



***7 tips
voor je eigen website***

Anne Claire Venemans

7 Tips voor je eigen website

Stel je voor...

Je wilt je eigen praktijk of bedrijf opbouwen. Al snel wordt het duidelijk dat je daar in deze tijd niet alleen een telefoon, maar ook een emailadres en een website voor nodig hebt.

Dus je claimt een domeinnaam en je vind iemand die je kan helpen met het in elkaar zetten van een website.

Een paar weken (of maanden) later heb je je eigen website met daarop de informatie over wat je doet, wie je bent en hoe je te bereiken bent. Je bent nu daadwerkelijk online!

Laat de cliënten maar komen!

Nog een paar weken (of maanden) later merk je dat je website je niet het verwachte resultaat oplevert. En nog wat later verlies je zelf ook wat van je enthousiasme en belangstelling voor je eigen website...

Herken je dit verhaal?

Dan is dit boekje iets voor jou!

Dit boekje gaat niet over het opzetten van je website.
Het gaat ook niet over de feitelijke informatie die je al op je website hebt staan...

Dit boekje gaat over die aspecten van je eigen praktijk of bedrijf die nog niet op je website staan...

Ongeveer een jaar geleden had ik dit boekje nodig, maar ik kon het niet vinden. Uiteindelijk ben ik terecht gekomen bij verschillende opleidingen in de V.S. over internet marketing en al gauw was ik verbijsterd over de dingen die ik *niet* op mijn website had staan! Dingen die heel logisch zijn. Dingen die ik in de vijftien jaar daarvoor volkomen over het hoofd had gezien!

Om te zorgen dat anderen niet dezelfde zoektocht hoeven te ondernemen, is hier het boekje: '7 tips voor je website'.

Ik hoop van harte dat deze informatie voor jou de weg opent naar een meer effectieve, meer productieve website!

Succes!!

Anne Claire Venemans
Cheiron Wellness

Inhoud

Eigenlijk vind je in dit boekje veel meer dan 7 tips ~ maar ik heb ze ingedeeld in zeven categorieën:

Je website	5
Wat staat er op je website?	7
Het creëren en bijhouden van je mailling list.....	9
Je netwerk ~ Laat mensen weten wie je bent, wat je doet en waar je te vinden bent	12
Vergroot je geloofwaardigheid	16
Je webshop.....	18
Nieuwsbrieven en blogs	20
Meer weten over mij?.....	23

Je website

Misschien heb je al een eigen website. Of misschien ben je nog aan het rondkijken hoe je een eigen website kunt opzetten... In dat geval komen er een heleboel vragen op je af die je mogelijk een beetje overdonderen:

- Wie wil je bereiken met je website? Is je website bedrijfsmatig of persoonlijk?
- Wil je alleen in Nederland actief zijn, of ook in het buitenland? Wordt je website bv een .nl een .net of een .com?
- Wat is een goede naam voor je website? En is deze naam als domeinnaam beschikbaar?
- Waar wil je je website ‘hosten’? En hoeveel pagina’s (of megabites) mag je per website hebben zonder bij te hoeven betalen? (De ‘host’ is het bedrijf, de computer, waar jouw website op staat)
- Wil je je site laten maken door iemand anders?
- Wil je je eigen website maken?

Wanneer je een domeinnaam koopt voor een bepaalde tijd, dan is het goed om eens rond te kijken wat voor prijzen daarvoor gevraagd worden. Over het algemeen is dat in Nederland duurder dan bv in de Verenigde Staten. Datzelfde geldt voor het ‘hosten’ van je website. En hoewel dat nooit om enorm grote bedragen gaat, kan dat over een jaar genomen toch in de papieren gaan lopen...

