



TAALTIP #16 Tips voor een effectieve homepage

Wil je meer halen uit je website? Wil je het weigeringspercentage verlagen? Kijk dan eens kritisch naar de tekst om je homepage. Veel bedrijven redeneren vanuit hun eigen organisatie. Beter is echter om vanuit de klant te denken. Een paar tips.

Tip 1: Benoem de problemen waar uw potentiële klant tegen aan loopt

Door de problemen van je klant te herkennen en te benoemen herkent je klant zich direct. Het 'ja, daar loop ik tegen aan'- gevoel. De kans dat de bezoeker verder leest, vergroot je aanzienlijk hierdoor.

Tip 2: Benoem de oorzaken van het probleem

Noem de belangrijkste oorzaken van de problemen. Zo creëer je niet alleen herkenning maar ook begrip. Je laat je kennis en ervaring zien op dat gebied.

Tip 3: Vertel hoe het ook kan

Vertel de klant hoe hij van het probleem af kan komen. Dit is de eerste stap naar de oplossing die je kunt bieden

Tip 4: Vertel wat jij kunt betekenen

Vertel hoe jij en jouw bedrijf de klant kan helpen bij zijn probleem.

Tip 5: Zet tot actie aan

Vertel de bezoeker wat hij moet doen om met jou in contact te komen.

Tip 6: Spreek de taal van uw doelgroep

Hoe technisch of specialistisch je dienst of product is, vermijd vakjargon. Spreek in gewone mensentaal die je klant begrijpt. Gebruik persoonlijke taal.

Tip 7: Maak uw homepage tekst leesbaar

Bezoekers scannen tekst op internet. Zorg dus voor een heldere indeling en gebruik kopjes en alinea's en zorg voor korte zinnen.

Tip 8: Content is King

Bezoekers van jouw website zijn op zoek naar oplossingen, overtuigingskracht, vertrouwen, uitleg etc. Een mooi design is leuk, maar uiteindelijk is het de inhoud die telt. Steek daar dus tijd in.

Tip 9: Wees onderscheidend

Waarom moet een klant naar jou toekomen? Wat maakt jou anders dan anderen? Wat heb jij de klant te bieden. Wee shier duidelijk en concrete in.

Tip 10: Vertel de kern

Een goede homepage tekst is kort en krachtig. Ga uit van maximal 100 woorden verdeeld over 2-3 alinea's.