Als je de 10 punten niet begrijp

**#1**

In het eerste punt spreken we over wat belangrijk is aan de top van een website (the fold). Een bezoeker heeft vaak haast en wilt weten of hij/zij op de goede website zit, daarom moet een developer/programmer voor zorgen dat op de fold de belangrijkste content zichtbaar is.

**#2**

Als tweede zorg ervoor dat je bewijsmateriaal hebt. Een klant moet zeker zijn dat de dienst die jij aanbiedt vertrouw is, plaats reacties van klanten en scores die jij hebt gekregen op jouw site. Dat gaat zorgen voor een sociale bewijskracht en vertrouwen naar andere klanten toe.

**#3**

Number three: Maak jou website not to big to explore. In plaats daarvan maak het zo simpel mogelijk door de bezoeker alleen te kunnen laten reageren op de call to action.

**#4**

Als vierde: Bezoekers kijken altijd of een website interessant is voor hun. Maak daarom bulletpoints met bulletpoints zorg je ervoor dat een website interessant tijdens het scanproces. Een oneven aantal werkt het beste meestal.

**#5**

Fifth point: Een landingspagina draait om een opvallende CTA (call to action). Dus zorg ervoor dat je die goed kan zien, vinden en dat het een bezoeker aantrekt en overtuigd om het te doen gebruik daarvoor meerdere cta’s.

**#6**

Nummer zes: Gebruik een CTA met twee stappen zoals een knop met link voor de gegevens in te vullen.

Of een knop met een popup formulier.

**#7**

Als zevende: Om te laten zien aan de bezoeker dat je dankbaar bent kan je na de aanmelding een goede bedankpagina maken met bijvoorbeeld een extratje of een felicitatie.

Samengevat:

* Dank je wel en gefeliciteerd voor je bezoeker
* Als je met een dubbele optin werkt: zorg dat mensen weten dat ze in de e-mailbox op een link moeten klikken
* Info over wat te doen als mensen geen e-mail krijgen en hoe ze je kunnen bereiken
* Een plaatje (of video) helpt altijd
* Overweeg een upsell of een call-to-action voor een vervolgactie

**#8**

Eight: Zorg dat je de doelgroep het beste aanspreekt, zodat je bezoekers een besluit kunnen nemen door te doen als volgd:

* Bewust worden van een probleem
* Alternatieven onderzoeken
* Opties en risico’s analyseren
* De beste optie kiezen
* Actie ondernemen om te implementeren

Met deze stappen wordt het makkelijker voor de bezoeker of jou lwebpage interessant is voor hem.

**#9**

De negende punt: Wees altijd lief voor je bezoeker door beleefd en aardig te zijn zelfs als ze een foutje maken.In rode letters teruggeven ‘Fout emailadres’ is niet erg positief. ‘Het lijkt er op dat we je emailadres niet goed kunnen lezen. Wil je even controleren of het helemaal correct is?’ wel vrolijk en motiverend overkomt bij de bezoeker.

**#10**

Ten slotte: houd bij op Google analytics hoe vaak wagt jouw cijfers zijn van jouw website.

Hoevaak wordt het gebruikt en hoe goed wordt het gebruikt, zodat je eventueel dingen kaan verbeteren.