

Websites

1A. Inleiding tot websites



Co-funded by
the European Union



UNIVERSITY
OF APPLIED
SCIENCES
UTRECHT



Leerdoelen

Vereiste voor studenten: Basiskennis marketing wordt aanbevolen.

- Het doel is om bewustzijn te creëren en de context te bieden
 - over de rol van websites in de digitale marketing
- De student leert
 - de belangrijkste aspecten van een website die bijdragen aan de online aanwezigheid van een bedrijf (bijv. conversie, gebruikerservaring)
 - Leer de basisprincipes en overwegingen bij het opzetten van een website



Onderwerpen

- Waarom heeft elk bedrijf een website nodig?
- Het grote plaatje
- Hoe kunnen websites verschillende bedrijfsdoelstellingen ondersteunen?
- Beste praktijken voor een goede website
- Je website opzetten

Waarom heeft elk bedrijf een website nodig?

- Website is **de sleutel tot een succesvolle digitale marketingstrategie**
 - Alle andere digitale marketingelementen leiden gebruikers naar de website
- Website:
 - ondersteunt het merk en vergroot het vertrouwen
 - maakt organische zichtbaarheid in zoekresultaten mogelijk
 - uw producten en diensten onder de aandacht brengen
 - helpt bij het genereren van leads en het koesteren van bestaande klanten
 - levert inhoud en waarde
 - ondersteunt de communicatie met klanten
 - assisteert de verkoop



Het grote plaatje



Co-funded by
the European Union

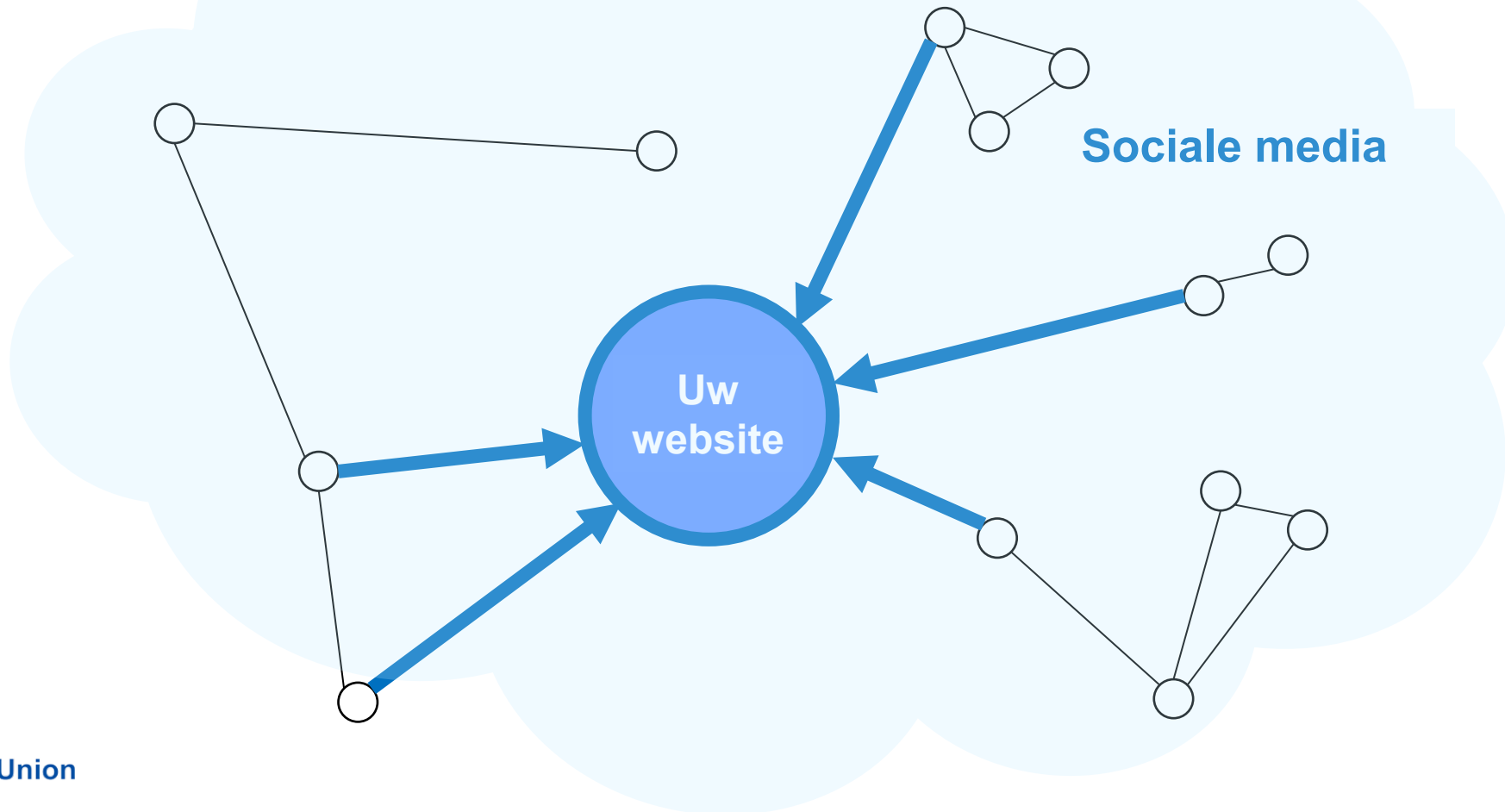
2020 *This Is What Happens In An Internet Minute*



