

Bonus 20-punten checklist voor je digitale visitekaartje

Deze checklist is niet enkel wat je moet doen, maar ook waarom je het moet doen. Elk punt is een kans om vertrouwen te winnen en conversie te verhogen.

1. Boodschap & positionering

-  **Je opent met herkenning voor je doelgroep**

Waarom: Als bezoekers zich niet aangesproken voelen, klikken ze weg.

-  **Je benoemt het probleem dat je oplost**

Waarom: Geen probleem = geen reden om te blijven.

-  **Je belofte is concreet en resultaatgericht**

Waarom: Mensen kopen geen diensten, maar transformatie.

-  **Je spreekt in 'jij' en niet in 'wij'**

Waarom: Klantgerichtheid begint in je taal.

-  **Je over mij-stuk is kort en menselijk**

Waarom: Mensen willen weten wie er achter het aanbod zit – niet je volledige carrière.

2. Ontwerp & gebruikservaring

-  **Je gebruikt max. 2 lettertypes en 2-3 kleuren**

Waarom: Visuele rust verhoogt leesbaarheid én vertrouwen.

-  **Je pagina is logisch opgebouwd in secties**

Waarom: Goede flow leidt mensen automatisch naar actie.

-  **Je gebruikt voldoende witruimte**

Waarom: Drukke lay-outs voelen onprofessioneel aan.

-  **Je CTA springt eruit en staat op logische plekken**

Waarom: Zonder actie, geen conversie.

-  **Je afbeeldingen zijn eigen of passen bij je merk**

Waarom: Stockfoto's doden geloofwaardigheid.

3. Vertrouwen & overtuiging

-  **Je toont minstens 1 quote of klantreview**

Waarom: Social proof bouwt sneller vertrouwen dan zelfpromotie.

-  **Je vermeldt concrete resultaten of voorbeelden**

Waarom: Bewijs is overtuigender dan belofte.

-  **Je hebt een duidelijke CTA met een laagdrempelige eerste stap**

Waarom: Mensen willen duidelijkheid, geen keuzestress.

-  **Je vermeldt wat de bezoeker concreet wint**

Waarom: Focus op voordelen, niet enkel functies.

-  **Je toont herkenning vóór je pitch**

Waarom: Mensen willen zich eerst begrepen voelen.

4. Techniek & performance

-  **Je site laadt binnen 2 seconden**

Waarom: Trage laadtijd = minder vertrouwen.

-  **Je site werkt perfect op mobiel**

Waarom: Mobiel = meer dan 60% van je bezoekers.

-  **Je gebruikt geen sliders of knipperende elementen**

Waarom: Ze leiden af en schaden de UX.

-  **Je formulier is kort en duidelijk**

Waarom: Hoe minder velden, hoe meer inzendingen.

-  **Je navigatie is intuïtief en overzichtelijk**

Waarom: Als mensen moeten zoeken, zijn ze weg.

