

Checklist

Winstgevende website voor je praktijk



Ik praat tegen iemand, niet over iemand of over groepen mensen.

Ik laat gelijk op de homepage zien waar het om draait (lurvengrijper!).

Op mijn website staat geen vakjargon of container begrippen (in je kracht zetten, verbeter je vitaliteit etc.). Ik gebruik de taal van de klant.

Mijn menubalk is overzichtelijk en rustig en heeft niet meer dan 7 opties.

Ik verkoop een aanbod, geen methodiek.

Mensen weten wat ze kopen, want ze kunnen iets lezen over resultaat/belofte.

Mijn tarief staat op mijn website bij het aanbod (niet in de menubalk).

Mijn 'over mij' pagina is geen levensloop of CV, maar een verhaal om je mee te identificeren.

De look & feel van mijn website is een mooie mix tussen mijn persoonlijkheid en mijn doelgroep.

Ik sta minimaal 3 keer met een foto op de website (video is nog beter).

Alles, behalve mijn 'over mij' pagina, gaat over mijn klant.

Mijn website is social proof en heeft op verschillende plekken reviews staan.

De reviews staan ook bij elkaar op 1 pagina, waardoor ze makkelijk vindbaar zijn.

Op mijn homepage staan meerdere mogelijkheden die zorgen dat de lezer jou niet vergeet.

Mijn contactpagina geeft nog een liefdevol zetje in de rug van de bezoeker om contact op te nemen.