



**Praktische tips voor een
geweldige website**
Irene Ogier - I-webs



de *Web* Academie

Inhoud E-book

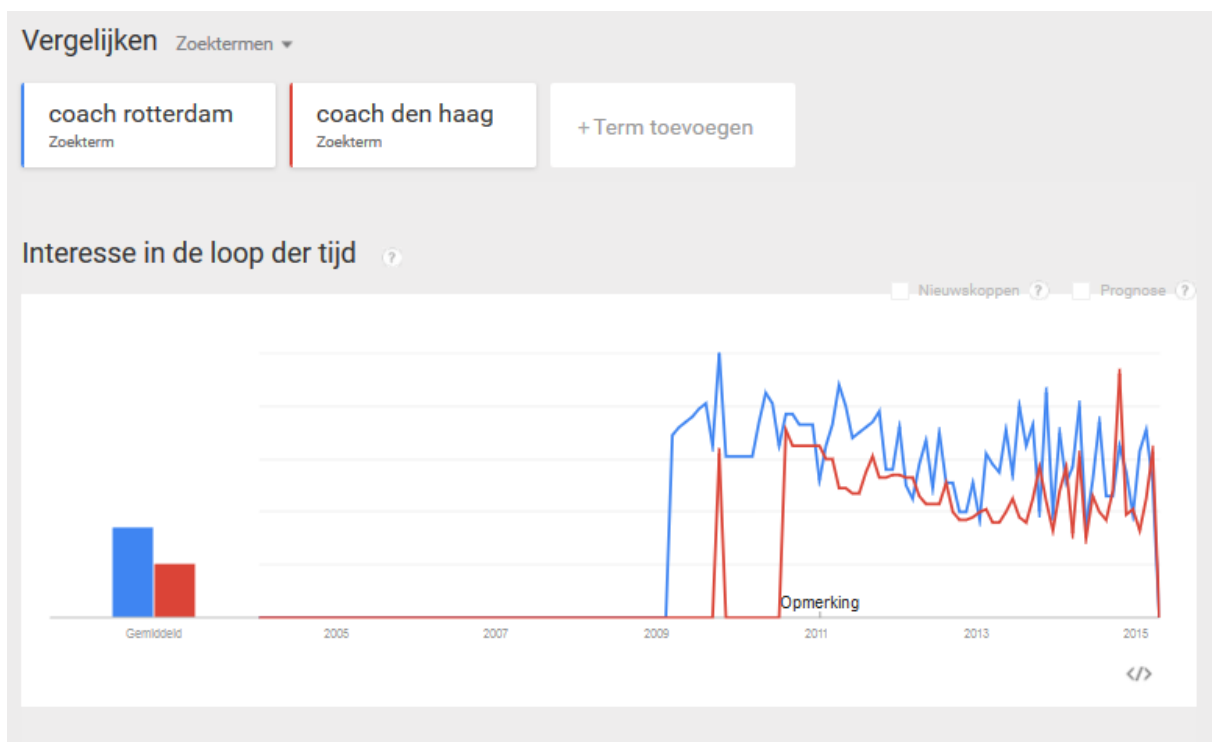
Zoekwoorden uitleg	3
Zoekwoorden in je website gebruiken	4
9 tips voor de pagina over jou	6
Tips voor de lancering van je website	9
Google Magneet & kortingscoupon	10

Aan het einde van het e-book weet je precies wat je op welke plekken in je website moet aanpassen om **beter te scoren in Google**.

Ook heb je een **optimale pagina 'over jou'** die je klanten gaat opleveren omdat je je bezoekers precies dát hebt laten weten, dat ze overtuigt met jou te willen gaan werken.

