



# Playbook voor optimizers



BINDEXPERTISE HELPT ONDERNEMERS AAN  
EEN WINSTGEVENDE MARKETINGMACHINE



## VRAAG JOUW GRATIS WINSTGEVENDE WEBSITE REVIEW AAN

Weet direct wat er mis  
gaat en wat er moet  
gebeuren

[DIT WIL IK](#)

## JOUW RESULTAAT

**PERSOONLIJK ADVIES VOOR MEER  
BEZOEKERS OP JE WEBSITE, OP BASIS  
VAN JOUW SPECIFIEKE SITUATIE**

Je hebt wel wat bezoekers, maar je haalt hier nog onvoldoende klanten uit. Je twijfelt of je de juiste doelgroep wel bereikt, of dat je website niet goed functioneert.

Jouw laaghangend fruit is niet weer iets nieuws proberen. Als de basis niet staat als een huis, dan zal niks echt voor je werken.

Zorg eerst dat de basis op orde is. Dan zal alles wat je doet een beter resultaat opleveren. De stappen in dit playbook zorgen dat je jouw doelgroep beter bereikt en in actie brengt.



## OVER ONS

***"Het is onze missie om elke ondernemer te voorzien van een winstgevende marketingmachine."***

Ambitieuze ondernemers komen bij mij omdat ze graag meer klanten willen zonder dat ze daarvoor zelf steeds in actie moeten komen. In actie komen door te netwerken, op social media posten en DMen. Ze willen een winstgevende marketingmachine.

Deze marketing machine vult vervolgens hun agenda, zonder dat ze hier zelf steeds voor in actie hoeven komen. Of zoals ze het zelf omschrijven: op de trom hoeven slaan.

Met mijn hulp krijg je inzicht in hoe jouw klanten je website gebruiken en hoe je dit kunt verbeteren. Ook krijg je de beste manier voor jou om te zorgen voor meer bezoekers. Zo gaat het vliegwiel van jouw winstgevende marketingmachine draaien.

Je zult ontdekken dat zodra jouw marketing machine staat, het de marketing van je overneemt. Af en toe doe je misschien nog een aanpassing, maar verder ben jij vrijgespeeld om te doen wat je het liefst doet: jouw klanten helpen.

# WEBSITE IS DE BASIS

De website is de basis van een winstgevende marketingmachine. Ontdek met onderstaande stappen of je website een visitekaartje website is en wat je dan moet doen voor meer bezoekers en klanten via je website.

1. Bepaal hoeveel klanten je website het afgelopen jaar heeft opgeleverd. Is het antwoord: geen of één? Dan heb je een visitekaartje website. Een visitekaartje website levert geen klanten op, ook niet bij duizend bezoekers per dag. Focus op meer bezoekers levert je niks op. Stop daar dus onmiddellijk mee!

2. Maak van je visitekaartje website een winstgevende website. Een visitekaartje website is vaak mooi en levert je complimenten op, maar zorgt nooit voor klanten. Een winstgevende website bevat onderdelen die je niet mooi vindt, maar levert klanten op. De keus is aan jou: wil je klanten of wil je complimentjes?

3. Een winstgevende website heeft nog een voordeel: het is veel gemakkelijker om 'gratis' verkeer te krijgen op je winstgevende website. Deze gaat namelijk over je klant, iets waar je klant altijd interesse in heeft. Google snapt dat, facebook snapt dat en je doelgroep komt hierdoor steeds weer terug.

# EEN WINSTGEVENDE WEBSITE IS JOUW LAAGHANGEND FRUIT



## Moet ik een nieuwe website?

Dit is de eerste vraag van ondernemers die erachter komen dat ze een visitekaartje website hebben. Hier is geen eenduidig antwoord op te geven.

Het ligt namelijk helemaal aan de mogelijkheden tot aanpassingen en wat je al hebt opgebouwd met je huidige website.

Het is net als met auto's (sorry, dochter van een automonteur).

Een **reparatie** kost geld, tijd en energie. Het is verstandig vooraf te bepalen of de website (of auto) dit waard is.





Een **nieuwe website** (of auto) kost in veel gevallen ook geld, tijd en energie. Als je hier echter weer jaren probleemloos mee vooruit (of met een auto ook graag achteruit) kunt is dit voor bepaalde websites (of auto's) een verstandigere keuze.

***“MET DE WEBSITE REVIEW WEET JE DIRECT WAT ER MIS GAAT EN WAT ER MOET GEBEUREN”***





# VERBETEREN OF VERVANGEN

Of jouw website verbetert kan worden zonder te vervangen is afhankelijk van de onderstaande factoren.

## VERBETEREN

-  Je website werkt technisch goed. Mensen kunnen verschillende pagina's bezoeken op alle apparaten
-  Bezoekers kunnen via je website met je in contact komen, of je kunt dit makkelijk mogelijk maken
-  Je kunt op elke pagina een duidelijke Call-to-action toevoegen in de vorm van een knop
-  Je kunt aanpassingen maken in de kleuren en stijlen die worden gebruikt op je website

## VERVANGEN

-  Je website is technisch sterk verouderd en werkt niet goed. Bezoekers lopen dus vast en raken gefrustreerd
-  Bezoekers kunnen niet in 2-3 klikken een aanvraag of aankoop doen, maar moeten verplicht meer dan drie keer bevestigen
-  Je kunt geen elementen toevoegen, aanpassen of weghalen in het template, zonder dat je een webbouwer moet inschakelen
-  Je hebt al zo vaak dingen aangepast en toegevoegd dat je het overzicht compleet kwijt bent

# MAAK NU EEN KEUZE

Mag ik je precies vertellen waarom jouw website nu geen klanten oplevert?

Bijt door de zure appel

Zorg dat je website klanten oplevert

Maak winst met je website

OF



[REVIEW MIJN WEBSITE](#)

## WEBSITE REVIEW

Je weet dat je website anders moet, maar weet niet precies wat er dan anders moet. De winstgevende website review maakt duidelijk waarom je website nu geen klanten oplevert en geeft onmisbare elementen voor een winstgevende website.

**JA, IK WIL EEN  
WINSTGEVENDE  
WEBSITE REVIEW**

We kijken graag met je mee. Maak direct een afspraak voor jouw gratis adviesgesprek



# 3 REDENEN VOOR EEN GRATIS WINSTGEVENDE WEBSITE REVIEW



## Is het wel zo erg?

Je twijfelt nog of je website het probleem is. Hij ziet er toch goed uit? Ontdek wat er mis gaat

1



## Verbeteren of Vervangen

Je hebt al een offerte voor een nieuwe website, maar eerst wil je weten of dit echt nodig is.

2



## Doorpakken

Je bent klaar om door te pakken en wil weten hoe wij jou kunnen helpen aan een website die wel klanten oplevert

3

**JA, IK WIL EEN  
WINSTGEVENDE  
WEBSITE REVIEW**