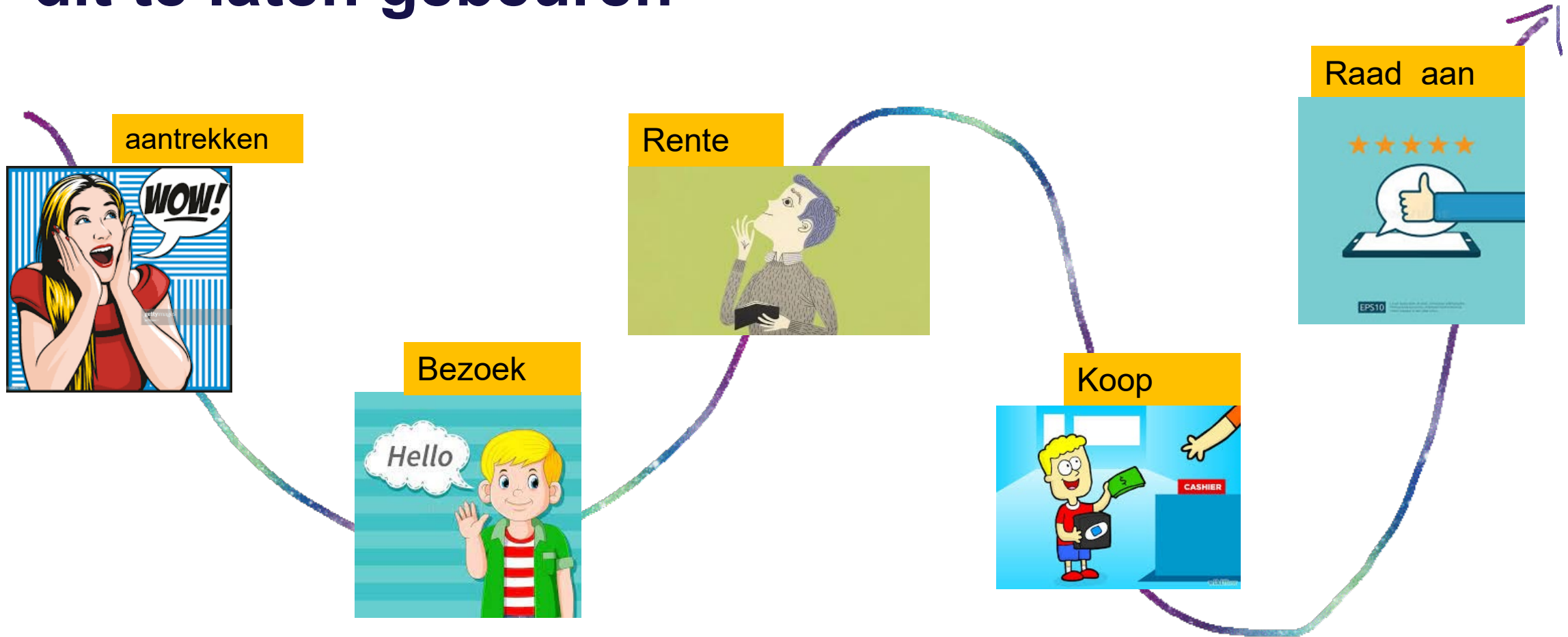
2021 *This Is What Happens In An Internet Minute*