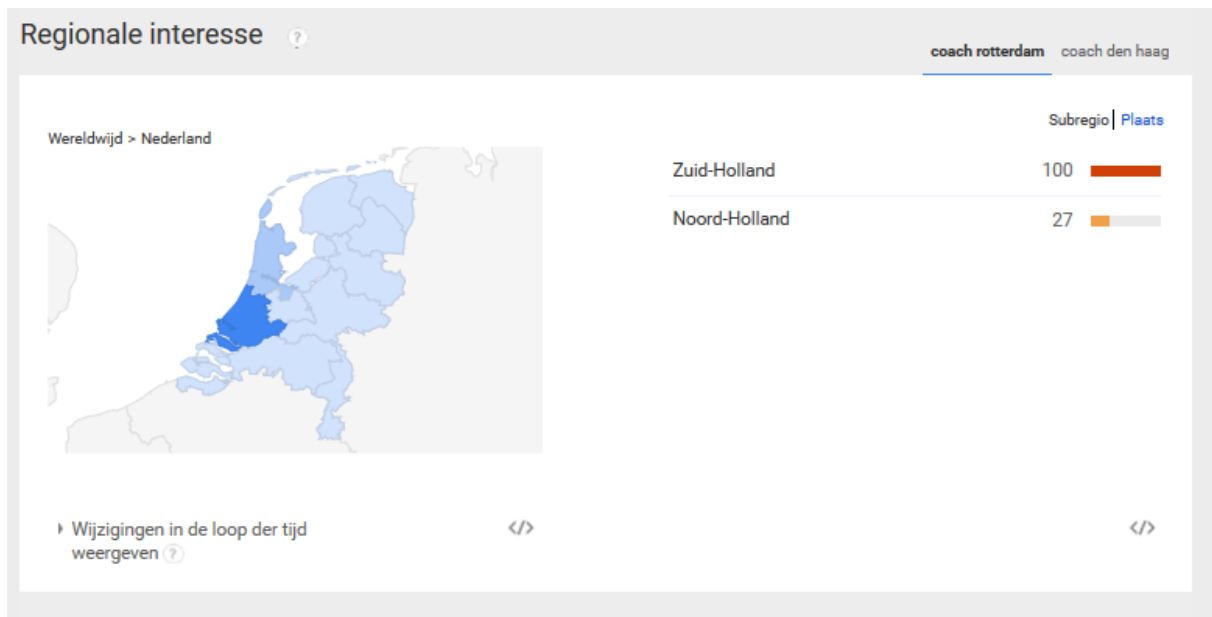
Zelf relevante zoekwoorden toevoegen aan je website

Google trends (<http://www.google.nl/trends>) is een eenvoudig hulpprogramma dat je helpt zoekwoorden te vinden die veel gebruikt worden in je regio.



Hoe starten met zoekwoorden zoeken

- Voer een zoekwoord in Google in en vink land Nederland en je regio aan.
- Als je bijvoorbeeld coaching aanbiedt dan kan Google je als volgt helpen. Je ziet op welke plaatsen er het meest wordt gezocht.



En je ziet dat er bijvoorbeeld veel wordt gezocht op coach Rotterdam en coach Den Haag.

Kijk dat zijn dan termen die je moet gaan gebruiken.

Ook zie je dat er veel wordt gezocht naar training coach en coach opleiding.



Leuk, maar je klant zal misschien zoeken op Coach Rotterdam, maar waarschijnlijk zoekt hij of zij veel meer op zijn eigen probleem of de oplossing! Dus... Ga daarnaar opzoek.

Gebruik deze woorden in je website

Voeg deze gebruikte termen dan toe aan je website door hier **een artikel** over te schrijven.

Voeg de termen toe aan de **pagina omschrijving**.
(Meta Description)

Ook is het handig om op deze manier uit te zoeken waar belangstelling voor is.



Het kan zijn dat er veel gezocht wordt naar een bepaalde dienst en dat er in de regio weinig wordt aangeboden. Misschien een idee om je diensten hiermee uit te breiden?

Hoe zoekwoorden in je website gebruiken

Waarom is vindbaarheid van je website eigenlijk belangrijk?

- > 98 % van de internetters gebruikt zoekmachines om informatie te vinden.
- > 85 % van de mensen beschouwt een merk dat bovenaan in de zoekresultaten staat als een topmerk.
- > 90 % kijkt niet verder dan de eerste pagina.

Hoe kun je de eerder gevonden zoektermen nu in je website gebruiken?
Vindbaarheid van je website wordt verhoogd door het gebruik van de zoekwoorden in:

-URL (de pagina link, wordt ook wel permalink genoemd) van de pagina:
Bijvoorbeeld: coach Den Haag is een term waar je misschien op gevonden wilt worden. Ik houd hier rekening mee tijdens het bouwen van de website. Ik noem een pagina coach-Den-Haag.php en geen coachen.php. Coachen is te algemeen. Daar ga je nooit direct op gevonden worden. De kans om gevonden te worden op Coach Den Haag is vele malen groter!

