KAJ VERMEIREN

BELANGRIJKHEID VAN UW WEBSITE

10 REDENEN WAAROM

VOORGESTELD DOOR

DE WEBKAVE

KORTE SUMMARY

INLEIDING

Ettelijke jaren geleden was er totaal nog geen sprake van een website, mensen zochten je bedrijf op in een telefoonboek en belden je op. Het werkte goed en je maakte afspraken waar ook je klanten uit voortkwamen. Maar ondertussen is het 2018, de tijden zijn hard veranderd. Je hebt misschien al een website sinds enkele jaren, maar die kan ook al weer verouderd zijn. Een goede website is absoluut noodzakelijk, ook al weet u dat misschien nog niet zo goed. De belangrijkheid van website is veel groter geworden.

METHODE

U kunt perfect uw eigen website aanmaken met behulp van de nieuwste software tools.
Maar is die evenwaardig aan één die gemaakt is door een professional? Waarschijnlijk niet.

Kleine bedrijven hebben vaak niet veel nodig en zijn met een zelfgemaakte website tevreden. Maar let op, de website maken is één ding. Maar het belangrijkste is het gevonden worden op Google, dit wordt vaak over het hoofd gezien.

10 REDENEN

#1 – EERSTE INDRUK/BEELD VAN UW BEDRIJF

Als mensen opzoek zijn naar een service, product, bedrijf, verloopt de zoektocht meestal via internet. Ze zoeken naar je website, verkrijgen informatie en kijken hoe ze je kunnen contacteren. Beschouw een website een beetje als de eerste indruk die je maakt bij de eerste ontmoeting met een persoon. Zoals u weet is dat van serieus belang, je website is het eerste contactpunt met de klant.

#2 – VEEL POTENTIËLE KLANTEN TE BEREIKEN

Meer als 70% van de mensen in de wereld zit op het internet, dus genoeg mogelijkheden. Het is natuurlijk onmogelijk om ze allemaal te bereiken of zelfs een klein deel. U kan echter wel uw best doen om een specifieke doelgroep te bereiken, de mensen die u echt nodig hebt voor uw bedrijf. Een goede website blijft hier op inspelen en probeert zich echt specifiek op hen te richten. Met uw website bereikt u die mensen en kunt u proberen hen om te zetten naar klanten.

#3 – WEBSITE IS DYNAMISCH

Uw website kunt u aanpassen wanneer u wilt naar wat u wilt. Brochures, flyers,... zijn duur om aan te passen. Maar uw website kunt u veel goedkoper en sneller aanpassen.

#4 – PRODUCTEN ONLINE TE VERKOPEN

Verkoopt u producten en zoekt u een manier om meer te verkopen, maar hoeft het niet perse op de traditionele manier? Dan is de online verkoop voor u uiteraard interessant.

#5 – MEETBAAR EN INSPEELBAAR

Wanneer uw website goed is ingesteld en aangepast, dan kunt u perfect meer informatie verzamelen over uw bezoekers. U kunt zien in welke regio ze zitten, welke browser ze gebruiken, smartphone of computer,... Maar ook zaken als hoeveel bezoekers u krijgt en hoelang ze gemiddeld op uw pagina zitten. Kortom, als je ziet dat je op een bepaalde manier meer mensen bereikt kun je daar dan ook op inspelen en je website anders instellen. Voorbeelden zijn Google Analytics, Google Adwords, Hotjar,...

#6 – INSPELEN OP UW CONCURRENTIE

Mensen zijn altijd geneigd om zaken te vergelijken, ze zullen dus hoogstwaarschijnlijk niet alleen uw website bezoeken. Maar ook die van de concurrentie! Een betere website is dus ook interessant om voor te blijven op de anderen. Win het vertrouwen.

#7 – ALTIJD BESCHIKBAAR

U bent als bedrijf niet altijd bereikbaar en u heeft normaal uw vaste openingsuren. Uw website heeft dit niet, het is 24/7 bereikbaar. De website werkt voor u als marketingkanaal zelfs wanneer u slaapt. Uw klanten zoeken naar uw openingsuren of andere informatie die ze nodig hebben waardoor ze u sneller gaan bezoeken of contact met u opnemen.

#8 – TIJDSBESPAREND

Zowel voor u als uw bezoeker, neemt het veel tijd in beslag om informatie te verstrekken telefonisch of face-to-face. Uw website is online dus ten alle tijden beschikbaar.

#9 – KLANTEN OP DE HOOGTE VAN ALLES

Je bezoekers krijgen al de informatie te zien die je wilt verspreiden. De eigenschappen van je bedrijf, je diensten, je producten, voordelen als ze voor u kiezen,... Genoeg informatie dus om de bezoeker te overhalen om contact met u op te nemen in plaats van iemand anders.

#10 – DOMEINNAAM GEMAKKELIJK TE ONTHOUDEN

Je telefoonnummer zijn de mensen al snel vergeten, maar je website niet. Mensen krijgen een flyer van je aan of een ander reclamemiddel. Maar toch vergeten ze soms hoe ze je moeten bereiken. Heb je een website? Dan kunnen ze je gewoon opzoeken op Google en een manier uitkiezen om je te contacteren.

KAN IK U HELPEN?

Nog niet volledig overtuigd of u een nieuwe website nodig heeft? Of wilt u meer informatie wat een website net goed maakt?

Maak vrijblijvend een gesprek met mij en dan overlopen we uw website.

webkave.com

CONTACTEER

Telefoon: +32 477 81 23 54
Email: kaj@webkave.com
Locatie: Loenhout