
HANDBOEK 'DE PERFECTE LANDINGSPAGINA'

WAAR GAAT HET FOUT?

U krijgt bezoekers op uw website. Levert u dit ook iets op? Wanneer dit niet het geval is kan dit door verschillende factoren komen, namelijk:

1. De bezoeker valt niet in uw doelgroep (verkeerde zoekwoorden, verkeerde website voor advertentie)
2. De bezoeker is nog niet toe aan een aankoop of zoekt enkel informatie
3. Uw website beantwoordt niet aan de vraag van de bezoeker (ineffectieve teksten, product spreekt niet aan, website straalt geen vertrouwen uit)

In dit handboek zullen we kijken naar punt 3, waarbij we de beste tips voor een perfecte landingspagina analyseren. Hierbij gaan we er van uit dat u al via de juiste weg bezoekers naar uw website haalt.

10 ONDERDELEN VAN EEN PERFECTE LANDINGSPAGINA

1. Snelle laadtijd van de webpagina's

Daar waar het allemaal mee begint. Hoe korter de laadtijd van een webpagina, hoe meer geduld men heeft om een webpagina te beoordelen. Duurt de laadtijd van uw website voor elke pagina minimaal 5 seconden? Kijk dan met uw webdesigner naar mogelijkheden voor verbetering. Bij meer dan 10 seconden dient u écht in actie te komen. Hier verliest u bezoekers mee.

2. Een duidelijk aanbod

In één oogopslag moet duidelijk worden wie u bent en wat u verkoopt. Daarnaast is het een groot voordeel wanneer het binnen 1 klik duidelijk wordt wat uw product kost. Beantwoord altijd deze vragen op een website:

- **Wat is het voor een product?**
- **Wat levert het product mij op?**
- **Wat kost het product?** (*in enkele gevallen niet nodig*)
- **Waarom moet ik jullie vertrouwen?**
- **Hoe onderscheidt uw bedrijf zich van uw concurrenten?**

3. Duidelijke navigatiestructuur

Ook de navigatiestructuur draagt bij aan het herkennen of men op de juiste plek is beland. Denk hierbij aan een kruimelpad en submenu's die duidelijkheid geven in de samenstelling van uw website.

4. Een opvallende relevante koptekst

Iemand die via een zoekmachine op een website terechtkomt, verwacht ook dat dit zoekwoord duidelijk vermeld staat in de webpagina, zodat hij het idee krijgt dat hij op de juiste plek is. Kijk eens naar uw webpagina('s) en doe alsof u een onwetende bezoeker bent. Begrijpt u uw eigen website?

HANDBOEK 'DE PERFECTE LANDINGSPAGINA'

5. **Ondersteunend grafisch materiaal**

Foto's en video's kunnen binnen enkele milliseconden aan een bezoeker de bevestiging geven dat hij op de juiste plek is. Plaats een foto of video die in verband staat met het onderwerp van de landingspagina.

6. **Korte blokken tekst**

Een pagina mag best veel tekst bevatten. Zorg er echter altijd voor dat de tekst uitnodigt om gelezen te worden. Dit doet u door alinea's van 3 of 5 regels te gebruiken. Deze zijn het meest vriendelijke voor het oog.

7. **Opsommingen voor de variatie**

Niets leest zo gemakkelijk als opsommingen, waarbij elk punt maximaal 1 regel in beslag neemt. Uiteraard mag het langer als het niet anders kan. Gebruik opsommingen om variatie in de webpagina te brengen. Variatie houdt een bezoeker geboeid.

8. **Een invulformulier is aanwezig**

Een bezoeker heeft altijd vragen na het lezen van een webpagina. Plaats een kort maar krachtig invulformulier. Verplicht zo min mogelijk velden. Neem binnen 24 uur contact op met deze nieuwe potentiële klant. Als u te laat contact opneemt (meestal na 48 uur) voelt deze persoon zich niet belangrijk gevonden.

9. **Call-to-actions (maximaal 2)**

Plaats mogelijkheden op de website waarmee bezoekers met u in contact kunnen treden of in ieder geval contactgegevens kunnen achterlaten. Denk hierbij aan een bel-mij-terug formulier, een brochure download na het opgeven van contactgegevens, een offerte aanvraag formulier of een prijsberekenmodule. Maximaal 2, zodat de bezoeker zichzelf niet verliest in de mogelijkheden.

10. **Logo's die vertrouwen wekken**

Het komt vaak voor dat bezoekers uw bedrijfsnaam of website niet kennen. Door logo's te plaatsen van aansprekende referenties of herkenbare keurmerken (Thuiswinkel.org, iDEAL, branche gerelateerd) wekt u vertrouwen. Alleen al een bekend logo kan een reden zijn voor uw doelgroep om bij u te kopen en niet bij uw concurrent.

Voor meer informatie over zoekmachinemarketing kijk op www.opmax.nl/blog of www.opmax.tv.