

# HOMEPAGINA



# Homepagina



Begin met de header. (liefst met foto van jezelf.)

Titel: Benoem het verlangen van de klant OF geef een korte, bondige omschrijving van wat je doet.

Zorg er in ieder geval voor dat je tekst pakkend is. Dat je bezoeker weet dat hij goed zit. Je hebt maar 5 seconden om te overtuigen!



Het liefst hier meteen een call to action \*

(Bijvoorbeeld: neem contact op/download weggever/meer info)



Plaats het liefst meteen een foto van jezelf boven aan de homepage. Liever niet in je header? Dan nu, na je call to action.

Vooral wanneer jij dienstverlenend of kennisondernemer bent en mensen echt met jou gaan werken is het heel belangrijk om mensen meteen al kennis met je te laten maken. Het scheidt vertrouwen. Mensen kopen tegenwoordig van mensen, niet van bedrijven. Belangrijk dus om jezelf meteen te laten zien!



Omschrijf de huidige situatie van de klant. Omschrijf zijn of haar probleem of de 'pijn' die ze hebben, en eventueel ook al een stukje verlangen.

Je mag dit heel concreet benoemen. Voor een voorbeeld hiervan kijk even op mijn homepage ([www.jouwbusinessonline.com](http://www.jouwbusinessonline.com)) bij het stukje: 'Herken jij je in het volgende?'



Omschrijf de verlangens van de klant. Bijvoorbeeld: 'Stel je eens voor hoe het zou zijn als/om....' Ook hiervan zie je een voorbeeld op mijn homepage.



Quote/foto/video



Call to action \*

# Homepagina



Maak je bezoeker bewust. Waarom moeten ze NU actie ondernemen. Waarom werkt het niet om op deze manier door te gaan? Laat hem of haar zien wat ze nog niet weten. Wat er mogelijk is. Deel hier al kort een stukje van jouw aanbod. Wat kun jij voor ze betekenen?



Call to action (naar de aanbodpagina)



Deel je eigen verhaal (kort)

De rest van jouw verhaal komt op de over mij pagina. Hierbij mag weer een foto van jezelf. Wie ben je? Wat is je missie? Waarom doe jij wat je doet?

Hieronder plaats je een call to action button met bijvoorbeeld de tekst: "Lees meer over mij" (met link naar de over mij pagina)



Referenties/Testimonials. (liefst 2 of 3) Laat zien wat anderen over jou zeggen.



Optioneel: Afbeelding/quote



(Een deel van) je aanbod. Wat bied je aan? Wat zijn de mogelijkheden? Vaak zie je een aanbod in verschillende blokken of kaders, met daarin knoppen die linken naar de juiste aanbodpagina's.

# Homepagina



Optioneel verwijzing naar blog, instagram of andere social media kanalen.



Optioneel een optie om in te schrijven voor je nieuwsbrief of een laatste call to action. \*



Footermenu. Dit komt op elke pagina terug. Hierin kun je je persoonlijke gegevens, KvK Nr, social media kanalen, en link naar algemene voorwaarden en privacyverklaring plaatsen. Tegenwoordig zie je hier ook vaak nog links naar bepaalde pagina's op de website, zodat als mensen nog meer info willen en op mobiel kijken, niet helemaal terug hoeven te scrollen.

\* *Een call to action is een trigger om bezoekers aan te sporen tot actie. Over het algemeen ondernemen bezoekers uit zichzelf namelijk niet snel actie. Daarvoor zijn een aantal zaken belangrijk. Met een call tot action (die ik eigenlijk altijd toevoeg in de vorm van een button, zodat hij goed opvalt, spoor je bezoekers aan om ook actie te ondernemen. Dat kan zijn om contact op te nemen, een gesprek aan te vragen of om je e-book te downloaden of zich in te schrijven voor je nieuwsbrief.*

*Op een pagina mogen meerdere call to actions worden toegevoegd. (3 of 4 is echt niet overdreven)*

*Wel is het handig om één doel per pagina te hebben. (dat dus al die call to actions een en hetzelfde doel hebben: Bijvoorbeeld: het downloaden van je e-book of het opnemen van contact.)*

*De homepage kan een uitzondering zijn omdat je daar 'van alles iets' laat zien. Wel is het slim om één duidelijk doel te stellen. Hiervoor maak je de call to action het meest opvallend. Voor de rest worden ze wat subtieler.*