Landingpagina onderzoek

Denk na over het doel van je pagina

Stel prioriteiten over wat je op je pagina wil hebben zodat je geen overbodige informatie op je pagina zet.

Less is more

De gemiddelde bezoeker maakt binnen enkele seconden de beslissing om verder te lezen volgens onderzoek. Alle informatie die de bezoeker in ontvangt en verwerkt, beïnvloedt zijn oriëntatie en aankoopbeslissing.

Call to action

Door een directe, heldere boodschap mee te geven voelt de bezoeker zich aangesproken en is de kans groter dat de bezoeker verder leest.

Maak direct contact met je bezoeker

De bezoeker moet meteen aangesproken voelen en zijn aandacht geven aan de elemenenten van de landing pagina. Door bijvoorbeeld een video kan je moeilijke informatie geven aan de bezoeker.

Een goede pakkende titel

Door een goede titel te hebben raakt de bezoeker meteen geïntereseerd als het onderwerp hun aanspreekt waardoor er een grotere kans is dat ze verder gaan lezen.

Informatie moet goed vindbaar zijn

Door de informatie over het onderwerp zo goed mogelijk vindbaar te maken haakt de bezoeker niet af omdat zij de informatie die zij willen weten niet te vinden is.

Houd het simpel

Houd de huisstijl aan op de pagina voor de user experience.

Maak contact maken simpel

Door het contact formulier simpel te maken is er een grotere kans dat mensen ook echt contact met je gaan opnemen.

Responsive

Door de pagina responsive te maken kunnen bezoekers met verschillende apparaten op je website navigeren, kan dit niet kan het zijn dat zij afhaken.

Testen

Door andere te laten testen kom je bij problemen die je zelf misschien over het hoofd gezien had.