Wanneer je je website laat ontwerpen en maken door iemand anders, dan zijn er heel veel dingen die je zelf niet hoeft uit te zoeken of te leren. Het nadeel is vaak dat het lastiger is om de gegevens die je op je site hebt aan te passen ~ hetzij doordat je dat ook moet laten doen ~ hetzij doordat je toch niet helemaal precies weet hoe dat ook al weer in elkaar zat.

En wat voor sommigen een onoverkomelijk probleem is: er zijn soms toch wel significante kosten aan verbonden...

Wanneer je je website zelf wilt creëren, dan zijn er ook verschillende mogelijkheden. Je kunt het doen met een professioneel ontwerpprogramma zoals 'wordpress' of 'rapidweaver' (de laatste is alleen voor de Mac). Of je kunt 'templates' gebruiken...

Voor velen is de gemakkelijkste oplossing om een website te creëren volgens beschikbare 'templates'. Steeds meer 'hosts' hebben zulke templates beschikbaar.

Voor wie heel krap zit en dus maar weinig kan uitgeven aan het opzetten van een website zijn er ook kosteloze mogelijkheden. Voorwaarde is meestal wel dat de naam van de 'host' in je domeinnaam zit. Hier zijn er twee:

<http://www.weebly.com/>
www.google.com/sites/help/intl/en/overview.html

Helemaal gratis, en gemakkelijker dan je denkt!

Wat staat er op je website?

Een eenvoudige website zou in ieder geval drie bladzijden moeten hebben:

- Wat je te bieden hebt.
- Wie je bent.
- Hoe mensen je kunnen bereiken.

Wat heb je te bieden?

Zorg ervoor dat het in de eerste plaats voor jezelf helemaal duidelijk is wat je te bieden hebt. Wat je doet of verkoopt. En zo gauw je dat voor jezelf op een rijtje hebt, ga je kijken hoe je dat aan een ander kort en duidelijk uit kunt leggen.

Dit is de basis voor de eerste bladzijde van je website.

Meer en meer mensen kiezen ervoor om op de eerste bladzijde van hun website een videoboodschap te plaatsen - dus om niet op te schrijven wat je de bezoeker van je website te bieden hebt, maar het op video aan hen te vertellen. Dit geeft je bezoeker een beter beeld van met wie ze te maken hebben. En het houdt hun aandacht vast. De meeste (korte) video's worden helemaal bekeken - de tekst wordt niet altijd gelezen...

Zorg dat wat je vertelt over jouw product of dienst duidelijk en authentiek is. Jouw product of dienst is uniek omdat jij het bent die het levert...

8Wie ben je?

Naast je naam, woonplaats en eventueel dingen als geboortedatum, kun je op deze bladzijde ook kwijt wat je achtergrond is; je opleiding, eventuele ‘na- of bijscholing’ en waarom dat wat je doet belangrijk is voor jou!

Is het jouw passie? Laat dat weten aan de bezoeker!

Waar ben je te vinden?

Naast email en telefoon gegevens kun je hier eventueel ook je adres plaatsen. Dit is ook de plek voor een routebeschrijving, informatie over openbaar vervoer, parkeren etc.

Het is belangrijk juist die trefwoorden te gebruiken op je website die door potentiële bezoekers gegoogled worden. Door het gebruik van deze trefwoorden zal jouw website vaker gevonden worden door mensen die op zoek zijn naar dat wat jij aanbiedt! Om te kijken wat goede woorden zijn google je jouw dienst of product. Zo gauw de gevonden resultaten getoond worden kun je in de linker kolom het ‘google wonderwiel’ vinden. Wanneer je hierop klikt toont google je een aantal woorden die vaak gegoogled worden en verband houden met jouw zoekopdracht in google ~ dus in dit geval jouw product of dienst.

Het creëren en bijhouden van je mailing list

Je mailing list is een verzameling van namen en (email)adressen van diegenen die geïnteresseerd zijn in dat wat jij doet. Dat kunnen bestaande klanten zijn, of mensen die je website bezoeken.

