**10 punten voor een goede landingspage**

**1. headlines specifiek en direct maken.**

De headline ook wel de pagina titel genoemd, is een essentieel onderdeel in het communiceren van je unieke boodschap die je probeert over te dragen naar je website bezoekers. Dit is namelijk het eerste wat de bezoekers van je website opvalt en leest, Dit moet daarom duidelijk aangeven waar de website over gaat, kort maar krachtig. Daarnaast ook interessant genoeg klinken om de aandacht vast te houden. Zodat ze je pagina verder bekijken. Dit zorgt ervoor dat de bezoeker precies weet waarvoor ze komen en of het product en/of de informatie iets is wat ze nodig hebben. (Een tip hiervoor) : Probeer geen persoonlijkheid eigenschappen uit te stralen, bijvoorbeeld niet proberen grappig of betweterig over te komen, hou je website neutraal anders valt de kernboodschap weg. Dit is de kracht in een concrete headline.

**2. focus op een primair doel dus 1 enkele call to action.**

De grootste kracht in een landingspagina is zijn focus op één bepaalt primair doel. Dit is bedoelt voor als jij je product of dienst wilt verkopen, dan heb je een call to action knop met een primair doel nodig op je pagina. Bijvoorbeeld als je leads wilt verzamelen dan heb je een call to action button daarvoor nodig. Maar zorg er wel voor dat je 1 duidelijk doel hebt dut bijvoorbeeld niet een tweede call to action button in de pagina toevoegen die een compleet ander doel heeft. Dit zorgt voor onduidelijkheid op je pagina, en zorgt ervoor dat je hoofd focus weg valt. Het is mogelijk om een tweede call to action button te gebruiken, maar dan moet je in het ontwerp wel goed nadenken over hoe je aan gaat geven welke knop het belangrijkste is voor jouw om je doel van je pagina te bereiken. Hou de focus in gedachte!

**3. houd je design met 1 primaire kleur als achtergrond om de rust te bewaren.**

Bij het ontwerpen van een landingspagina is het meestal handiger om het netjes te houden, dit doe je door voornamelijk 1 primaire kleur te kiezen. Dit is minder leuk voor de designers maar maakt de pagina wel netter en overzichtelijker, maar niet perse saai. Zorgt meer dat er geen afleidende prikkels zijn. Anders wordt je overweldigd door de verschillende prikkels en signalen die allemaal iets van je vragen waardoor de website heel snel slordig en onoverzichtelijk overkomt waardoor mensen je website meestal verlaten. Dus door het beperkte gebruik van kleuren kan je het kleurcontrast effectief benutten op je pagina.

**4. laat de call to actions opvallen**

Wat ik al eerder heb vertelt is dat de call to action button een erg belangrijk onderdeel is van je pagina, dit zorgt namelijk dat je jouw doel behaalt en mensen die je pagina bezoeken tot actie komen. Maar hoe zorg je nou dat die button opvalt? Doe dit vooral door een tegengestelde kleur te gebruiken van de achtergrond bijvoorbeeld een blauwe achtergrond met een oranje/ rode button is perfect. Maar dit is niet alles, Wat ook erg belangrijk is is dat je je call lto action button meerdere keren laat terug komen en niet maar 1 keer bovenaan de website dat haalt namelijk de hele kracht uit je button.

**5. logische pagina indeling en paginastructuur**

Over het algemeen staan er veel elementen op je landingspagina, de tekst, titels en subtitels, afbeeldingen, reverences etc. Alleen hoe en waar plaats je deze elementen het beste op je website? In dat geval moet je je pagina zien alsof het een verhaal vertelt, en dus in de juiste volgorde moet zijn. Dus je laat eerst zien wat het eventuele probleem is waar de bezoeker van je pagina tegen aanloopt daarna geef je hem jouw oplossing voor dit eventuele probleem en laat je zien waarom jouw manier het beste is!!! Op deze manier is je pagina logisch duidelijk en ook meteen handig voor gebruik, hierdoor krijg je ook betere recensies! Nou de elemeneten die zich bevinden op je webpagina verschillen natuurlijk per product/doel van de verkoper/maker. Maar er zijn een paar basis elementen die je kan gebruiken op je pagina zoals.

Beginnen met een titel die het probleem aangeeft.

Een subkopje die je oplossing geeft.

Een afbeelding van je product.

De call to action button waar ik het eerder over had.

Uitleg van de oplossing.

En de hoofd voordelen van je product met een duidelijke prijs erbij.

Als je nog andere ideeën hebt voor elementen dan is dat natuurlijk mogelijk, maar een tip voor het maken van je pagina, maak eerst een prototype in een tekstbestand zo kan je zien of het logisch overkomt.

**6. Hou je web pagina informatief**

Deze spreekt vooral voor zichzelf maar ik zal het verduidelijken, De klant/ bezoeker van je website geeft niks om jouw persoonlijk, maakt hun niet uit of je nou alleenstaand bent of samen woont met je vrouw en drie kinderen. Ook niet of je het leuk vindt om dit werk te doen etc. de klant is benieuwd naar je product, dus laat ook alleen jouw werk zien. Het is heel bot gezegd niet je facebook pagina. Blijf dus gefocust op de bezoeker door in plaats van woorden te gebruiken zoals ik/wij/ons die te vervangen met jij/jouw zodat het gericht is op je bezoekers.

