Gebruikersonderzoek call-to-action

Testplan

Testdoel en onderzoeksvraag

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te krijgen in welke call-to-action het meest effectief is in het bevorderen van conversie op de website www.weldaseurope.com. Om dit te bereiken, luidt de onderzoeksvraag: wat is de meest effectieve call-to-action om conversie te bevorderen op de website www.weldaseurope.com?

Methode

Voor dit onderzoek is het plan om een steekproef van 10 respondenten te selecteren die in hun huidige of vorige functie B2B inkopen doen of hebben gedaan. Er worden contacten en zakelijke relaties in deze sector benaderd via het eigen netwerk. Er wordt gevraagd of de respondenten geïnteresseerd zijn om deel te nemen aan het onderzoek. Het scenario wordt aan de respondenten voorgelegd. Vervolgens zullen er twee vragen worden genoten en naar het antwoord worden gevraagd. De vragen die voor dit onderzoek worden gebruikt, zijn kwantitatieve vragen die zowel de triad test als de A/B-test bevat (Fontys ICT, z.d.; A/B testing, z.d.).

Na het verzamelen van de gegevens zullen de resultaten van de enquête geanalyseerd worden. Op deze bevindingen wordt een rapport opgesteld. De resultaten worden geïnterpreteerd en de conclusies worden getrokken op basis van de bevindingen van het onderzoek. Het rapport zal worden gebruikt om inzichten te verkrijgen in welke call-to-action het meest effectief is in het bevorderen van conversie.

Scenario's

Vraag: Kunnen bedrijven contact opnemen met Weldas?

Taak: Op de website van Weldas zijn de contactgegevens te vinden.

Scenario: De lasbenodigdheden van je bedrijf zijn aan vervanging toe. Je wil graag informeren wat de kosten zijn bij Weldas voor de benodigde spullen. Vind uit hoe je dat kan doen.

Prototype

Triad test

Vraag: Als je contact wilt opnemen met Weldas via hun website, in welke volgorde zou je dan op de knoppen klikken? Kun je aangeven welke knop je eerst zou selecteren, welke knop je daarna zou kiezen en welke knop je als laatste zou selecteren?

Professionele keus wereldwijd

Weldas® voortdurende productontwikkeling en kwaliteitscontrole, ondersteund door proeven door lassers, heeft een wereldwijde reputatie verdiend van de hoogste kwaliteit en meest innovatieve producten op het gebied van lashandschoenen en laskleding. Onze fabriek is ISO 9001 gecertificeerd in Augustus 1999. Weldas® biedt een klantgericht ontworpen productlijn aan voor speciale toepassingen en vragen uit de markt. Alle standaard verpakkingen zijn v.v. productinformatie en een barcode als ook een ophanghaak. Weldas producten zijn gemarkeerd met de juiste EN standaards. Lees meer

Neem contact op met een van onze specialisten





A/B test

Vraag: Geef aan welke knop je eerder zou aanklikken.

Contact Neem vrijblijvend contact op met ons! Als u je gevevens invult, dan zullen wij contact met u opnemen.					
Voornaam*	Achternaam*	E-mail*	Telefoonnummer*		
Contact Neem vrijblijvend contact op met ons! Als u je gevevens invult, dan zullen wij contact met u opnemen.					
Voornaam*	Achternaam*	E-mail*	Telefoonnummer*		
Verzenden					

Rapport

Inleiding

Momenteel maakt Weldas gebruik van een verouderde website die niet voldoet aan de behoeften van de bezoekers. De nieuwe website moet een marketinginstrument worden en wordt gebouwd met een op maat gemaakt thema in WordPress door Happy Horizon. Weldas is een marktleider in Europa en wil een strakke marketing website om verdere uitbreiding te ondersteunen. De focus moet liggen op een betere gebruikerservaring en een duidelijke call-to-action om conversie te bevorderen.

