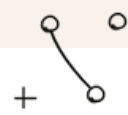


Checklist voor een website die scoort in conversie en **SEO**

Wil je niet alleen een mooie website, maar een website die écht resultaten levert? Deze checklist geeft je de essentiële stappen om een website te bouwen die scoort in gebruiksvriendelijkheid, zoekmachine-optimalisatie (SEO), en conversie. Volg deze gids om je website te optimaliseren voor maximale impact en meer omzet.



DOELSTELLINGEN EN DOELGROEP

- Heb je duidelijke doelstellingen voor je website gedefinieerd?**
Bijvoorbeeld: meer leads, meer verkopen, of het vergroten van merkbekendheid.
- Ken je de demografische gegevens van je doelgroep?**
Zorg dat je de leeftijd, locatie en interesses van je publiek kent.
- Heb je buyer persona's ontwikkeld?**
Maak een gedetailleerde beschrijving van je ideale klant.

GEBRUIKSVRIENDELIJKHEID

- Is de navigatiestructuur logisch en eenvoudig?**
Gebruikers moeten snel kunnen vinden wat ze zoeken.
- Zijn belangrijke informatie en call-to-action knoppen gemakkelijk te vinden?**
Plaats CTA's op strategische plekken, zoals boven de vouw en in de zijbalk.
- Is de laadtijd van de website minder dan 3 seconden?**
Gebruik tools zoals Google PageSpeed Insights om de laadtijd te optimaliseren.
- Is de website mobiel-vriendelijk en responsief?**
Meer dan 50% van het internetverkeer komt van mobiele apparaten.

INHOUD

- Is de inhoud relevant en waardevol voor je doelgroep?**
Zorg voor duidelijke voordelen en oplossingen in je content.
- Bevat de website duidelijke en overtuigende koppen?**
H1-koppen moeten de aandacht trekken en het probleem van de gebruiker oplossen.
- Zijn er voldoende visuele elementen (afbeeldingen, video's) ter ondersteuning van de tekst?**
Gebruik visuele content om de tekst te versterken en engagement te verhogen.
- Is er een blog of nieuwssectie voor regelmatig bijgewerkte content?**
Consistentie in het delen van waardevolle content verbetert SEO en betrokkenheid.

CONVERSIE-OPTIMALISATIE

- Heb je duidelijke en aantrekkelijke call-to-action (CTA)-knoppen?**
Gebruik actiegerichte taal zoals "Start nu" of "Download gratis".
- Worden lead magneten (zoals e-books, webinars) aangeboden om gegevens van bezoekers te verzamelen?**
Bied waardevolle content in ruil voor e-mailadressen en leads.
- Is het conversieproces (zoals inschrijven voor een nieuwsbrief of aankopen) eenvoudig en gebruiksvriendelijk?**
Verwijder onnodige stappen om de kans op conversie te vergroten.

SEO (ZOEKMACHINE-OPTIMALISATIE)

- Zijn je pagina's geoptimaliseerd voor relevante zoekwoorden?**
Gebruik Google Keyword Planner om zoekwoorden te vinden waar je doelgroep op zoekt.
- Heb je meta-tags (titels, beschrijvingen) correct ingevuld?**
Optimaliseer meta-titels en beschrijvingen voor betere zichtbaarheid in zoekmachines.
- Gebruik de tool Meta SEO Inspector om te controleren of je meta-tags goed zijn ingesteld en of er verbeterpunten zijn. Is er een duidelijke URL-structuur?**
Gebruik korte, beschrijvende URL's zoals: www.jouwwebsite.com/diensten.
- Heb je interne en externe links goed toegepast?**
Verbind relevante pagina's op je site en link naar betrouwbare bronnen.

TECHNISCHE ASPECTEN

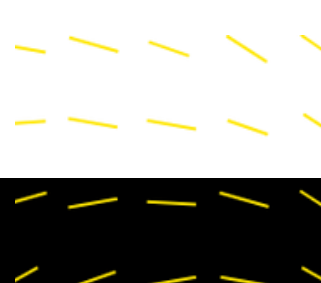
- Is de website beveiligd (bijv. met HTTPS)?**
Beveilig je website voor het vertrouwen van gebruikers en betere zoekresultaten.
- Worden er regelmatig backups van de website gemaakt?**
Zorg dat je automatische backups instelt voor noodgevallen.
- Zijn er analytics-tools (zoals Google Analytics) geïnstalleerd om het verkeer te volgen?**
Monitor het gedrag van je bezoekers en optimaliseer op basis van data.
- Is de website vrij van technische fouten (bijv. gebroken links)?**
Controleer regelmatig op 404-fouten en zorg voor een foutloze ervaring.

USER EXPERIENCE (UX)

- Heb je gebruikgemaakt van A/B-testing voor belangrijke pagina's?**
Test verschillende varianten van pagina's om te zien welke beter presteert.
- Heb je feedback van gebruikers verzameld en geïmplementeerd?**
Pas verbeteringen toe op basis van gebruikerservaringen.
- Is de site visueel aantrekkelijk en consistent in stijlen?**
Een professionele, samenhangende look verhoogt vertrouwen en zorgt voor een betere ervaring.

SOCIALE BEWIJSKRACHT

- Zijn er getuigenissen of beoordelingen van klanten op de website geplaatst?**
Verhoog het vertrouwen met echte ervaringen van klanten.
- Is er een sectie met case studies of succesverhalen?**
Toon concreet succes en resultaten die je klanten hebben behaald.
- Heb je sociale media-integratie om vertrouwen en betrokkenheid te vergroten?**
Maak het gemakkelijk voor bezoekers om content te delen en je te volgen.



Vraag een gratis website-analyse aan

Een website die converteert, vraagt om aandacht voor detail. Het vereist ook een goed begrip van gebruikersbehoeften en technische vereisten. Laat geen kans liggen om je website te verbeteren. Gebruik deze checklist als jouw stappenplan naar online succes. Zet je website om van een mooi visitekaartje naar een echte conversiemachine. Wil je weten hoe jouw website presteert? Vraag een [gratis website-analyse](#) aan. Ontdek welke verbeterpunten er nog zijn of hoe we bestaande fouten kunnen verhelpen. Zo haal je het maximale uit je website!