITE GOED VINDBAAR IS?

Met deze Toolkit kun je zelf aan de slag met je website. Stap voor stap neem ik je mee naar een effectieve en vindbare website!

14 interessante pagina's die je naar succes brengen! Veel plezier met de Toolkit!

Heb je nog vragen? Bel naar 06-30490522

GRATIS TOOLKIT!

HOE ZORG JE ERVOOR DAT JE WEBSITE GOED
VINDBAAR IS?

Toolkit

Een vraag die ik regelmatig krijg en waar ik een heel eenvoudig antwoord op heb.

Zorg ervoor dat je website interessant is voor je doelgroep.

Dat is het beste advies dat ik je kan geven. Maar ook een kort door de bocht advies. Want hoe zorg je ervoor dat jouw doelgroep je website interessant vindt? En waar moet je op letten zodat Google het ook interessant vindt?

Google wil maar één ding, en dat is dat jij interessante informatie geeft aan je bezoeker, zodat je bezoeker antwoord vindt op zijn vragen.

Hou die gedachte even vast als je onderstaande opdrachten uitvoert. Nee, je zit niet op school en nee, je hoeft mij niet te laten zien wat je hebt gedaan. 😊 De opdrachten zijn een hulpmiddel voor jou om tot je doel te komen.

Doe
het
zelf!

Doel

Een goede website heeft een doel. De kans is groot dat je snel teruggrijpt naar algemene doelstellingen zoals: Ik wil mijn doelgroepen helpen, of Ik wil meer verkopen. Maar dat willen we allemaal. Maar hoe, en waarom? Dat zijn interessante vragen om tot effectieve doelen te komen.

Opdracht 1: Beantwoordt de volgende vragen. Met de antwoorden heb je een goede basis voor de inrichting van je website.

1. Waarom heb ik een website?
2. Kan ik meer met mijn website dan dat ik nu doe?
3. Voor wie is mijn website bedoeld?
4. Weet ik genoeg over mijn doelgroep?
5. Wat zijn de problemen waar mijn doelgroep mee worstelt?
6. Is mijn doelgroep te divers voor een gerichte boodschap?
7. Kan ik mijn doelgroep specifiek en kleiner formuleren?
8. Durf ik te kiezen?
9. Wat is mijn belangrijkste boodschap?
10. Wat is de belangrijkste vraag van mijn doelgroep?
11. Komt mijn boodschap overeen met de vragen van mijn doelgroep?
12. Waarmee onderscheid ik mij?
13. Kan ik mijn USP's (Unique Selling Points) nog meer specificeren?
14. Ben ik trots op wat ik doe?
15. Waarom wel/ niet?
16. Draag ik mijn enthousiasme voldoende uit?
17. Laat ik een persoonlijk gezicht zien?
18. Hoe doe ik dat?
19. Hoe reageert mijn doelgroep daarop?

20. Sluit mijn gedrag aan op het gedrag van mijn doelgroep?
21. Zo niet, richt ik mij wel op de juiste doelgroep?
22. Of moet ik mijn boodschap aanpassen?
Wat past bij mij, zodat ik vanuit passie en mijn volledige zelf kan ondernemen?
23. Wat wil ik bereiken met mijn website?
24. Wat moeten bezoekers kunnen doen?
25. Wat moeten ze te weten komen?
Welke mening moeten de bezoekers hebben als ze mijn website verlaten?
26. Welke handeling wil ik aansporen?

Je merkt waarschijnlijk al door het lezen van deze vragen dat je aan het denken wordt gezet. Ondernemers willen graag iedereen bedienen omdat ze dat nu eenmaal kunnen, maar als je iedereen aanspreekt voelt niemand zich aangesproken. Heb een beetje meer lef! Je zult door te kiezen, succesvoller zijn.

Gun jezelf de tijd om je strategie te bepalen. Voor wie doe je wat en waarom? En vooral het 'waarom' is een belangrijke vraag. Dat is de basis voor alle andere acties die je gaat doen in het kader van je onlinecommunicatie.

