webalist WEBSERVICES

Website effectiviteitstest

Ron Scheerder

Website Assessment

Je kunt de test online invullen. Door bij iedere vraag ja of nee in te vullen, wordt het totaal aantal ja's automatisch voor je opgeteld.

Categorie	Huidige situatie	Ja/Nee
Homepagina	Is de doelgroep genoemd op de homepagina?	
	Is duidelijk welk probleem opgelost kan worden?	
	Is er een Call to Action om een weggever te krijgen?	
Opt-in	Is er een opt-in formulier op website om e-mailadressen te verzamelen?	
	Is het Opt-in formulier duidelijk zichtbaar?	
	Zijn er geen extra obstakels bij het aanmelden (bijv. teveel invulvelden)?	
	Heeft het opt-in formulier een goede titel?	
	Valt de Call to Action knop op?	
	Is er een popup opt-in formulier (bijv bij intentie om de site te verlaten)?	
	Wordt er gebruik gemaakt van e-mailautomation. De lezer krijgt automatisch mails o.b.v. gedrag (bijv openen of niet van mails, klikken of niet op links, bezoeken van bepaalde website pagina).	
	Is er een afbeelding geplaatst op het opt-in formulier?	
Kennismakings-aanbod	Staat er een kennismakingsaanbod op de site?	
	Sluit het kennismakingsaanbod aan bij doelgroep?	
	Sluit het niveau van commitment (tijd/geld/risico) van het kennismakingsaanbod aan bij de fase waarin de bezoeker zit? (Know - Like - Trust)	
	Is er een mogelijkheid om direct aan te melden voor kennismakingsproduct (online agenda of bestelknop)?	
Blog	Is een blog aanwezig?	
	Heeft het blog een vaste frequentie?	
	Heeft ieder blogbericht een Call to action?	
	Heeft ieder blogbericht een afbeelding?	

Categorie	Huidige situatie	Ja/Nee
Social media	Is er een mogelijkheid om met jou te connecten via Sociale media?	
	Is het mogelijk een blogbericht te delen op sociale media?	
Social Proof	Staan er aanbevelingen op de website?	
	Staan er namen, foto's en evt websiteadressen bij de aanbevelingen?	
Enquete	Is een enquête gekoppeld aan het opt-in formulier?	
Viraliteit	Is er een mogelijkheid om jouw opt-in te delen met netwerk (bijv. via Upviral of Social Locker)?	
Contact	Is een contactformulier aanwezig?	
	Is bedrijfsinformatie zoals adres, KvK nummer en BTW-nummer aanwezig?	
	Is een telefoonnummer aanwezig?	
Over mij pagina	Is de positionering van jou als expert duidelijk? Worden de volgende vragen beantwoord: • Wie help ik • Waarom help ik hen • Waarom ben ik de juiste persoon om de doelgroep te helpen • Waar breng ik je naartoe?	
Overig	Is het menu overzichtelijk?	
	Staat er een Call to Action op elke pagina?	
	Staat er geen overzicht van alle tarieven en diensten op de site?	
	Is Google Analytics code aanwezig?	
	Is een Facebook conversiepixel aanwezig?	
	Is Site tracking code aanwezig voor autoresponder?	
	Staat er geen overbodige extra informatie op de website?	
	Is de site beveiligd met een groen slotje bovenin de url balk (https)?	
Totaal	Hoeveel vragen heb je met **Ja** beantwoord?	**0**

Hoe efficiënt is jouw website?

In totaal zijn er 36 vragen. Hoe meer vragen je met Ja hebt beantwoord, hoe efficiënter jouw website is. Kijk hieronder in welke categorie jouw website valt en wat je kunt doen om de website efficiënter te maken.

Aantal vragen Ja	Huidige situatie	Tips
26-36	Jouw website staat er goed voor. Het zal ons niet verbazen als je al klanten krijgt via jouw website. Maar er is meer uit te halen door ook de ontbrekende aspecten toe te voegen.	De kans is groot dat je nog geen gebruik maakt van viraliteit, surveys of e-mailautomation. Kijk naar de vragen die je met nee hebt beantwoord en start met die zaken die snel te realiseren zijn en die je mogelijk het meeste opleveren.
16-25	Je hebt een aantal zaken wel voor elkaar, maar er zijn nog teveel onderdelen die niet aanwezig zijn. De site heeft je mogelijk wel klanten opgeleverd, maar je kunt een flinke verbeterslag maken.	Zorg ervoor dat de volgende categorieën in orde zijn: • Homepagina • Opt-in • Kennismakingsaanbod • Blog • Over mij pagina • Social proof
0-15	Jouw website heeft je waarschijnlijk alleen maar geld gekost en geen nieuwe klanten opgeleverd. De website is waarschijnlijk gemaakt door iemand die niet op de hoogte is van de effectieve marketingmethodes en technieken.	Ons advies is om de gehele site opnieuw op te zetten met de juiste pagina's en juiste tools.

Via ons blog zullen we regelmatig tips en adviezen geven over het inzetten van de meeste effectieve en efficiënte marketingmethodes en -technieken.

Indien je meer tips en informatie wenst over deze technieken en methoden, download dan het e-book "Maak van jouw website een klantenmagneet"
Klik op de knop hieronder om het e-book te downloaden!!

Download NU!