Ik kan niet genoeg benadrukken hoe enorm belangrijk het hebben van een goede, up-to-date mailing list is voor je bedrijf of praktijk!

Wanneer je je klanten en bezoekers van je website kunt toevoegen aan je mailing list, dan bouw je daarmee een bestand op van mensen met wie je op jouw initiatief het contact kunt onderhouden. Dat kun je doen door:

- Een nieuwsbrief
- Een aankondiging, bv van een nieuwe activiteit, een workshop, een ‘kennismakingsdag’ etc.

Tegenwoordig heb je wel toestemming nodig van je contacten om hun te mogen opnemen op je mailing list en ze emails te mogen sturen. Heb je die toestemming niet, dan worden jouw emails aangezien als ‘spam’ ~ en ‘spammen’ is iets waar tegenwoordig zware straffen op staan...

Wanneer je dus je eigen lijst van adressen gaat gebruiken is het een goed idee om in de emails een zinnetje op te nemen dat de geadresseerden erop attent maakt hoe ze op deze lijst terecht gekomen zijn en waarom ze deze emails krijgen... Gevolgd door iets in als: “Wanneer je onze emails wilt blijven ontvangen hoef je niets te doen, wil je je afmelden voor deze lijst stuur ons dan een email met het woord ‘afmelden’ als onderwerp”.

Nu is het bijhouden van een adressenbestand of mailing list een behoorlijke klus ~ temeer daar er altijd veranderingen zijn...

Het is daarom aan te raden om een service te gebruiken voor zowel het beheren van je mailing list als het versturen van je emails. Een goede site ~ die voor kleine mailing lists zelfs gratis is ~ is Mailchimp:

<http://www.mailchimp.com/>

Mailchimp maakt het gemakkelijk om je mailing list te beheren, en je emails te sturen via een ‘template’ zodat je mails er herkenbaar uit zien.

Bovendien is het gemakkelijk om een formuliertje op je website te zetten waarmee bezoekers van je website zichzelf kunnen opgeven voor jouw mailing list ~ het zogenaamde ‘sign-up form’

Tot een paar jaar geleden was de belofte van een gratis nieuwsbrief voldoende om het voor iemand interessant te maken zich op te geven... Tegenwoordig worden er zoveel

nieuwsbrieven rondgestuurd via het internet dat veel mensen niet zitten te wachten op nog een nieuwsbrief in het postvak van hun email. Daarom is het een goed idee om iets aan te bieden 'in ruil' voor het feit dat iemand zich opgeeft ~ iets wat in marketing termen de 'ethical bribe' wordt genoemd.

Belangrijk is dat datgene wat je aanbiedt ook daadwerkelijk waarde heeft voor de ontvanger.

Je kunt hierbij denken aan:

- Een boekje in pdf formaat met bv 'Oplossingen voor de 5 meest voorkomende problemen op het gebied van ...' of '7 tips om ...'
- Een video waarin je uitlegt hoe je meer effectief (of gezonder, meer ontspannen, etc.) kunt worden in wat je doet.
- 'Handgeschreven rapport'. Een 'handgeschreven rapport' toont persoonlijke betrokkenheid. Je kunt bv een formuliertje laten invullen met gerichte vragen en de daarop gegeven antwoorden analyseren in het 'handgeschreven rapport'.

Je netwerk ~ Laat mensen weten wie je bent, wat je doet en waar je te vinden bent

Het klinkt een beetje als de spreekwoordelijke ‘open deur intrappen’, maar het is echt heel belangrijk dat mogelijk geïnteresseerden weten wie je bent, wat je doet en waar ze je kunnen vinden.

In de meeste gevallen is alleen het hebben van een website daarvoor niet voldoende... Er zijn immers zo vreselijk veel websites... Zelfs wanneer je op een specifiek onderwerp ‘googled’ dan komen er talloze websites naar voren.