-omschrijving van de pagina, dit is eenvoudig terug te vinden in content management systemen. In WordPress heet dit Meta Description.

-koppen h1 en h2 en H3 <h1> en </h1> In WordPress heet dit kop 1 of kop 2, 3, 4, 5 en 6. Kop 1 gebruik je maar 1 keer op de pagina.

De zoekterm gebruik je zoveel mogelijk aan het begin van de zin.

-Geef woorden af en toe **vet weer** in de tekst.

-Plaats **links** te plaatsen op de zoekwoorden.

-Varieer met de woorden in de **meervoudsvormen** te gebruiken en **synoniemen**..

De pagina “over ons”, “over jou”, “over je bedrijf”

De pagina “Over mij” is een van de meest bezochte en gelezen pagina’s op je website.

Hoe zet je deze nu goed op?

Geef je lezer redenen om je te vertrouwen door te vertellen wie je bent, wat je drijfveren zijn en ook een goede foto te laten zien.

Klanten besluiten om met jou in zee te gaan na deze kennismaking. Laat je toekomstige klanten meer zien dan op een zakelijke website gebruikelijk is.



Hoe?

Stap 1: Schrijf je korte bio.

De korte versie van je biografie zal gebruikt worden op verschillende plaatsen op het web en je Social Media profielen.

Hoe schrijf je een goede korte bio?

[jouw naam] [helpt, coacht, adviseert, ondersteunt, etc.] [benoem hier je doelgroep] met [probleem a/b] om [benoem hier je resultaten].

Hier volgt een voorbeeld:

Sandra Rood helpt jongeren en scholieren om meer rust te vinden door Shiatsu met hen te doen zodat ze zich beter kunnen concentreren tijdens de examens.

Mijn bio is: Irene Ogier helpt (door) startende ondernemers om meer effect en steeds meer klanten te krijgen met hun website en online marketing. Meer informatie op www.i-webs.nl

Kleur doet er toe.

Welke kleur heb je gekozen voor je website en huisstijl? Laat een goede professionele en uitnodigende foto maken waarop je ook deze kleur draagt. Dit draagt bij aan jouw persoonlijke herkenbaarheid.

Stap 2: waarom, wat zijn je drijfveren?

Mensen willen weten waarom je doet wat je doet. Waarom ben je coach geworden?

Wat zijn jouw drijfveren?

Probeer verder te gaan dan : "ik ben een doorzetter en werk graag probleemoplossend"

Beschrijf liever een situatie waaruit dit blijkt, vertel een verhaal. Zoals mijn favoriete creatieviteitscoach Marieke van Buytene zegt: "Verhaal verkoopt."

Wie inspireert jou? Waarom?

Stap 3: noem een van je successen

Wat zijn de belangrijkste mijlpalen? Waarom?

Stap 4: testimonial

Neem een van je beste testimonials op.

Stap 5: link naar werkwijze

Plaats een link naar je werkwijze of geef deze hier kort weer.

Stap 6: benoem je opleidingen en trainingen

Stap 7: foto!

Een goede foto, het liefst meerdere foto's. Denk aan, een profielfoto, een foto waarin je aan het werk bent. Een foto die echt laat zien wie / hoe jij bent. Een foto waarop je Tango danst, paardrijdt, schildert of wat je dan ook graag doet. Maak het levend.

Stap 8: Maak het persoonlijk

Vertel ook iets over je hobby's, dat kan een band scheppen. Vertel bijvoorbeeld iets wat je heel erg leuk vindt aan een bepaalde hobby. Of wat je niet leuk vindt.

Bijvoorbeeld: Ik hou erg van schilderen. Ik ben een echte bouwer en ik geniet er van om iedere keer iets nieuws te maken. Het nadeel van het schilderen is dat ik altijd helemaal onder de verf zit. Nog dagenlang. En dat mijn hele huis ondertussen vol hangt met mijn eigen werken. Tijd om mijn schilderijen eens uit te besteden of tijdelijk te ruilen met andere cursisten. 😊



Afsluiting

Verwijs naar je gratis e-book, Plaats onderaan direct een inschrijfformulier naar je 'nieuwsbrief'.