Weldas biedt een breed assortiment van lasproducten, variërend van lashelmen, lashandschoenen en lasjassen tot aan persoonlijke beschermingsmiddelen zoals ademhalingsbescherming (*Weldas Europe*, z.d.). Weldas biedt hierbij verschillende producten en stijlen aan, waardoor de consument een ruime keuze heeft.

Bij Weldas is het grootste deel van de verkoop gericht op de B2B-markt (*Weldas Europe*, z.d.). Weldas verkoopt producten aan andere bedrijven. Dit betekent dat Weldas zich richt op het bedienen van de behoeften van zakelijke klanten, door het aanbieden van producten en diensten die specifiek zijn ontworpen voor de metaalbewerkingsindustrie. Weldas biedt een klantgericht ontworpen productlijn aan voor speciale toepassingen en vragen uit de markt.

Een Call-to-Action (CTA) is een essentieel onderdeel van elke website en digitale marketingcampagne, omdat het de gebruiker uitnodigt om een bepaalde actie te ondernemen, zoals het plaatsen van een bestelling of het inschrijven voor een nieuwsbrief. Het is daarom belangrijk dat bedrijven begrijpen welke elementen van een CTA het meest effectief zijn in het stimuleren van conversie, en hoe deze elementen op de juiste manier kunnen worden geïmplementeerd op hun website.

In eerder onderzoek is uitgezocht welke vormen van Call-to-action er zijn en welke er in B2B-marketing gebruikt worden. Door middel van dit onderzoek willen we verder onderzoeken hoe deze methodes ingezet kunnen worden op de nieuwe website van Weldas en welke het meest aanspreekt bij de doelgroep. Aan het einde van dit onderzoek zal er antwoord gegeven worden op de vraag: wat is de meest effectieve call-to-action om conversie te bevorderen op de website www.weldaseurope.com?

Methode

In dit onderzoek zijn 10 respondenten bevraagd die in hun huidige of vorige functie B2B inkopen hebben gedaan. Om de steekproef te selecteren zijn 10 contacten uit het eigen netwerk benaderd. Alle 10 de deelnemers hebben besloten om mee te werken aan het onderzoek.

Aan de respondenten is het scenario uitgelegd. Hierna is gestart met de triad test (Fontys ICT, z.d.), gevolgd door de A/B-test (*A/B testing*, z.d.). Na het verzamelen van de gegevens zijn de resultaten van de enquête geanalyseerd en visueel weergegeven. De resultaten zijn geïnterpreteerd en op basis van deze bevindingen zijn conclusies getrokken.

Resultaten



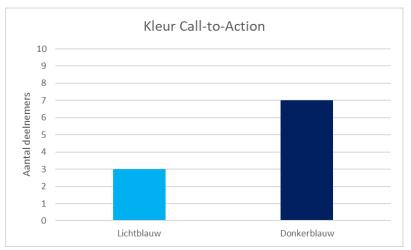
Uit de user test blijkt dat 6 van de 10 deelnemers als eerste zou klikken op de "Neem contact op met specialisten" knop, terwijl 2 van de 10 als eerste zou klikken op het "Klikbare telefoonnummer" en 2 van de 10 op de "Contactverzoek" knop.



Uit de user test blijkt dat 5 van de 10 deelnemers als tweede zou klikken op de "Contactverzoek" knop, terwijl 4 van de 10 deelnemers als tweede zou klikken op de "Neem contact op met specialisten" knop en 1 van de 10 op het "Klikbare telefoonnummer".



Uit de user test is gebleken dat 7 van de 10 deelnemers als laatste op het klikbare telefoonnummer zouden klikken.



Daarnaast koos 7 van de 10 deelnemers voor de donkerblauwe knop.

Conclusie & discussie

Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat de meerderheid van de deelnemers de voorkeur geeft aan de contactknop, terwijl het telefoonnummer de minste voorkeur heeft. Daarnaast blijkt uit het onderzoek dat deelnemers een donkerblauwe knop kiezen boven een lichtblauwe knop.