Het is dus belangrijk dat jouw website bovenaan de lijst komt te staan, want dan heb je de meeste kans dat iemand die op zoek is naar wat jij te bieden hebt ook daadwerkelijk je site bezoekt en bij jou terecht komt.

Je kunt dit beïnvloeden door:

Linken uit te wisselen. Dat kun je doen met andere websites. Maar je kunt ook een aparte blog beginnen en daar de link opzetten, of linken vanuit sociale netwerken als Facebook, Hyves, LinkedIn etc.. Hoe meer actieve linken er zijn naar jouw website, des te gemakkelijker deze op het internet wordt gevonden door zoekmachines als Google en Bing.

Daarnaast kun je (gratis) lezingen, workshops en informatieve bijeenkomsten geven. Dat kan een huiskamer-workshop zijn bij jou thuis of op aanvraag bij iemand anders thuis, of het kan een lezing zijn in een bejaarden tehuis, voor een vereniging etc.

Hierbij is het onderwerp waarover je de workshop of lezing geeft minder belangrijk dan het feit dat je de workshop of de lezing geeft. Dat klinkt misschien vreemd, maar waar het echt om gaat is dat iedere lezing of workshop een gelegenheid biedt om mensen te ontmoeten en te interesseren voor wat jij te bieden hebt. Het is dan ook belangrijk dat mensen zich ter plekke kunnen opgeven voor jouw mailing list!!

Hierdoor kun je een grotere naamsbekendheid krijgen.

Een andere manier om je naamsbekendheid te vergroten is door het schrijven van artikelen. Dat is tot dusver in Nederland wat lastiger dan het in het engelstalige deel van de wereld is, omdat artikelen heir nog altijd het meest gelezen worden in 'echte' tijdschriften die niet heel gemakkelijk een artikel zomaar plaatsen...

Schrijf je artikelen in het engels, kijk dan eens op:

<http://ezinearticles.com/>

Iets wat tegenwoordig steeds meer in opmars is zijn 'internet-radiostations'. Deze zijn vaak op zoek naar nieuwe mensen, nieuwe ideeën etc. om een programma mee te maken. Het is het dus zeker waard om hiernaar op

zoek te gaan en eens contact op te nemen met een internet-radiostation van jouw keuze...

Uiteindelijk gaat het erom steeds meer bezoekers op je website te krijgen, want daar kun je ze het gemakkelijkst vertellen wat jij hun te bieden hebt!

Hoewel er niets op tegen is om alleen een website te hebben, zijn veel mensen naast het hebben van een website ook actief op één of meerdere sociale netwerken zoals:

- Facebook
- Twitter
- LinkedIn
- Hyves

Via de sociale netwerken kun je al snel een grote hoeveelheid mensen bereiken ~ vaak veel meer dan het aantal dat je op jouw mailing list hebt staan. De andere kant daarvan is dat je toch wel iedere dag wat tijd moet besteden op die sociale netwerken om zelf zichtbaar te worden en te blijven. Met andere woorden, alleen af en toe vertellen aan de wereld dat je een workshop gaat geven is niet genoeg!

Maar wanneer het bijhouden van je contacten via één of meerdere sociale netwerken iets is wat je leuk vindt, dan liggen hier zeker mogelijkheden!

Daarnaast kun je je bedrijf of praktijk op de kaart zetten met google places:

www.google.com/placesforbusiness

Wanneer jouw bedrijf of praktijk via 'google maps' wordt opgezocht wordt niet alleen jouw locatie op een kaart getoond ~ je kunt er veel meer informatie kwijt zoals een omschrijving, of er parkeerplaatsen beschikbaar zijn, de betalingsmethodes die je accepteerd etc.

Tenslotte is het leuk om te zien wat al het werk wat je doet met je website zelf en eventueel de sociale netwerken je oplevert. Hoeveel bezoekers heb je iedere maand op je website? Groeit dat aantal? Of zijn er dingen die je wilt veranderen om meer mensen ~ meer 'verkeer' ~ op je website te krijgen?

