

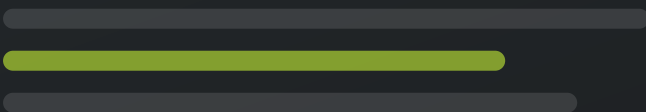
GROEIBAAR



lekken in je website

die je klanten kosten

Een praktische checklist voor ondernemers. Per lek: wat het is, hoe je het zelf checkt en wat je eraan doet.



GRATIS GIDS

groeibaar.nl

Waarom dit ertoe doet

Je website staat online. Er komen bezoekers. Maar de telefoon gaat niet vaker en je inbox blijft stil.

Dat ligt meestal niet aan je vak of aan je prijs. Het ligt aan kleine lekken: plekken waar een bezoeker twijfelt, wacht of de weg kwijtraakt. En dan klikt die door naar de volgende in Google.

Als ondernemer heb je geen tijd voor een dik rapport. Daarom deze gids: 7 lekken die ik het vaakst zie bij ondernemerssites. Per lek lees je wat het is, hoe je het zelf checkt en wat je eraan doet. Pak je telefoon erbij, open je eigen site en loop ze één voor één langs.

Rekenvoorbeeld (geen meting): stel dat 300 mensen per maand je site bezoeken en 1 op de 100 neemt contact op. Dan krijg je 3 aanvragen. Dicht je een paar lekken en wordt dat 2 op de 100, dan heb je er 6. Zelfde bezoekers, dubbel zoveel aanvragen. Geen extra advertentiegeld.

— Harry, Groeibaar

De 7 lekken

- 1 Je boodschap is niet meteen duidelijk
- 2 Je site is traag op mobiel
- 3 Geen duidelijke volgende stap (of te veel keuzes)
- 4 Contact opnemen is lastig
- 5 Er is geen vertrouwen
- 6 Je bent niet te vinden (Google, Google Maps en ChatGPT)
- 7 Geen opvolging van bezoekers en aanvragen

1

Je boodschap is niet meteen duidelijk

● Wat het is

Een bezoeker beslist in het eerste scherm of hij blijft. Staat daar een vage tekst als "Welkom op onze website" of "Kwaliteit en service staan voorop"? Dan weet niemand wat je doet, voor wie, en waar.

● Zo check je het zelf

- 1 Open je site op je telefoon. Kijk alleen naar wat je ziet zonder te scrollen.
- 2 Laat iemand die je bedrijf niet kent 5 tellen kijken. Vraag: wat doet dit bedrijf, voor wie, en wat moet ik nu doen?
- 3 Kan diegene dat niet in één zin zeggen? Dan lekt het hier.

● Wat je eraan doet

- ✓ Zet in je kop wat je doet en voor wie: "Dakdekker in Nijmegen. Lekkage binnen 48 uur verholpen."
- ✓ Eén zin eronder met wat de klant eraan heeft.
- ✓ Eén duidelijke knop in hetzelfde scherm.

● Wat het is

Veel mensen zoeken op hun telefoon, vaak onderweg. Laadt je site traag, dan wachten ze niet. Ze gaan terug naar Google en klikken op de volgende.

● Zo check je het zelf

- 1 Ga naar pagespeed.web.dev en vul het adres van je site in.
- 2 Kijk bij het tabblad **Mobiel**. Rood of oranje? Dan is er werk.
- 3 Open je site op je eigen telefoon via 4G, niet via wifi. Voelt het traag, dan is het traag.

● Wat je eraan doet

- ✓ Maak foto's kleiner voordat je ze uploadt. Een foto van je telefoon is vaak veel groter dan nodig.
- ✓ Haal plug-ins, sliders en pop-ups weg die niks opleveren.
- ✓ Kies goede hosting. Goedkoop is hier vaak duurkoop.

3

LEK 3 VAN 7

Geen duidelijke volgende stap (of te veel keuzes)

● Wat het is

Een bezoeker moet weten wat hij nu moet doen. Staat er nergens een knop, of staan er tien knoppen die allemaal iets anders vragen? Dan doet hij niets.

● Zo check je het zelf

- 1 Kies je belangrijkste pagina. Tel de knoppen en links in het eerste scherm.
- 2 Vraag je af: welke ene actie wil ik dat iemand hier doet?
- 3 Staat die actie er niet als duidelijke knop? Of moet hij concurreren met andere knoppen? Dan lekt het hier.

● Wat je eraan doet

- ✓ Kies per pagina één hoofdactie: bellen, offerte aanvragen of afspraak maken.
- ✓ Maak daar één opvallende knop van, met een werkwoord: "Vraag een offerte aan".
- ✓ Herhaal die knop onderaan de pagina. Andere opties mogen, maar kleiner.

Contact opnemen is lastig

● Wat het is

Iemand wil je bereiken. Maar het telefoonnummer is niet aan te klikken, er is geen WhatsApp en het formulier vraagt om tien velden. Dan haakt hij alsnog af, op het laatste moment.

