

WEBSITECHECKER

In 5 minuten weet u of uw website nieuwe patiënten binnenhaalt of laat lopen.

Geen vage vragen. Zes concrete tests die u zelf kunt doen, met de telefoon erbij. Aan het eind weet u precies wat sterk is en welke drie dingen u deze week nog kunt aanpassen.

Wie zijn wij? *Monique was 20+ jaar praktijkhouder en bekkenfysiotherapeut. Dylan HBO-ICT bouwt websites. Samen zijn wij Dymon: wij snappen uw vak van binnenuit én weten wat een website moet doen om bezoekers naar uw contactformulier te brengen.*

Zo gebruikt u deze check: Pak uw telefoon erbij (niet uw laptop — 70% van uw bezoekers komt via mobiel). Open uw eigen website alsof u uw site nog nooit had gezien. Beoordeel elk punt eerlijk met **ja**, **twijfel** of **nee**. Doe dit liefst niet alleen — vraag iemand erbij die uw praktijk niet kent.

De 6 concrete tests

1

De 5-secondentest

Doe dit: Open uw homepage op uw telefoon. Tel tot 5. Sluit uw ogen. Wat staat er bovenaan? Welke klacht of doelgroep wordt genoemd?

Bezoekers vormen binnen 5 seconden een oordeel. Als zij niet onmiddellijk zien wat u doet, voor wie en waar u zit, gaan zij door naar de volgende site.

Ja, het stond er meteen Twijfel Nee, ik moest scrollen of zoeken

2

De wij-versus-u test

Doe dit: Lees uw homepage en tel hoe vaak het woord "**wij**" of "**ons**" voorkomt, en hoe vaak "**u**" of "**uw**". Welke verhouding heeft u?

Sites die converteren staan vol met "u" en "uw klacht". Sites die niet converteren staan vol met "wij bieden" en "onze praktijk". Bezoekers willen lezen over zichzelf, niet over u.

"u" wint duidelijk Ongeveer gelijk "wij" wint

3

De afspraak-in-3-kliks test

Doe dit: Open een willekeurige onderpagina van uw site (niet de homepage). Hoeveel kliks of scrolls kost het om een afspraak te maken of contact op te nemen?

Een bezoeker die overtuigd is, mag nooit hoeven te zoeken. Telefoonnummer in de header (ook mobiel), contactknop op elke pagina zichtbaar, en een formulier dat in 30 seconden in te vullen is. Meer is niet nodig.

1 klik vanaf elke pagina 2 kliks of scrollen 3+ kliks of zoeken

4

De sociale bewijs-test

Doe dit: Staan er minstens 3 echte ervaringen van patiënten zichtbaar op uw homepage — met voornaam, en bij voorkeur klacht en behandeling erbij?

Mensen kiezen geen zorgverlener op basis van wat u over uzelf zegt. Zij kiezen op basis van wat anderen zoals zij over u zeggen. Eén echte ervaring met naam doet meer dan een hele alinea zelflof.

Ja, 3 of meer met naam 1 of 2, of zonder naam Nee, geen of alleen sterren

5

De drukte-test

Doe dit: Tel op uw homepage hoeveel **knoppen, links en oproepen** er staan tussen het begin van de pagina en de eerste 'vouw' (wat zichtbaar is zonder scrollen).

Bij meer dan 3 oproepen weet de bezoeker niet meer waar zij moet klikken. Twijfel = niet klikken = geen afspraak. Eén duidelijke hoofdactie ("Maak een afspraak") werkt beter dan vijf gelijkwaardige opties.

1 tot 3 oproepen 4 tot 6 oproepen 7 of meer

6

De vreemde-ogen-test

Doe dit: Laat uw site 30 seconden zien aan iemand die niet uit de zorg komt (uw buurvrouw, uw zoon, de loodgieter). Vraag daarna: **"Voor welke klacht zou jij hier komen, en wat zou je als eerste doen?"**

U bent niet objectief over uw eigen site — u wéét al wat u aanbiedt. Een buitenstaander vertelt u in 30 seconden wat duizenden bezoekers per jaar denken maar nooit zeggen. Dit is de eerlijkste test die er is.

Antwoord klopt en was snel Antwoord klopt half Geen helder antwoord

Tel uw score op

5–6× ja — Uw website werkt waarschijnlijk al goed

Verfijnen, niet verbouwen

3–4× ja — Uw site is niet slecht, maar laat aanmeldingen lopen

Optimaliseren loont

0–2× ja — Uw site werkt tegen u in plaats van voor u

Tijd om iets te doen

Eerlijk: u scoort uzelf hoger dan een buitenstaander dat zou doen. Bijna iedereen overschat zijn eigen site, omdat u alle context al kent. Wilt u zien wat een vreemde écht ziet? Lees verder.

Wat een drukke praktijkhouder hieraan heeft

Wij weten dat u geen tijd heeft om uw site weken lang te analyseren. Daarom dit aanbod, speciaal voor wie deze checker invulde:

→ Een eerlijke 10-minutenanalyse van uw site, gratis

- Wij nemen uw site door op precies de 6 punten hierboven
- U krijgt een korte video (3 minuten) waarin wij uw homepage doorlopen alsof wij een nieuwe patiënt zijn
- Plus 3 concrete aanpassingen die u zelf deze week nog kunt doorvoeren ook als u niets bij ons afneemt
- Geen verkoopgesprek, geen verplichting, geen automatische follow-up

Stuur een mail naar info@dymon.nl met "Ja, kijk mee" en de link naar uw site.
Bellen kan ook: **06 - 17 45 56 10** (Dylan of Monique)

Dylan de Jong & Monique de Wit-de Jong | Dymon Webdesign

Grave (NB) & Stuifzand (DR)

E: info@dymon.nl | T: 0617455610

www.dymon.nl | www.dymonweb.nl

Websites door een oud-praktijkhouder en een webdesigner vak en techniek in één.