Een goede manier om hierin de vinger aan de pols te houden is google analytics:

<http://www.google.com/analytics/>

Google analytics laat je precies zien hoeveel bezoekers je website heeft gehad en hoe deze bezoekers op jouw site terecht zijn gekomen. Daardoor kun je meer gericht actie ondernemen om het aantal bezoekers dat op jouw site terecht komt te vergroten.

Vergroot je geloofwaardigheid

In ieder type bedrijf of praktijk ~ en misschien nog wel meer in een bedrijf op het internet ~ is het belangrijk dat je duidelijk maakt wat je kwalificaties zijn. Welke opleidingen, ervaring etc. maken jou goed in wat je doet?

Vertellen dat je goed bent in wat je doet ~ gecombineert met ervaringen van klanten ~ is een goed begin, maar vaak onvoldoende om werkelijk geloofwaardig over te komen op mensen die je nog niet kennen.

Daarom is het goed om aandacht te besteden aan: Je opleiding. Wat voor opleiding heb je genoten? Welke aanvullende opleidingen en/of workshops heb je gevolgd op jouw vakgebied?

- Op welke school of bij welke leraar/professor heb je gestudeerd? Zeker wanneer de universiteit, school, opleidingsinstituut of het centrum goed bekend staat is het een goed idee deze informatie op je website op te nemen.
- Heb je gestudeert of een workshop gevolgd ~ of zelfs alleen een lezing bijgewoond bij iemand die bekend is op jouw vakgebied? Noem de naam! Noteer dat je 'veel hebt geleerd van ...'

- Certificaten. De diploma's en certificaten ingelijst aan de muur hebben hangen maakt dat iedereen kan zien dat je het een en ander hebt bereikt... Op je website kun je melding maken van diploma's en certificaten en eventueel een foto of scan tonen op je website.
- Dat wat je hebt bereikt. Dit kan meer zijn dan alleen het behalen van diploma's. Hierbij kun je bv ook denken aan 'het maken van een reis om de wereld' of een pelgrimstocht naar een bedevaartplaats.
- Ervaringen van anderen. Vraag anderen kort op te schrijven hoe ze het contact met jou hebben ervaren, hoe het hun geholpen heeft. Vergeet niet om toestemming te vragen dit op je website te publiceren...
- Interviews. Interview anderen op jouw vakgebied en publiceer deze interviews op je website. Zeker wanneer je de echte 'kopstukken' op jouw vakgebied kunt interviewen helpt dit bij het bevestigen van jouw geloofwaardigheid. Je kunt natuurlijk ook iemand anders vragen jou te interviewen...

Je webshop

De webshop is tegenwoordig ook een onmisbaar onderdeel van de meeste websites.

Hierbij is het dus heel belangrijk om alles wat je hebt of doet ook aan te bieden!! Ook cadeaubonnen voor je diensten en/of producten...

Bij alles wat via het internet plaatsvindt is het belangrijk om snel te kunnen leveren.

Dat betekent bv dat de cadeaubon die iemand koopt per omgaande aan hen wordt gemaild. Hetzelfde geldt voor (pdf) publicaties die je mogelijk aanbiedt.

Voor die producten die opgestuurd moeten worden geldt dat dit dezelfde dag, of hooguit de volgende dag dient te geschieden...

Wat de betaling betreft zijn er verschillende mogelijkheden:

- Overmaken. Je kunt een koper vragen het bedrag aan je over te maken en het product opsturen zo gauw het bedrag op je rekening is bijgeschreven.
- PayPal. Met een PayPal rekening kan de betaling plaatsvinden via een andere paypal rekening of via een creditkaart. Dit maakt het doen van impulsaankopen gemakkelijker... Er zijn echter wel kosten aan verbonden; meestal zo'n 3,5% van het aankoopbedrag.
- Ideal. Via een kontrakt met je bank kunnen betalingen per onmiddellijke overschrijving naar jouw zakelijke rekening gedaan worden. Dit is verreweg de duurste betalingsmogelijkheid...

