



EEN GOEDE WEBTEKST OPSTELLEN

Teksten opstellen is een volwaardige job waarbij je strikte regels moet volgen. De meeste webbeheerders kunnen wel goed schrijven, maar niet iedereen is in staat om de aandacht van de gebruikers te trekken, hen te boeien of hun vragen te beantwoorden. Een website is veel meer dan een gewone productcatalogus. Met een website kun je je verhaal vertellen, je waarden in de verf zetten, laten zien waarom je beter bent dan de concurrentie en klanten verleiden met foto's. Wil je niet dat de bezoeker je site verlaat voordat hij goed en wel gestart is met lezen? Lees dan zeker onze tips.

Enkele cijfers

90% van de internetgebruikers leest de content niet, maar scrolt erdoor (diagonaal lezen).

3/4 van de internetgebruikers surft via zijn mobiele telefoon.



Schrijven om gelezen te worden

De volgende tips helpen je de aandacht van de internetgebruikers te trekken en te behouden:

- Kies onderwerpen die de lezer interesseren.
- Structureer de informatie in je artikel op een logische manier.
- Wees eenvoudig, duidelijk en concreet.
- Zorg ervoor dat de teksten goed leesbaar zijn op het scherm.
- Let op de technische kwaliteit van de content.
- Maak gebruik van multimedia (foto's en video's).

Redactioneel beleid

Elke pagina van je website vormt een potentiële toegangspoort. Het grote merendeel **van de internetgebruikers komt op jouw website terecht via een zoekmachine en trefwoorden**. Je site moet dan ook gepersonaliseerde content bieden naargelang de behoeften van de gebruikers.

Vermijd algemene marketingteksten die geen rekening houden met de doelgroep, en zorg voor specifieke, zeer gepersonaliseerde content.

Stel jezelf de juiste vragen:

- Wat heeft de internetgebruiker nodig?
- Welke trefwoorden zou je klant kunnen zoeken?
- Is je redactionele content interessant genoeg zodat mensen de link met elkaar zullen delen?
- Waarin blink je uit, wat zijn je sterktes, je mogelijkheden?
- Voelt de lezer zich begrepen wanneer hij je content leest?



Het onderwerp

Regel nr. 1: 1 pagina = 1 onderwerp

Je betaalt je website niet op basis van het aantal pagina's dat ze bevat. Probeer de informatie zoveel mogelijk te categoriseren, weliswaar zonder te overdrijven. Welke informatie wil je aan welke klanten meegeven?

Regel nr. 2: Een goed onderwerp is:

Praktisch: Breng nuttige informatie. Geef een antwoord op alle vragen, hoe onverwacht ze ook mogen zijn.

Aantrekkelijk: Wees niet saai. Blijf jezelf en wees oprecht en authentiek.

Inspirend: Inspireer, maak indruk, maak emoties los of zet aan tot actie. Laat de lezer wegdromen!

Geloofwaardig: Breng concrete bewijzen, verwijst naar je bronnen, toon aan dat je ervaring hebt.

Regel nr. 3: Identificeer je met de lezer

De onderwerpen die je lezers het meest appreciëren, zijn deze die hen na aan het hart liggen. Interpreteer dit in de brede zin van het woord, en denk hierbij aan bv. gedeelde waarden, gemeenschappelijke visies enz. De gebruiker wil je leren kennen, vertel dus je verhaal. Zet je diensten in de verf, evenals die "extraatjes" die net het verschil maken.

Structuur van de content

TITEL: Vermijd holle titels, een titel moet informatief zijn en de bezoeker zin geven om verder te lezen.

INLEIDING: Wordt ook wel de "lead" genoemd. Dit is een samenvatting van de essentiële informatie. In de lead worden de belangrijkste vragen beantwoord: Wie? Wat? Wanneer? Waar? Waarom?

CONTENT: Is opgesplitst in verschillende rubrieken, bevat gedetailleerde informatie en biedt een antwoord op alle vragen van de internetgebruiker.

CALL-TO-ACTION: Nodig de lezer uit tot interactie. Idealiter doe je dat aan de hand van links in de vorm van knoppen: Downloaden, Reserveren, Ook lezen...



10 tips voor het opstellen van goede webteksten

1 - Wees kort en bondig. Te lange zinnen worden meestal niet gelezen.

2 - Zorg ervoor dat de gebruiker je pagina makkelijk diagonaal kan doornemen, integreer visuele referenties in je lay-out zodat de lezer de informatie snel kan terugvinden.

3 - Vergeet niet dat je startpagina de toegangspoort is tot de rest van je website. Pas je redactionele strategie toe op alle pagina's.

4 - Het merendeel van de internetgebruikers consulteert websites vanop hun mobiele telefoon. Hou hier rekening mee en test je pagina's.

5 - Hou het simpel. Je hoeft heus geen literaire virtuoos te zijn om goed te verkopen. Klanten bestellen of kopen je product enkel omwille van de kwaliteit.

6 - Neem de tijd om goed te leren werken met je website-editor: leer leads opmaken, tekst in kleur zetten, de grootte van afbeeldingen aanpassen.

7 - Definieer een huisstijl en pas deze toe op alle pagina's van je website, hou het simpel. Vermijd een overvloed aan tierlantijntjes.

8 - Schrijven vergt tijd, wees dus niet te gehaast. Schrijf ieder stuk content stap voor stap.

9 - Analyseer je huidige en potentiële doelgroepen zo goed mogelijk, anticipeer op hun vragen en hun noden, onderzoek wat hen aanzet tot kopen.

10 - Geef je content een persoonlijke toets: heldere en goed doordachte keuzes, beloftes die worden gehouden, overtuigingen, waarden. Trek de aandacht van de klant en boezem vertrouwen in.