Structuur

Nu je weet wat de inhoud van je website gaat worden, kun je gaan nadenken over een structuur. De product of dienst die je het meest wilt verkopen zet je voorop en diensten of producten die minder belangrijk zijn voor je omzet zet je dieper in je website. Belangrijker is de eenvoud van de navigatie. Laat bezoekers niet zelf nadenken, neem ze aan de hand mee om antwoord te krijgen op hun vragen.

Waar moet je op letten bij het inrichten van je website?

- De contactgegevens altijd in beeld
- Een duidelijke tagline op elke pagina
- Je logo als homeknop
- Een zoekfunctie
- Eventueel printfunctie
- Inschrijvingen voor je nieuwsbrief
- Uiteraard je diensten/producten
- Over ons (een belangrijke pagina om meer persoonlijkheid toe te voegen)
- Bereikbaarheid klantenservice
- Een routebeschrijving
- Sitemap
- Eventueel meer talen
- Bestelmogelijkheden
- Betaalmogelijkheden.
- Forum

Zet de zaken die jij belangrijk vindt in een boomstructuur. Dan krijg je inzicht welke pagina's je moet vullen.



Opdracht 2: Maak een boomstructuur

Tekst

Naar aanleiding van je analyse en je doelstellingen en de keuzes die je hierin maakt heb je de inhoud van je website bepaald. De teksten moet je nu gaan schrijven. Laat SEO (optimaliseren voor zoekmachines) nog even los. Bedenk dat de inhoud belangrijk is voor de bezoeker. Dus ga eerst schrijven en dan pas je zoekwoorden toevoegen.

Waar let je op als je gaat schrijven?

Websitebezoekers zijn heel ongeduldig. Ze lezen niet maar ze scannen een webpagina en lezen alleen als hun aandacht wordt getrokken. Zorg voor een aantrekkelijke scanbare tekst door:

- Het belangrijkste eerst te vermelden
- Regelmatig opsommingen te gebruiken
- Een onderwerp per alinea te bespreken
- Per alinea een pakkende kop te bedenken
- Af en toe een woord **vet te drukken** om daar extra aandacht aan te geven
- Zorg voor voldoende witregels
- Gebruik een ruime regelafstand.
- Voeg in- en externe links toe om meer informatie te geven
- Geef voldoende kennis weg, maak de tekst aantrekkelijk voor je bezoeker.

Over het aantrekkelijk maken van je webteksten kun je in mijn website meer informatie vinden. Om je op weg te helpen met je webteksten heb ik een format gemaakt op basis van de leermethode van Bernice Mc Carthy. Zij heeft een leermethode ontwikkeld om de lesstof beter te laten landen bij de leerlingen. Gebruik deze methode ook voor je webteksten en de boodschap op je website zal ook beter landen bij jouw bezoeker.

Opdracht 3: Vul onderstaand format in voor de pagina's die je wilt schrijven.

Alinea 1: Waarom? bedenk een pakkende kop

De lezer wilt zich herkennen in het probleem. Beschrijf het probleem zo gedetailleerd mogelijk. Gebruik voorbeelden uit de praktijk. Je mag best een beetje overdrijven om je punt te maken.

Praat nog niet over oplossingen

Alinea 2: Wat? De kop is een korte samenvatting

Vermeld hier het resultaat nadat de actie is geweest. Heb je een studie gevolgd dan kun je dit. Heb je een grasmaaier gekocht dan heb je zeer gemakkelijk een zeer strak grasveldje. Of wat kun je bereiken met een goed advies?

Beschrijf het resultaat beeldend zodat de lezer zich kan voorstellen hoe het zou zijn als.... Wat bereiken je lezers als ze jouw product of dienst afnemen. Of een oplossing krijgen voor dat éne probleem.

Gebruik cijfers, percentages en benadruk datgene waarvan jij wil dat je lezer het onthoudt.

Alinea 3: Hoe? De kop is een korte samenvatting

Nu kun je verder ingaan op het proces. Wat moet de lezer doen om het resultaat te bereiken? Heb je een stappenplan? Wat is de investering in tijd of geld. Hoe krijgt je lezer het resultaat?

