

# checklist

## conversieoptimalisatie

### op je website



Geef elke webpagina één doel en richt daar alle elementen op in.

Start vanuit het hart van je klant. Pas als je zijn pijn of verlangen raakt, komt een besluitproces op gang.



Schets met sfeer, beeld en tekst een levendig voorstelbaar beeld van de situatie van jouw klant.

Laat zien dat jij de expert bent die je klant zoekt. Overtuig zo met het fenomeen 'autoriteit'.



Zet minstens 3 authentieke reviews van klanten en partners op je website: sociale validatie.

Vertel jouw verhaal en activeer zo verschillende hersengebieden.



Bied geruststelling direct onder de knop. Zo verminder je stress en verkoop je meer.

Geef je knoppen contrast ten opzichte van de rest. Laat ze er klikbaar uitzien.



Toon aan dat je betrouwbaar bent. Zet alle verplichte items op je website. Dus ook je KVK-nummer en btw-id.

Maak van je website een leukste-klanten-filter. Zorg dat hij met jou een stap verder komt.



Met heldere metagegevens maak je het aantrekkelijk om je website te delen.

De tips uit deze checklist komen voort uit neuromarketing en overtuigingspsychologie.

Waarom ze werken, lees je op [wilmakaptein.nl/conversie-optimalisatie-website-checks](http://wilmakaptein.nl/conversie-optimalisatie-website-checks)