

De Website SEO Sprintlijst!

In een snelle sprint meer bezoekers aantrekken,
verbinden en converteren in leads & kopers met
de ultieme Website Checklist!

Welkom!

Gefeliciteerd met je beslissing om deze gratis SEO Sprint checklist met trainingsvideo te downloaden!

Je wilt duidelijk op de meest efficiënte manier alles uit je online business halen en ik help je daar graag bij.

Beschouw deze checklist als een goede eerste stap om jouw doelen te behalen.

Ik werk al jaren als marketeer en ontmoet veel ondernemers en heb al even zoveel websites gezien waarbij vaak nog fouten worden gemaakt die gemakkelijk op te lossen zijn waardoor ze een veel beter resultaat krijgen.

Deze checklist laat je zien wat de meest belangrijke punten zijn voor je website waarmee je ook conversie creëert.

Ik daag je uit om actie te ondernemen en de suggesties in de checklist die ik je heb gegeven ook te implementeren! Voor de meeste mensen is het ongeveer een uur werk om deze wijzigingen aan te passen op je website, waarmee je het dubbele aantal leads aantrekt met dezelfde traffic* werkzaamheden (*social media, nieuwsbrieven, e-mail marketing, adverteren, blogs, video e.a.)

Laten we jouw website omturnen in een omgeving waarmee je meer geld kunt verdienen, meer mensen kunt helpen en uiteindelijk meer tijd overhouden om te kunnen doen wat je graag wilt doen.

Bekijk mijn trainingsvideo waarbij ik elke stap doorneem om jouw website zichtbaar te maken voor je bezoekers.

Succes!

TJIMKA

Online marketeer

- tjimka.nl
- info@tjimka.nl
- tel. 06 24 69 69 25



Inhoudsopgave:

De Website SEO Sprintlist!	1
Welkom!	2
Inhoudsopgave:	3
Homepage Navigatie & Header:	4
Call to Action:	5
Body:	6
Service & Testimonials:	7
Referenties & Lightbox Popup:	8
Jouw Verhaal:	9
Lead generator:	10
Kenmerken & Live Chat:	11
Footer:	12
Neem nu actie!	13
Hoe verder...	15



Homepage Navigatie & Header:

De titel van je website en je menu moeten heel helder zijn voor je bezoeker zodat ze in één oogopslag zien wat het is en wat ze hier kunnen doen, waar ze kunnen klikken voor wat ze graag willen hebben of kopen (jouw aanbod) en hoe ze jou kunnen contacten (CTA).

Gebruik geen moeilijke woorden maar schrijf tekst die makkelijk te begrijpen is, probeer te voorkomen dat je vaktermen gebruikt. Houd je menu overzichtelijk zodat je informatie snel te vinden is.

Zorg ervoor dat je telefoonnummer aangeklikt kan worden om vanaf een mobiel direct te kunnen bellen en maak je e-mail adres klikbaar om rechtstreeks een e-mail te kunnen sturen of stuur ze naar een formulier waar ze meer informatie kunnen aanvragen.

- 1. Plaats een professioneel logo
- 2. Plaats je 'tagline' bovenaan al jouw pagina's, zodat het altijd boven de vouw zit en zichtbaar is wanneer iemand op jouw website land.
- 3. Maak je telefoonnummer bovenaan de site klikbaar.
- 4. Social media follow buttons bovenaan de site
- 5. Simpele en effectieve navigatie



Call to Action:

Trek de aandacht met een goede profiel foto en een sterke 'call to action'* die in één zin zegt voor wie jouw aanbod/product bedoeld is en hoe of waarbij jij hen kunt helpen om iets te bereiken.