**7. vertrouwens gevoel geven**

Vertrouwen is essentieel voor je website maar dit krijg je niet zomaar vertrouwen moet je verdienen! Maar hoe doe je dat? Laat vooral veel van jezelf zien, en dan bedoel ik een foto van je bedrijf en actieve werk omgevingen vrolijke gezichten. Daarnaast is het belangrijk om gegevens op je pagina te zetten zoals het email adres van je bedrijf, de locatie foto’s van het gebouw en vooral zorgen dat je website niet verouderd. Daarnaast moet je er ook voor zorgen dat er een manier is om direct vragen te stellen misschien door een forum of een rechtstreeks telefoon nummer. (met bel tijden anders wordt je gek gebeld). Vermeld ook wanneer je informatie vraagt zoals een email dat je er geen spam heen gaat sturen of ergens anders voor gaat gebruiken. En herkenbaarheid is ook erg belangrijk voor vertrouwen doe voor dit één enkel logo voor je bedrijf dit wordt langzaam bekender des te langer het bedrijf bestaat.

**8. Connecties en erkenbaarheid.**

Erkenbaarheid kan je vooral voor zorgen door een pakkende naam en een duidelijk logo te gebruiken voor je product en eventuele bedrijf. Deze erkenbaarheid is natuurlijk weer erg belangrijk voor het vertrouwens gevoel, Dus onderschat een pakkende naam met een mooi logo niet. Laat om te beginnen bijvoorbeeld zien met welke bedrijven je connecties hebt, dit is voor B2B-ondernemingen belangrijk want dit zijn de klanten voor hun. Daarnaast eventuele nieuwssites die over je hebben geschreven of zakenpartners die je hebt opgebouwd. Door deze elementen aan te tonen zorg je voor meer erkenbaarheid en vertrouwen. Dit principe is simpel namelijk, als andere jouw vertrouwen dan moet dat betekenen dat je betrouwbaar bent.

**9. optimaliseer je pagina op meerdere devices vooral mobiel!**

Dit is erg belangrijk omdat de meeste mensen/jongeren vooral het meeste op de mobiele telefoon zitten, aangezien deze makkelijk te gebruiken is overal waar je bent. Dit is belangrijk aangezien je er dan vooral voor moet zorgen dat je pagina er mooi en duidelijk uitziet voor telefoon gebruikers, dit houdt in de juiste maten van afbeeldingen en tekst zodat het in 1 klik duidelijk is waar je bent. Daarnaast moet je zorgen dat je website goed functioneert op mobiele telefoons, ook dat je een aparte versie van de site hebt die aangewezen wordt voor bijvoorbeeld desktop en tablets. Op deze manier is je pagina optimaal in gebruik. En daarnaast moet je de pagina zoveel mogelijk de designs en de inhoud optimaliseren voor de mobiel gebruikers.

**10. Subtiele richting aanwijzers!**

Het liefst heb je dat je bezoekers van je webpagina zonder obstakels de pagina kunnen doorzoeken en uiteindelijk jouw doel de call to action button gebruiken, zo zou het zijn in een ideale wereld maar meestal is dit niet het geval. Maar dat betekend niet dat je helemaal niks moet doen, je kan namelijk de richting aangeven voor je bezoekers zodat ze weten waar ze terecht kunnen in de juiste volgorde. Dit soort richting aanwijzers kunnen zowel subtiel als opvallend worden aangegeven. Bijvoorbeeld in de vorm van een pijl maar de pijl kan eruit springen of meegaan met de achtergrond, dit is het verschil van opvallend en onopvallend. En deze richting aanwijzers kunnen net het juiste duwtje zijn die de bezoekers nodig hebben zodat ze begrijpen wat er van hun verwacht wordt. Daarnaast kan de pagina pijl ook direct aangeven waar je heen moet bijvoorbeeld door de pijl te klikken ga je naar de volgende slide/ een aanmeldings pagina. Dit wordt niet aangeraden voor elke site maar het kan wel mits goed gebruikt mooi overkomen op je webpagina. Maar hou er wel rekening mee dat je het subtiel moet houden met deze toepassing van hulp elementen want je wilt niet dat je web pagina eruit gaat zien als een pop-up ad door de vellen kleuren en de te grote opvallende pijlen die aangeven waar je moet klikken. Je kan de kijkrichting ook manipuleren door het gebruik van afbeeldingen van gezichten, aangezien wij mensen van nature kijken waar andere mensen naar kijken dus dezelfde kijkrichting. Als je dan een foto gebruikt van iemand die richting de plek kijkt waar jij wilt dat ze naar kijken dan gebeurt dat meestal ook, is bewezen door een studie.

Dit waren al mijn tips voor het maken van een goeie landingspagina.

Gemaakt door: Jordan Ross