

SKYE Website Optimalisatie

Alex Hormozi Strategie Implementatieplan

Waarom Alex Hormozi's Aanpak?

Alex Hormozi is een Amerikaanse ondernemer die bedrijven heeft opgebouwd met meer dan \$100 miljoen waarde. Zijn framework draait om één kernprincipe: maak een aanbod zó goed dat mensen zich dom voelen als ze 'nee' zeggen. Dit document past zijn bewezen strategieën toe op skye-unlimited.be.

De Value Equation

Hormozi's Value Equation bepaalt hoe waardevol je aanbod overkomt:

$$\text{WAARDE} = (\text{Dream Outcome} \times \text{Kans op Succes}) \div (\text{Tijdsduur} \times \text{Inspanning})$$

Dream Outcome: Wat de klant écht wil bereiken (verhogen)

Kans op Succes: Hoe zeker de klant is dat het werkt (verhogen)

Tijdsduur: Hoe lang het duurt om resultaat te zien (verlagen)

Inspanning: Hoeveel moeite de klant moet doen (verlagen)

Analyse: Huidige SKYE Website

Wat goed is

- Duidelijke prijzen (€150/maand en €500/maand)
- Lokale focus (Brugge)
- Portfolio met echte projecten (Tanoshi, Mancode)
- Persoonlijke branding (vernoemd naar dochter)

Wat mist (volgens Hormozi)

- Geen duidelijke 'Dream Outcome' in de headline
- Geen risico-omkering (garantie)
- Geen urgentie of schaarste
- Te weinig social proof (testimonials)
- Geen specifieke tijdsduur genoemd
- Features i.p.v. benefits communicatie

Implementatieplan: 7 Hormozi Principles

1. Dream Outcome Headline

Probleem: Je huidige headline focust op wat je doet, niet op wat de klant krijgt.

Huidige headline: "Professioneel Webdesign Brugge - Websites vanaf €150/maand"

Nieuwe headlines (kies er één):

"Krijg meer klanten via je website - zonder technische kennis"

"Van onzichtbaar naar vol geboekt in 7 dagen"

"Stop klanten verliezen aan de concurrent met de betere website"

Subheadline: "Professionele websites voor Brugse ondernemers - live binnen 7 dagen, vanaf €150/maand"

2. Risico Omkering (Garantie)

Hormozi zegt: "Neem al het risico weg van de klant." Mensen zijn bang om geld te verspillen.

Implementatie voor SKYE:

✓ **100% Tevredenheidsgarantie**

"Niet tevreden met je website na 30 dagen? Je krijgt je eerste maand volledig terug. Geen vragen."

Extra garanties die je kunt toevoegen:

- "Live binnen 7 dagen of je eerste maand gratis"
- "Onbeperkte revisies tot je 100% tevreden bent"
- "Gratis doorlopende support - ook na oplevering"

3. Tijdsduur Verminderen

Mensen willen resultaat NU. Hoe sneller je levert, hoe waardevoller je aanbod.

Concrete tijdslijnen voor je website:

- "Eerste concept binnen 48 uur"
- "Volledige website live binnen 7 dagen"
- "Zelfde dag reactie op al je vragen"
- "Direct resultaat: je eerste klanten binnen 30 dagen"

4. Inspanning Verminderen

Klanten willen geen werk. Ze betalen juist om werk UIT HANDEN te geven.

Communiceer dit op je site:

- "Wij regelen álles - jij hoeft alleen 'ja' te zeggen"
- "Geen technische kennis nodig"
- "Teksten, foto's, hosting - wij pakken het op"
- "1 telefoontje van 15 minuten = je website in productie"

5. Social Proof Versterken

Mensen volgen mensen. Testimonials en resultaten zijn goud waard.

Wat je moet toevoegen:

Testimonials	Resultaten
Video testimonial van Tanoshi Sushi eigenaar	"X nieuwe klanten in eerste maand"
Screenshot van WhatsApp reviews	Before/after screenshots
Google Reviews embedden	"Van 0 naar 50 reservaties/week"

Pro tip: Vraag je bestaande klanten (Tanoshi, Mancode) om een korte video testimonial. Bied eventueel 1 maand gratis in ruil.