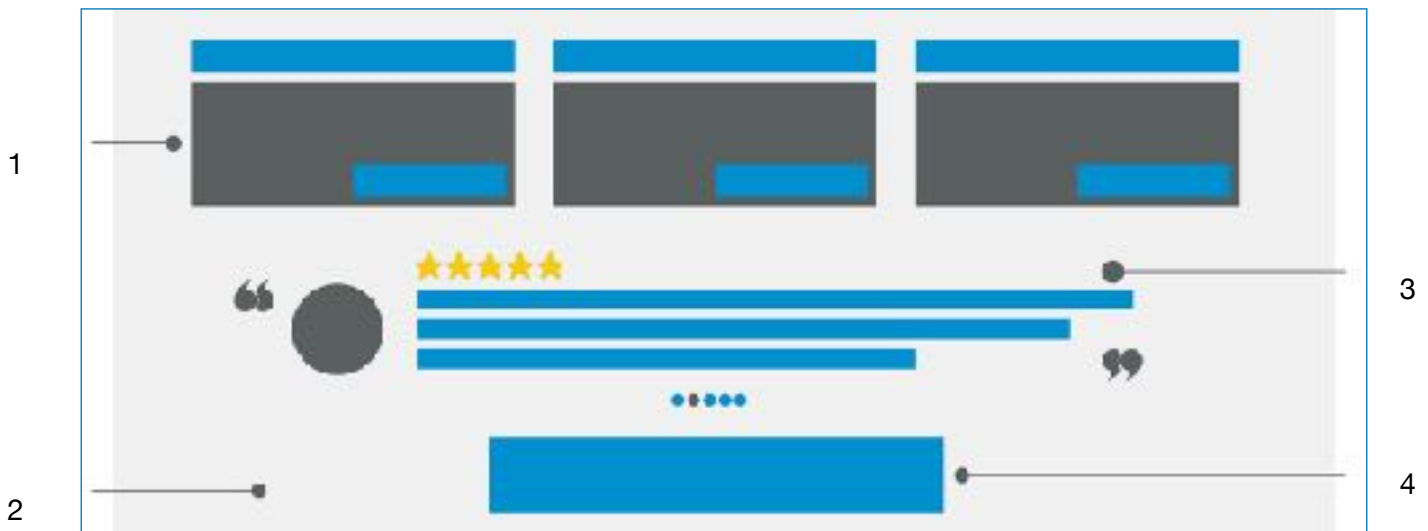
- 1. Professionele foto (gebruik geen stockfoto's)
- 2. Een duidelijk en uniek bedrijfsconcept (Wij helpen [jouw ideale klant] te bereiken [wat ze het liefst willen].)
- 3. Een goede pakkende tagline/subtitel met het juiste keyword (Check google suggest en/of de Google Adwords Keyword Planner)
- 4. *Call to action button (CTA) boven de vouw (Plaats hier een button tekst met link zoals bijvoorbeeld: "Ja, stuur mij informatie" of "Gratis proberen".)
- 5. Een video of afbeelding, gedeeltelijk op de vouw.
- 6. Kunnen bezoekers de volgende vragen beantwoorden zonder naar beneden te hoeven scrollen (onder de vouw):
 - Wat is dit?
 - Wat maakt dit uniek?
 - Wat kan ik hier doen? en
 - Waar moet ik klikken?



Body:

Het doel van deze ruimte is om je bezoeker het gevoel te geven dat je hun begrijpt en hun taal spreekt. Je weet wat ze graag willen en hoe jij ze kunt helpen om dat te krijgen.

- 1. Aantrekkelijke Titel (Gebruik in ieder geval één keyword en gebruik de H2, H2, H3 etc. tags, zodat zoekmachines kunnen zien waar de pagina over gaat).
- 2. Schrijf tekst waarin je een aantal keren jouw keyword(s) gebruikt (niet te vaak, dan wordt het juist weer afgestraft).
Ongeveer 300+ woorden waarin je vertelt wat jouw voordelen zijn wanneer ze bij jou kopen/bestellen e.a.
- 3. Gebruik iets waardoor mensen vertrouwen krijgen, zoals een gratis sample of gratis bezorgen of een 'niet goed, geld terug garantie'.
- 4. In de body tekst gebruik je een kernwoord dat linkt naar een andere pagina op jouw site (SEO voordeel).
- 5. Tweede call to action link (laat je bezoekers nooit zoeken naar wat de volgende handeling is).