Alinea 4: Wat als? De kop is een korte samenvatting

En wat als het product of de dienst is afgenomen? Wat kan je er nog meer mee? Wat zijn de extra's?

Vraag om actie!

Als je niet vraagt om een actie dan krijg je ook geen actie. Vraag om een bestelling, een mailadres of vraag of ze contact met je opnemen. Hoe concreter je vraag om actie des te hoger is de conversie.

SEO

Nu je de pagina's hebt geschreven is het belangrijk om de juiste woorden aan je pagina toe te voegen. Wat zijn goede woorden? Wanneer scoor je gemakkelijk en wanneer moet je daar harder voor werken?

1. Zoekwoordenonderzoek

Doe een zoekwoordenonderzoek. Lees je tekst eens door en probeer de kern van je boodschap eruit te halen. Probeer vragen te verzinnen van je bezoeker waar de pagina antwoordt op geeft. Stel deze vragen en woorden waarvan jij denkt dat op gezocht wordt in een tool voor een zoekwoordenonderzoek, en bekijk welke suggesties je krijgt van Google. Een veel gebruikt zoekwoordentool is

<http://adwords.google.nl/KeywordPlanner>

Zoek naar woorden met grote zoekvolumes en een lage concurrentie. Vaak is het beter om te kiezen voor minder aantallen als daar ook minder concurrentie op zit. Lees op mijn website meer informatie over het zoekwoordenonderzoek. <http://www.landjetekst.nl/zoekwoordenonderzoek>

2. Bepaal voor elke pagina een zoekwoord of zoekwoordcombinatie.

Het is belangrijk dat je maar één zoekwoord of zoekwoordcombinatie gebruikt per pagina. <http://www.landjetekst.nl/seo-blog>

3. Zorg ervoor dat je zoekwoord of zoekwoordcombinatie in ieder geval staat:

- a. In de titel
- b. In de url
- c. Tussen <h2>
- d. Vooraan in de eerste alinea
- e. In de metadescription
- f. Vooraan in de SEO titel
- g. Een aantal keer in de tekst.
- h. Geef je afbeelding die je gebruikt in deze pagina de zoekterm voordat je hem upload naar je website.
- i. Geef je afbeelding een alttekst met je zoekwoord
- j. Geef je afbeelding een omschrijving met je zoeknaam.

Als je een WordPress website gebruikt kun je met de plugin van Yoast goed zien of je de zoektermen optimaal hebt gebruikt. Als alle balletjes groen zijn, ben je geweldig goed op weg!

4. Gebruik in- en externe link

Google vindt het fijn als je artikel wordt aangevuld met link waar je meer informatie kunt krijgen.

Zowel interne link (link naar andere pagina's op je eigen website) als externe link (link naar aanvullende informatie op andere websites) krijgen van Google extra waarde als de link ook echt een toevoeging is aan het onderwerp.

Als je bijvoorbeeld een artikel schrijft over kattenvoer kan een link naar een fabriek van kattenvoer waar wordt uitgelegd hoe het kattenvoer wordt gemaakt extra waarde geven. Maar ook een interne link naar bijvoorbeeld kattenspeeltjes geeft extra waarde aan de pagina. Je kunt ervan uitgaan

dat als mensen een artikel over kattenvoer lezen ze een affiniteit met katten hebben en dat de kans dat ze een pagina over kattenspeeltjes ook wel leuk vinden.

5. Linken naar jouw website toe

Linkbuilding, het opbouwen van autoriteit doordat anderen naar jouw website linken is en blijft voorlopig nog een grote rol spelen in de ranking in Google. Je kunt door te reageren op andere websites, forums etc. en je link achter te laten hieraan werken. Bedenk wel dat als er vanuit een slechte website naar je wordt gelinkt, dat je dan ook de negatieve waarde meeneemt naar jouw website. Dus let goed op waar jij je link achterlaat.