Nieuwsbrieven en blogs

In de samenleving van tegenwoordig is de interesse snel gewekt voor iets nieuws, maar wordt je net zo snel weer vergeten...

Daarom is het belangrijk om tenminste 1 keer in de maand een nieuwsbrief te sturen aan je contacten ~ de adressen op je mailing list. Hierdoor kun je ze eraan herinneren aan wat je ze te beiden hebt.

Recent marketing onderzoek heeft uitgewezen dat iets 7 keer 'gezien' moet worden, voordat iemand er actie op onderneemt.

En die actie hoeft dan niet eens een afspraak te zijn ~ het kan betekenen dat iemand dan eens alleen op je website gaat kijken...

Je nieuwsbrief hoeft niet lang te zijn ~ een artikel van 250 woorden wordt door de meeste mensen al als 'lang' ervaren.

Een goede ‘mix’ voor je nieuwsbrief is:

- iets persoonlijks, bv iets wat je die maand hebt meegemaakt.
- iets ‘zakelijks’, bv een artikel met informatie waar je lezers daadwerkelijk iets aan hebben; iets wat ze helpt hun dagelijkse leven gemakkelijker of leuker te maken, of iets wat ze helpt een probleem op te lossen (‘10 tips om ...’)
- iets wat je lezers eraan herinnert waarom het een goed idee is om contact op te nemen of een afspraak te maken ~ in essentie een specifiek iets wat jij te bieden hebt.
- Activiteiten die voor die maand of voor dat seizoen gepland staan.
- Een link naar je website.

Daarnaast kun je je email er herkenbaar en professioneel uit laten zien door bv altijd dezelfde kleurstelling, logo en lettertype te gebruiken.

Een andere manier om naar buiten te treden met dat wat jij de wereld te bieden hebt is een blog. Het woord ‘blog’ is een afkorting van ‘web-log’ en dat geeft aan wat een blog in essentie is: een logboek, dagboek dat je bijhoudt op het internet en waar bezoekers kunnen lezen waar je mee bezig bent.

Wanneer je een blog begint, dan is het zaak ook regelmatig een nieuw stukje te publiceren zodat wanneer iemand terugkomt bij jouw blog er weer iets nieuws te lezen is!

De stukjes die je publiceert mogen, net als dat wat je in een nieuwsbrief zou schrijven, best kort zijn; tot zo'n 250 woorden.

Bij het starten van een blog kun je ervoor kiezen deze te integreren in je website ~ of om deze volledig onafhankelijk te hebben van je website.

Je kunt er in het begin zelfs voor kiezen om alleen een blog te hebben; hetzij op je website, hetzij bv als een gratis 'google blog'.

Meer weten over mij?

Ik ben al ruim 20 jaar bezig op het gebied van healing. Zo heb ik mij verdiept in 'hands-on' healing, hypnotherapie, toegepast kinesiologie, 'innerlijk-kind-interactie', Reiki en 'healing op afstand'. Maar ook met de effecten die meditatie, visualisatie en symbolen kunnen hebben op onze gezondheid ben ik goed bekend.

Daarnaast heb ik ruime ervaring in het geven van readings en lees ik de tarot of de symboolstenen die ik heb ontwikkeld. Daarnaast geef ik inzicht in dromen en voortekenen.

Ik ben bovendien goudsmid ~ ik maak Mystieke Sieraden. Ik teken heel persoonlijke Empowerment Mandalas. En ik heb mijn eigen praktijk en website...

Cheiron Wellness: <http://www.cheiron-wellness.nl>

Thinking Out Loud: <http://anneclaires.blogspot.com/>

Facebook:

<https://www.facebook.com/anneclaire.venemans>