● Zo check je het zelf

- 1 Probeer op je telefoon contact op te nemen met je eigen bedrijf. Hoeveel keer moet je tikken?
- 2 Tik op je telefoonnummer. Begint je telefoon meteen te bellen?
- 3 Tel de verplichte velden in je formulier. Vraag je dingen die je ook later kunt vragen?

● Wat je eraan doet

- ✓ Maak je nummer klikbaar (klik-om-te-bellen) en zet het bovenaan elke pagina.
- ✓ Voeg een WhatsApp-knop toe. Veel mensen appen liever dan dat ze bellen.
- ✓ Kort je formulier in tot naam, telefoon of e-mail, en één open vraag.

5

LEK 5 VAN 7

Er is geen vertrouwen

● Wat het is

Mensen kopen van mensen. Zien ze geen reviews, geen voorbeelden van je werk en geen gezicht? Dan voelt je bedrijf anoniem. Dan kiezen ze de concurrent die dat wel laat zien.

● Zo check je het zelf

- 1 Staàn er echte reviews op je site, met naam? Of een link naar je Google-reviews?
- 2 Laat je voorbeelden van je werk zien: foto's, een korte case, een voor-en-na?
- 3 Is er een foto van jou of je team, met een paar zinnen over wie je bent?

● Wat je eraan doet

- ✓ Vraag tevreden klanten om een Google-review. Stuur ze direct de link, dat maakt het makkelijk.
- ✓ Zet 2 of 3 reviews op je homepage, dicht bij je knop.
- ✓ Voeg een "Over ons" toe met een echte foto. Geen stockfoto.

6

LEK 6 VAN 7

Je bent niet te vinden (Google, Google Maps en ChatGPT)

● Wat het is

De beste site helpt niet als niemand hem vindt. Klanten zoeken op "jouw dienst + jouw plaats" in Google en Google Maps. En steeds vaker vragen ze het aan ChatGPT of een andere AI-assistent.

● Zo check je het zelf

- 1 Zoek in Google op je dienst plus je plaats, bijvoorbeeld "schilder Arnhem". Sta je op de eerste pagina?
- 2 Kijk of je in het kaartje (Google Maps) staat. Is je Google Bedrijfsprofiel compleet: openingstijden, foto's, diensten, reviews?
- 3 Vraag ChatGPT: "Welke [jouw dienst] in [jouw plaats] raad je aan?" Word je genoemd?

● Wat je eraan doet

- ✓ Claim en vul je Google Bedrijfsprofiel volledig in. Plaats er regelmatig een update of foto.
- ✓ Maak per dienst een eigen pagina, met je plaats erin. Schrijf zoals je klant zoekt.
- ✓ Zorg dat je naam, adres en telefoonnummer overal hetzelfde zijn: site, Google, social media.
- ✓ Beantwoord veelgestelde vragen op je site in gewone taal. Dat helpt Google én AI-assistenten om je te begrijpen.

7

LEK 7 VAN 7

Geen opvolging van bezoekers en aanvragen

● Wat het is

Iemand bezoekt je site, bekijkt je prijzen en vertrekt. Of hij laat zijn gegevens achter, maar hoort pas na dagen iets. Zonder opvolging en zonder meten weet je niet wat werkt en laat je klanten liggen.

● Zo check je het zelf

- 1 Weet je hoeveel aanvragen je site vorige maand opleverde? En via welk kanaal?
- 2 Vul je eigen formulier in. Krijg je een bevestiging? Hoe snel reageer jij normaal?
- 3 Heb je een manier om bezoekers later nog te bereiken, zoals een nieuwsbrief?

● Wat je eraan doet

- ✓ Meet je aanvragen: zet Google Analytics of een vergelijkbare tool goed op, met elk formulier en elke klik op bellen of WhatsApp als doel.
- ✓ Stuur automatisch een bevestiging na elke aanvraag, en reageer dezelfde dag.
- ✓ Bied iets nuttigs aan in ruil voor een e-mailadres (zoals deze gids) en blijf daarna af en toe in beeld met een korte mail.

De gratis **Groeiscan**

Heb je een paar lekken gevonden? Goed. Dan weet je waar je winst zit.

Wil je het zeker weten, of heb je geen tijd om het zelf uit te zoeken? Vraag dan de **gratis Groeiscan** aan. Ik kijk naar je website, je vindbaarheid, je social media en je opvolging. Je krijgt binnen 24 uur drie concrete verbeterpunten. Zonder verplichtingen.

Vraag hem aan op groeibaar.nl/groeiscan.html

Liever direct contact?

- ✓ WhatsApp of bel: 06 53 93 98 88
- ✓ Mail: info@groeibaar.nl

Groeibaar · Meetbaar · Schaalbaar · Groeibaar

Thuisbasis Nijmegen, werkgebied heel Nederland.