Er moet wel rekening worden gehouden met de opmerkingen van sommige respondenten. Een aantal deelnemers gaf aan dat ze liever geen telefoongesprekken voeren, maar liever een e-mail sturen. Deze voorkeur kan van invloed zijn geweest op de resultaten. Bovendien was het wellicht niet duidelijk genoeg op de afbeelding met alleen het telefoonnummer dat deze bovenaan op de website staat, wat ook van invloed kan zijn geweest op de uitkomsten van het onderzoek.

Daarnaast is het belangrijk om op te merken dat het aantal respondenten beperkt was, wat het moeilijker maakt om algemene conclusies te trekken. Verder was het misschien beter geweest om de triad test op verschillende manieren aan te bieden. Opvallend was dat relatief veel mensen de volgorde kozen waarin de afbeeldingen getoond werden, mogelijk zou dit anders zijn geweest als de 3 afbeeldingen niet bij iedereen in dezelfde volgorde werden getoond.

Aanbevelingen

Een aanbeveling voor de website van Weldas is om te kiezen voor een donkerblauwe knop in plaats van een lichtblauwe knop, omdat uit het onderzoek is gebleken dat de meerderheid van de respondenten hier de voorkeur aan geeft. Een tweede aanbeveling is om een knop toe te voegen met de tekst "Neem contact op met een specialist", aangezien de meeste respondenten hier de voorkeur aan hebben gegeven. Tot slot wordt aangeraden om een e-mail optie toe te voegen, omdat sommige respondenten hebben aangegeven de voorkeur te geven aan e-mail boven telefonisch contact.

Bijlage

Persoon 1

Triad test

Professionele keus wereldwijd

Weldas[®] voortdurende productontwikkeling en kwalileitscontrole, ondersteund door procent door issers, heeft en envelendijde reputale verdiend van de hoogste kwaliteit en meest Innovatieve producten op het gebied van sahandschoenen en salsdeling. Dras festrick is 150 900 190 eerstrickerd in Augustus 1910. Weldas[®] biedt en klantgericht ontworpen productijn aan voor pecialte trapssijnen en vragen uit de marti. Alle standaard vrapskingen zijn xx, producten omstere en vragen uit de marti. Alle standaards is de producten zijn gematikered met de juiste Ek standaards, is een meer

Neem contact op met een van onze specialisten



Contact Neem vrijblijvend contact op met ons! Als u je geverens invult, dan zullen wij contact met u opnemen. Voornaam* E-mail* Telefoonnummer*

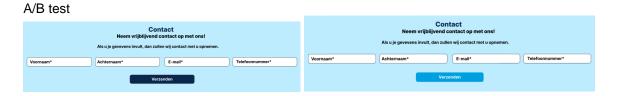
A/B test

Contact Neem vrijbijiyend contact op met ons! Als u je gevevens invult, dan zullen wij contact met u opnemen.	Contact Neem vrijlolijvend contact op met ons! Als u je gevevens invult, dan zullen wij contact met u opnemen.			
Voornaam* (Achternaam* E-mail* Telefoonnummer* Verzenden	Voornaam*	Achternaam*	E-mail*	Telefoonnummer*

Persoon 2

Triad test





Persoon 3

Triad test





Persoon 4

Triad test

Professionele keus wereldwijd

Wieldas* voortdurende productontwikkeling en kvalifeltscontrole, ondersteund door provend ond issaers, heeft en werdenlydige reputatie verliend van de hoogste kwalitet en meet kenned van de producten op het gebied van islamhardshoem en leakheldige, Dras fahrisk is 10 5000 je peer uitselke en de standards verpaktiere en hoogste kwalitet en meet sekeldige, Dras fahrisk is 10 5000 je peer uitselke en voor speciale teopassingen en vargen uit de markt. Alle standaard verpaktingen zijn vv., productiformeisie en en barood es ook een ophanjahak. Wieldas producten zijn gemarkeerd met de juiste EN standaards. Lees meer