En nodig uit om te connecten via Facebook, Twitter of LinkedIn.

Bonus tip:

Neem deze pagina op, in je profiel van Twitter, Facebook LinkedIn!

Tips voor lancering van je website

Is je website eindelijk af en klaar voor lancering?

Of de website nu door een webdesigner is gebouwd of tijdens een workshop, er moet nu wel nog iets gebeuren om je bezoekers te laten weten dat jouw website up-en-running is.



Hoe krijg je bezoekers op je website?

- [Persbericht schrijven](#) en plaatsen op www.persberichten.nu
- Plaats updates daar waar je doelgroep zich bevindt: [Linkedin groepen](#) bijvoorbeeld op Facebook, op Twitter. De Social Media helpt je enorm bij de groei van bezoekers op je website.
- Meld je website aan via [bedrijven websites](#) zoals www.hotfrog.nl, allebedrijvenin...., startpagina's, **google places...als je lokaal gevonden wilt worden.**

Gratis pagina

Gratis pagina's! Laat je niet verleiden om een betaald abonnement te nemen voor opname van een link op een website.

- Laat eens een reactie achter op een [veelgelezen website of blog](#): plaats hier natuurlijk ook de link naar je website bij je naam.
- Twitter natuurlijk: door een bericht op Twitter te zetten met een link naar de site. Vraag anderen of ze die Tweet voor je willen re-tweeten.

Google Magneet

Ben je toe aan een goede website die je zelf kunt aanpassen wanneer jij dat wilt? Die voldoet aan de laatste eisen en werkt als een Google magneet? Ik kan je marketing website bouwen óf dit samen met jou te doen.

Wil je zélf aan de slag met je website en zelf aan het roer staan?

Ben je het beu om voor iedere aanpassing **afhankelijk te zijn** van iemand anders?



Ga je zelf op expeditie of is het nu tijd voor écht resultaat?

Google je naar antwoorden en kom je nergens op uit of op een hoop abracadabra?

Of misschien speur je het internet wel af naar video tutorials en zijn deze te ingewikkeld en kosten ze je teveel tijd.

Misschien wil je wat verbeteringen aanbrengen aan je website, wil je betere resultaten te krijgen met je blog.

Of je wilt je Sociale Media integreren om zo meer bezoekers te krijgen op je website. Maar hoe pak je dat aan?

Volg dan één van mijn [cursussen WordPress](#). Ik begeleid je graag. Ook privélessen of In company trainingen bedrijven zijn mogelijk.

Zelf aan de slag vanaf je eigen PC of Mac?

Wil je zelf aan de slag vanaf je eigen PC of Mac, dan is de **Online cursus WordPress** geschikt voor jou. In de verschillende modules van de Cursus WordPress heb ik in tientallen trainingvideo's opgenomen waarin ik je stap voor stap begeleid naar het bouwen van je eigen website.

Ik geef **vele tips en trucs en spiekbrieffjes en pagina formats zoals de pagina "over jou"** hoe je zelf deze website kan bouwen. Heb je support nodig dan kom je naar de besloten Facebookgroep waar ik dagelijks vragen beantwoord. Ook ben ik eens per week in de chat aanwezig voor live hulp op jouw vragen. Deze nieuwe manier van leren werkt bijzonder goed! Bekijk hiervoor het aanbod in mijn webwinkel:

www.websitevoordeondernemer.nl



10 % kortingscoupon

Met de coupon code 3939 geef ik jou als lezer van dit e-book een korting van 10 % op de live workshop WordPress of de Online cursus. Geef je code op bij je aanmelding.

Ik wil je hartelijk bedanken voor het lezen van mijn e-book, goed dat je helemaal tot hier gelezen hebt en ik hoop dat je deze kennis om gaat zetten in actie.



Heb je vragen, stel ze gerust, ik help je graag verder.

Irene Ogier

De Web Academie van I-webs

Weidevogellaan 39

24 96 HM Den Haag

Workshops WordPress

www.dewebacademie.nl

Online cursus WordPress

www.websitevoordeondernemer.nl