Service & Testimonials:

Welke services en garantie bied je aan? In plaats van over jezelf te vertellen laat je de klant weten welke voordelen je kunt aanbieden. Hebben ze recht op garantie, is er een terugbreng- of ruil service, een niet goed geld terug voordeel?

Met dergelijke voordelen krijgt je klant vertrouwen in jou en je product of dienst.

Laat jouw klanten voor je spreken, de klanten die fan van je zijn, zijn jouw beste verkopers! Vraag ze om een aanbeveling (testimonial)*. (In een paar korte zinnen iets over de resultaten en feedback van jouw service/dienst of product wat je op je website kunt plaatsen).

- 1. Beschrijving van de service- en garantie voordelen, met de juiste kernwoorden. (Praat liever over je klant in plaats van over jezelf).
- 2. Heb je de verborgen tracking codes geïnstalleerd, zoals Facebook Pixel, Google Analytics, etc?
- 3. Testimonials geven vertrouwen en geloofwaardigheid. Plaats de testimonials die meetbare resultaten tonen en probeer mogelijke bezwaren weg te nemen bij je bezoekers.
- 4. Op waarde gerichte call to action.

* In een volgende module leer ik je hoe je heel makkelijk aan testimonials kunt komen. Wil jij ook snel betrouwbaarheid en geloofwaardigheid uitstralen op je website, stuur me dan een e-mail (info@tjimka.nl) en vraag naar de mogelijkheden.

2

1



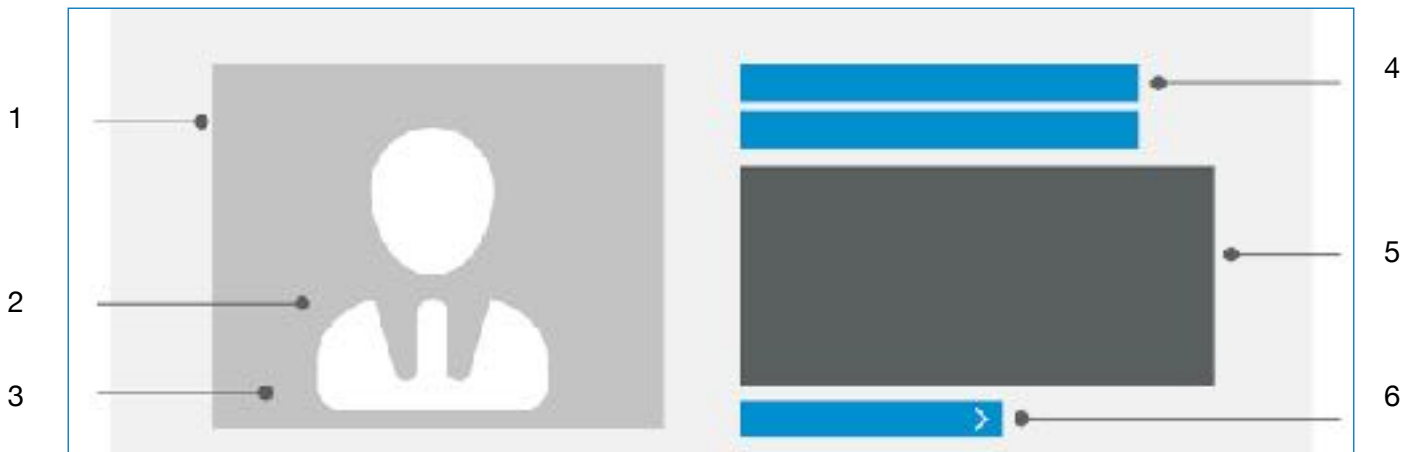
Referenties & Lightbox Popup:

Toon de resultaten die jouw klanten bereikt hebben, waar jij ze bij geholpen hebt met enkele krachtige case-studies of een kijkje in jouw portfolio.