6. Zorg voor een mobiele site

Er wordt steeds vaker mobiel gezocht. Het is ondenkbaar dat je geen mobiele website hebt. Alleen al in het kader van gebruikersgemak. Ook Google wil graag gebruikersgemak bevorderen en loont daarom websites die mobiel goed te raadplegen zijn. Dat houdt in dat je minder goed scoort als je geen mobiele website hebt.

7. Social media

Interactie op je website wordt door Google ook heel erg gewaardeerd. Hoe meer interactie je hebt op je website des te hoger zal je website worden gerankt. Zorg ervoor dat je commentaarveld onder je blog open staat, laat gemakkelijk je website delen door social media deelknoppen onder je pagina toe te voegen en nog belangrijker reageer. Als iemand de moeite doet om op jou te reageren, reageer dan! Ook al is de reactie negatief, bedankt voor de feedback en probeer een oplossing te vinden. Koppel je

social media met je website zodat ook de waarde van je social media activiteiten worden meegenomen in de waarde voor je website.

<http://www.landjetekst.nl/bloggen-en-social-media>

8. Google+

Ik noem Google+ even apart omdat je hiermee snel kunt scoren. Koppel je Google+ account met je website. Deel een berichtje op je Google+ en schrijf daarbij een korte tekst. Vergeet hierbij de zoekwoorden niet te gebruiken! Voeg het zoekwoord nog een keer extra toe door een #pluszoekwoord toe te voegen.

Je zult zien als je een zoekwoord gebruikt waar weinig concurrentie op zit dat je hiermee snel scoort. Probeer het maar eens.

9. Je bedrijf op Google

Nu we toch bij Google+ zijn aangekomen kan je ook meteen je website melden bij Google <https://www.google.com/business/>

Veel bezoekers zoeken eerst lokaal naar een oplossing. Je kunt maar beter lokaal vindbaar zijn toch?

10. Rijke content

De concurrentie is steeds groter. Google houdt ervan als jij je bezoeker goed informeert, dat je de content aantrekkelijk maakt. Dit kun je doen door grafische afbeeldingen, foto's of filmpjes. Je kunt gerust filmpjes van anderen gebruiken, maar zorg dat je bezoeker ze kan bekijken zonder te vertrekken van je website. Rijke content is goed gevulde content, met

voldoende tekst (500 woorden) met afbeeldingen, filmpjes en linken naar meer informatie.

<http://www.landjetekst.nl/content-social-media>

Opdracht 4: Optimaliseer je website voor zoekmachine Google.

Techniek

Een goede website is ook technisch goed op orde.

- Geen foutmeldingen,
- Geen dode linken
- Een schone html
- Snelle laadtijd
- Gebruiksvriendelijk
- Actueel

Op mijn website heb ik een pagina met praktische SEO tools die je kunnen helpen inzicht te geven in de kwaliteit van je website. De rapportages kun je ook opsturen naar je webbouwer voor als je er zelf geen raad mee weet.

Opdracht 5: Test je website <http://www.landjetekst.nl/10-praktische-seo-tools/>

Help

Deze Toolkit zet je op de goede weg. Ik kan me voorstellen dat het veel informatie is en dat niet alles even duidelijk voor je is. Op mijn website heb ik verschillende artikelen geschreven die je verder kunnen helpen.

Wat doe je als je nog vragen hebt?

- Kijk op <http://www.landjetekst.nl/tips-webteksten/> of gebruik het zoekvenster op mijn website.
- Stel je vragen onder de artikelen in mijn website www.landjetekst.nl
- Stel je vraag via Twitter @JolandaDamsma
- Lees regelmatig de tips die je in je mailbox krijgt.
- Meldt je aan voor een van de Workshops!

Ik wens je heel veel succes!

Opdracht 6: Vraag aandacht voor je website door te delen!

Heb jij nog vragen? www.landjetekst.nl

Google wil maar één ding, en dat is dat jij interessante informatie geeft aan je bezoeker zodat de bezoeker
ANTWOORD VINDT OP ZIJN VRAGEN!



Webscan | Webtekst | Webadvies

LandJeTekst