6. Urgentie & Schaarste

Mensen stellen uit tenzij er een reden is om NU te handelen.

Ethische urgentie tactieken:

- "Ik neem maximaal 3 nieuwe klanten per maand aan" (schaarste)
- "December actie: eerste maand €99 i.p.v. €150" (tijdslimiet)
- "Nog 1 plek beschikbaar voor januari" (live counter)
- "Gratis SEO-scan bij aanmelding deze week" (bonus)

7. Value Stack (Bonussen)

Stapel extra waarde bovenop je core aanbod zodat de deal onweerstaanbaar wordt.

Jouw value stack voor €150/maand:

Wat je krijgt	Waarde
Professionele 5-pagina website	€1.500
Premium hosting & SSL certificaat	€200/jaar
Basis SEO optimalisatie	€300
Google My Business setup	€150
Onbeperkte wijzigingen & support	€100/maand
WhatsApp widget integratie	€75
TOTALE WAARDE	€2.325+
JOUW INVESTERING	€150/maand

Concrete Website Aanpassingen

Hero Sectie (Boven de vouw)

Nieuwe structuur:

1. **Headline:** "Krijg meer klanten via je website - zonder technische kennis"
2. **Subheadline:** "Live binnen 7 dagen • Vanaf €150/maand • 30 dagen niet-goed-geld-terug"
3. **CTA Button:** "Start Nu - Gratis Gesprek" (groot, opvallend)
4. **Trust bar:** Logo's/namen van klanten: Tanoshi Sushi, Barbershop Mancode, etc.
5. **Social proof:** "Al 10+ ondernemers uit Brugge geholpen"

Probleem Sectie (Direct na hero)

Benoem de pijn die je doelgroep voelt:

- "Geen website? Klanten kunnen je niet vinden."
- "Verouderde website? Je concurrent krijgt jouw klanten."
- "Geen tijd voor techniek? Elke dag dat je wacht kost je geld."
- "Agencies te duur? Je hoeft geen €5.000+ uit te geven."

Oplossing Sectie

Positioneer jezelf als dé oplossing:

"Ik ben L, webdesigner uit Brugge. Ik help lokale ondernemers professioneel online komen - zonder gedoe, zonder grote investering, en zonder technische kennis nodig. SKYE is vernoemd naar mijn dochter: Skye Is The Limit."

Proces Sectie (3 Stappen)

Maak het simpel en visueel:

STAP 1 Gratis gesprek (15 min)	STAP 2 Ik bouw je site (7 dagen)	STAP 3 Meer klanten (vanaf dag 1)
---	---	--

Actieplan: Week 1-2

Week 1: Foundation

1. **Dag 1-2:** Nieuwe hero sectie implementeren (headline, subheadline, CTA)
2. **Dag 3:** Garantie toevoegen aan pricing sectie
3. **Dag 4:** Value stack tabel maken
4. **Dag 5:** Testimonial requests sturen naar Tanoshi en andere klanten
5. **Dag 6-7:** Proces sectie (3 stappen) toevoegen

Week 2: Optimalisatie

1. **Dag 1-2:** Urgentie element toevoegen ("Nog X plekken in januari")
2. **Dag 3:** FAQ sectie met bezwaren (te duur? geen tijd? werkt het?)
3. **Dag 4-5:** Testimonials verwerken en toevoegen
4. **Dag 6:** Mobile optimalisatie checken
5. **Dag 7:** A/B test opzetten voor headlines

Succes Meten

Track deze metrics om te zien of de aanpassingen werken:

Metric	Doel
Bounce rate	Onder 50%
Tijd op pagina	Minimaal 2 minuten
CTA clicks	5%+ van bezoekers
Contact formulier submissions	2%+ van bezoekers
Conversie naar klant	1 op 10 gesprekken

Onthoud:

"Make an offer so good, people feel stupid saying no." - Alex Hormozi

Focus op waarde leveren, risico wegnemen, en het proces zo makkelijk mogelijk maken. De rest volgt vanzelf.