Het is niet aantrekkelijk om iets over jezelf te zeggen, hoe goed en fantastisch je bent. Maar wanneer iemand anders dat van jou vindt dan heeft het veel meer waarde.

Wanneer je meer e-mails wilt ontvangen voor je lijst dan kun je hier een popup optin-formulier voor gebruiken dat pas vertoont wordt wanneer men iets naar beneden scrollt op de pagina. Exit popups werken ook goed die worden vertoont wanneer de bezoeker op een andere pagina klikt of de site verlaat.

- 1. Toon een voorbeeld waarbij je de resultaten laat zien van de transformatie die de klant heeft gemaakt, dankzij jouw hulp. Of laat een deel zien van jouw portfolio met een link om meer te lezen.
- 2. Ook al vindt iedereen deze popups vreselijk, conversiestudies tonen redelijk consistente resultaten aan. Ga het gewoon eens proberen en wanneer het helpt om meer conversie te creëren dan heeft het ook effect op de SEO.



Jouw Verhaal:

Bezoekers willen graag weten met wie ze gaan werken. Gebruik deze ruimte om jouw verhaal en jouw missie te vertellen. Ook al gaat dit gedeelte over jou, vergeet niet te vertellen wat het voordeel van de bezoeker is. Hoe kan jouw kennis en ervaring hen helpen?

- Gebruik deze ruimte om je persoonlijke merk te bouwen, jouw kenmerken.
- Voeg een professionele foto van jezelf toe.
- Vergeet niet om alle afbeeldingen een Alt tag te geven, dit helpt weer voor de SEO.
- Vertel jouw verhaal en missie of het waarom.
- Maak contact en leg uit hoe jij een probleem zag of had en hoe je dat opgelost hebt.
- Voeg een 2e call to action toe om met jou aan de slag te gaan/jouw product of dienst te kopen, lees meer over mij of boek een afspraak.



Lead generator:

Plaats hier je whitepaper, e-book of andere gratis weggever. In ruil voor het downloaden ontvang jij hun e-mail adres.

1. Een goed pakkende titel.
2. 2 à 3 voordelen met bullet points.
3. Een eenvoudig aanmeldformulier (opt-in) met alleen naam en e-mail adres (hoe meer je vraagt des te minder mensen het formulier invullen).
4. De call to action moet waarde gericht zijn.
5. Een opvallende afbeelding van jouw gratis weggever.



Kenmerken & Live Chat:

Bouw aan geloofwaardigheid en sociaal bewijs door de logo's van bekende websites en organisaties te tonen waar jij iets gepresenteerd hebt of mee gesproken. Logo's van klanten die je bedient hebt of zelfs certificaten die je verdient hebt, alles wat ten goede komt voor jouw geloofwaardigheid en te maken heeft met jouw dienst of product.

Een live chat service aanbieden kan helpen de conversie te verhogen. Hier zijn diverse mogelijkheden voor.

1. Plaats logo's van jouw klanten waar je mee gewerkt hebt.
2. Voeg een live chat functionaliteit toe op je website om vragen te beantwoorden en je leads daarmee te verhogen.



Footer:

Plaats voor de gebruiksvriendelijkheid ook navigatie mogelijkheden in je footer. Zet hier ook je contactgegevens of contactformulier incl. locatie en openingstijden wanneer dit voor jou van toepassing is.

1. 2e navigatie
2. Naam, adres, telefoon, openingstijden, Google maps (dit helpt je bezoekers maar ook je SEO!)
3. Copyright informatie
4. Een kort en bondig contactformulier voor informatie aanvragen.
5. Juridische informatie: Privacy, Voorwaarden, disclaimer, VGA info. e.a.