Neem contact op met een van onze specialisten



A/B test



Persoon 5

Triad test

Professionele keus wereldwijd

Weldas² voordurende sproductontwiskeling en kwaliteitscontrole, ondersteur door proveen die lasses, heeft en weetdingte regulate erdelen van de door proveen die lasses, heeft en weetdingte regulate erdelen van de de lashandschoenen en laskieding. Onze fabriels is ISO 9001 geeertificeerd in Augustus 1990. Weldas² beider en lastingteicht ontwerpen productijn aan voo speciales toepassingen en vragen uit de markt. Alle standaard verpakkingen zijs producten zijn gemakeerd met de justie EN standaards. Lees meer producten zijn gemakeerd met de justie EN standaards. Lees meer

+31 164 274650 Neem contact op met een van onze specialisten



A/B test



Persoon 6

Triad test





Persoon 7

Triad test

Weidas* voordurende productontwikseling en kwallteitscontrole, ondersteund door proven door lassers, heeft en werendelijdie reputatie verdiend van de hoogste kwallteit en meest innovatieve producten op het gebied van lashandschoenen en laskelding. Omze habriel ist D8 000 je opeerfficeerd in Augustus 1999. Weidas* beeld een klantgericht ontworpen productijn aan Van productificermanie en een barood es ook een ophanjanak. Weidas in zijn va. productificermanie en een barood es ook een ophanjanak. Weidas in producten zijn gemarkeerd met de juiste EN standaards. Lees meer







A/B test



Persoon 8

Triad test

Professionele keus wereldwijd

Neem contact op met een van onze specialisten



L +31 164 274650

A/B test



Persoon 9

Triad test

Professionele keus wereldwijd





**** +31 164 274650

Contact Neem vrijblijvend contact op met ons! Als u je gevevens invilt, dan zullen wij contact met u opnemen.	Contact Neem vrijblijvend contact op met ons! Als u je gevevens invult, dan zullen wij contact met u opnemen.		
Voornaam* Achternaam* E-mail* Telefoonnummer* Vorzenden	Verzenden Comaam* Communities Communi		

Persoon 10

Triad test

maa toot

Weidas* voortdurende productontwikkeling en kwaliteitscontrole, ondersteurd ober proeven door lassers, heeft een werdenlijdie prustate verdiend van de hoogste kwaliteit en meest innovatieve producten op het gebied van lashandschoenen en laskfeling. Onze Fabriek is 150 900 190 geertrificeerd in Augustus 1999. Weidas* bleidt een klantgericht ontworpen productijn aan voor speciale toopsastingen en vrageen uit de markt. Alle standadv verpakkingen zijn v.v., productinformatie en een barcode als ook een ophanghaak. Weidas v.v., productinformatie en een barcode als ook een ophanghaak. Weidas

Neem contact op met een van onze specialisten



+31 164 274650

Contact Neem vrijblijvend contact op met ons! Als u je gevevens invult, dan zullen wij contact met u opnemen.	Contact Neem vrijblijvend contact op met ons! Als u je gevevens invult, dan zullen wij contact met u opnemen.		
Voornaam* E-mail* Telefoonnummer*	Voornaam* Achternaam* E-mail* Telefoonnummer*		
Verzenden	Verzenden		

Bronnen

- Weldas Europe. (z.d.). Geraadpleegd op 13 april 2023, van https://www.weldaseurope.com/nl/
- A/B testing. (z.d.). CMD Methods Pack. Geraadpleegd op 13 april 2023, van https://www.cmdmethods.nl/cards/lab/a-b-testing
- Fontys ICT. (z.d.). Experience testing brand test [Presentatieslides]. Geraadpleegd op 13 april 2023, van https://fhict.instructure.com/courses/13063/files/1874037?module_item_id=935283