

# Succesvolle websites



Veel bedrijven hebben tegenwoordig een eigen website, maar hoeveel van deze websites zijn echt succesvol? Halen deze bedrijven er echt opdrachten mee binnen? Halen ze er extra omzet uit?

## Bouwstenen voor een succesvolle website

Vaak denken bedrijven dat ze klaar zijn als ze een website hebben laten ontwikkelen. De taak is afgerond en er kan weer energie worden gestopt in de dagelijkse werkzaamheden, zoals het binnenhalen van klanten.

Juist het binnenhalen van nieuwe klanten wordt steeds meer online gedaan. Iedereen is verbonden met het internet via hun telefoon, tablet of computer. Als de nieuwe website

hierop goed te vinden is kan dit nieuwe klanten en omzet opleveren. Zorg dat de onderstaande bouwstenen voor een succesvolle website geregeld zijn.

## Duidelijke domeinnaam en goede hosting

Een **domeinnaam** voor een website is als een adres voor een winkel. Als het adres van een winkel onduidelijk is dan komen er geen mensen naar de winkel. Bij een website is dat hetzelfde, als de domeinnaam niet duidelijk is dan kunnen bezoekers de website niet vinden.

De hosting van een website is vergelijkbaar met de fundering van een winkel, als de hosting niet sterk en betrouwbaar is kan dat ten koste gaan van de winkel. Als een website niet goed bereikbaar is kunnen bezoekers de website niet gebruiken.

## Gebruiksvriendelijke conversie-gerichte website

Om de vergelijking met de winkel door te trekken, bezoekers moeten makkelijk door een website kunnen navigeren en alles snel kunnen vinden, zoals dat ook bij een winkel is. Als een winkel rommelig is dan haken mensen ook af. Zorg dat de website gebruiksvriendelijk en overzichtelijk is.

Probeer de bezoekers van de website naar je doelen te sturen, zoals je in een winkel een bak met aanbiedingen opvallend neerzet bij de kassa. Leg de bezoekers in de watten en bied dingen aan waarin ze geïnteresseerd kunnen zijn.

## Relevante bezoekers trekken naar je website

Alleen een mooie winkel geeft geen garantie voor bezoekers. Er moet reclame worden gemaakt. Bij een website kan dat op veel manieren, zoals hoog scoren in de organische resultaten in Google via **SEO**. SEO is een duurzaam proces en is op de lange termijn erg rendabel.

Wil je sneller resultaat dan kan er worden geadverteerd via **Google AdWords**. Er wordt dan per klik betaald aan Google. Let erop dat de kosten kunnen oplopen, omdat

campagnes niet goed geoptimaliseerd zijn. Het leent de moeite om hier een professional naar te laten kijken.

Een ander gebied waar veel potentiële klanten te vinden zijn is op social media. Let er wel op dat de social media netwerken aansluiten bij de doelgroep van het bedrijf. Zorg dat hierin de juiste keuzes worden gemaakt.