Neem nu actie!

Hoe zou het zijn wanneer je 3 x zoveel leads genegeerd dan wat je nu krijgt? Websites zijn net levende, ademende wezens die continue verzorgd moeten worden omdat hij anders dood gaat. De meeste wijzigingen kunnen binnen een uur gedaan worden.

Plan elke week dezelfde tijd een afspraak met jezelf in voor website onderhoud, begin met deze wijzigingen en vanaf de volgende dag zie je resultaat!

KEN JE DOELEN

- Bepaal primaire en secundaire doelen
- Welke actie moeten jouw bezoekers nemen?
- Primair CTA in een contrasterende kleur
- Praat tegen één doelgroep
- Een heldere 'customer journey', zodat men weet wat de volgende stap is.

BOUW VERTROUWEN OP & GELOOFWAARDIGHEID

- Testimonials / Reviews
- Casestudies / succes verhalen
- Logo's van partners en klanten
- Garantie
- Blog / Vlog
- Professionele foto

GEWELDIGE BRANDING

- Professioneel logo
- Een sterk marketing/merk boodschap
- Een mooi esthetisch design
- Vertel je verhaal, waarom & missie
- Bouw jouw persoonlijke merk in je bedrijf

AANTREKKELIJK ZIJN

- Een duidelijke unieke waardepropositie
- Voordeel gedreven verkoop tekst
- Sterke titels met duidelijke CTA
- Laat weten hoe je problemen oplost

BEN ONWEERSTAANBAAR

- Maak een onweerstaanbaar aanbod
- Bied een gratis weggever aan in ruil voor hun e-mail adres.
- Verras ze met iets speciaals na de opt in
- Houd je opt-in makkelijk en snel

BEN MAKKELIJK BEREIKBAAR

- Klikbaar telefoonnummer bovenaan de site
- Social media iconen
- Makkelijk te vinden contact details
- Duidelijke CTA
- Bondige verzoekformulieren

WORDT GEVONDEN

- Maak gebruik van kernwoorden op de juiste plaats
- Kernwoorden in titel tags, meta description en H1, H2 headings, image Alt tags
- Schrijf een tekst van 300-500 woorden met gebruik van de kernwoorden.
- Plaats je naam, adres en telefoonnummer met Google maps
- Mobiel geoptimaliseerde website
- Interne links naar andere pagina's

LEADS GENEREREN

- Aantrekkelijke nieuwsbrief opt-in
- Lead magnet / lead generator
- Gratis offerte of informatie aanvraag
- Pop-up Lightbox
- Eerste of tweede CTA button
- Contact formulier

PRO TIP: Optimaliseer je website voor conversie en bouw je automatische funnels voordat je geld spendeert om traffic te genereren. Het heeft geen zin om een lekke emmer te vullen!

Hoe verder...

Ik heb de meest belangrijke items genoemd die toevoegen aan een conversie gerichte website. Laat het nu niet liggen zodat het onder het stof komt maar implementeer wat je geleerd hebt. De meeste wijzigingen kun je al binnen een uur uitvoeren. Dat betekent dat je vandaag nog kunt starten en morgen resultaat ziet!

Laat me weten wanneer je vragen hebt! Het is misschien allemaal wat veel of overweldigend voor je, er zijn dan ook veel stappen nodig voor een effectieve marketing funnel. Maar ik help je daar graag bij met een duidelijk stappenplan.

Mail me gerust om vrijblijvend een **Online Strategie Sessie** aan te vragen: info@tjimka.nl. Ik bel je dan op een afgesproken tijdstip en kijk met je mee waar de knelpunten zitten en de mogelijkheden op gebied van online marketing.

Bedankt voor het lezen & succes met Online Zichtbaarheid!

TJIMKA

Tjimka R. Bakker - Online marketeer
www.tjimka.nl • info@tjimka.nl



BOEK NU JE GRATIS ONLINE STRATEGIE SESSIE!