**Leid de discussie van sociale mediasites
naar uw website...
...want daar heb je hun 100% aandacht**



De functie van uw website is om dit allemaal dit te laten gebeuren



Zakelijke doelstellingen



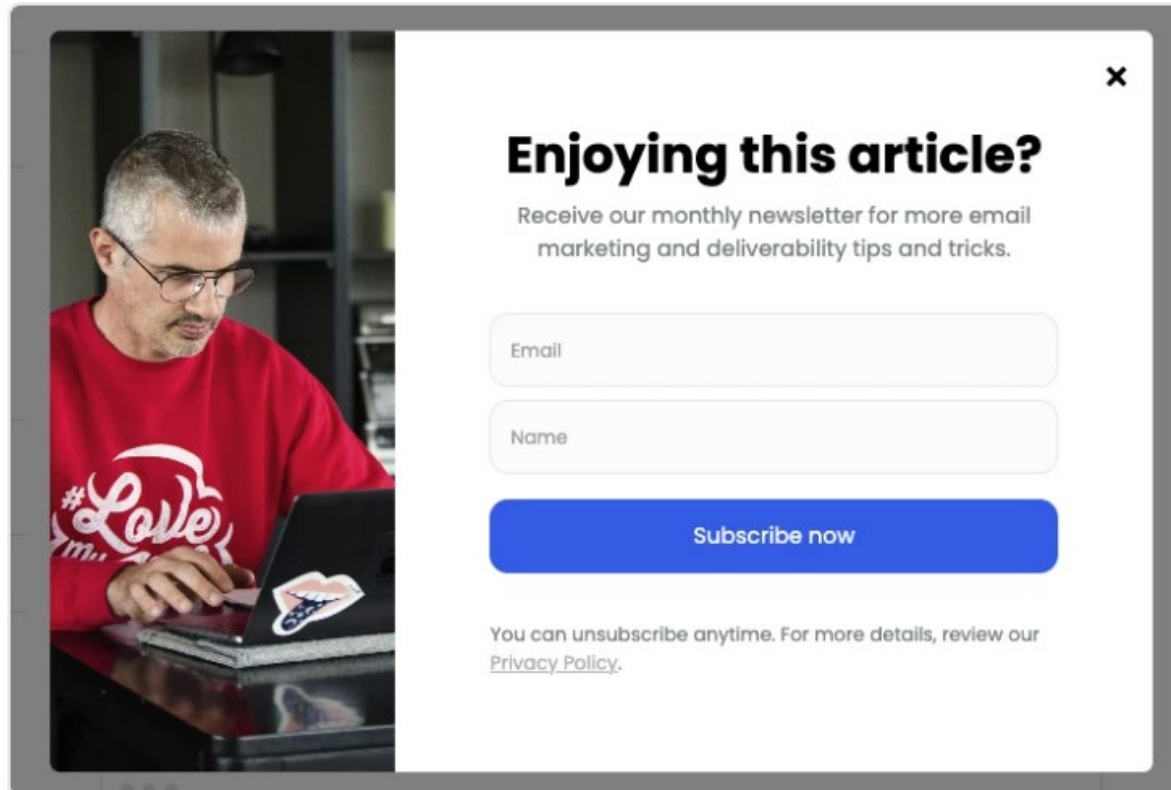
Algemene bedrijfsdoelstellingen met betrekking tot websites

- Online zichtbaarheid vergroten
- Leads genereren
- Omzetten stimuleren
- Merkbekendheid vergroten
- Ondersteuning bieden aan klanten
- Leiderschap ontwikkelen
- De betrokkenheid van klanten verbeteren
- Gebruikerservaring verbeteren
- Verkoop en e-commerce ondersteunen
- Feedback en inzichten van klanten verzamelen



Website voorbeelden van doelstellingen

Leads genereren:



Enjoying this article?

Receive our monthly newsletter for more email marketing and deliverability tips and tricks.

Email

Name

Subscribe now

You can unsubscribe anytime. For more details, review our [Privacy Policy](#).

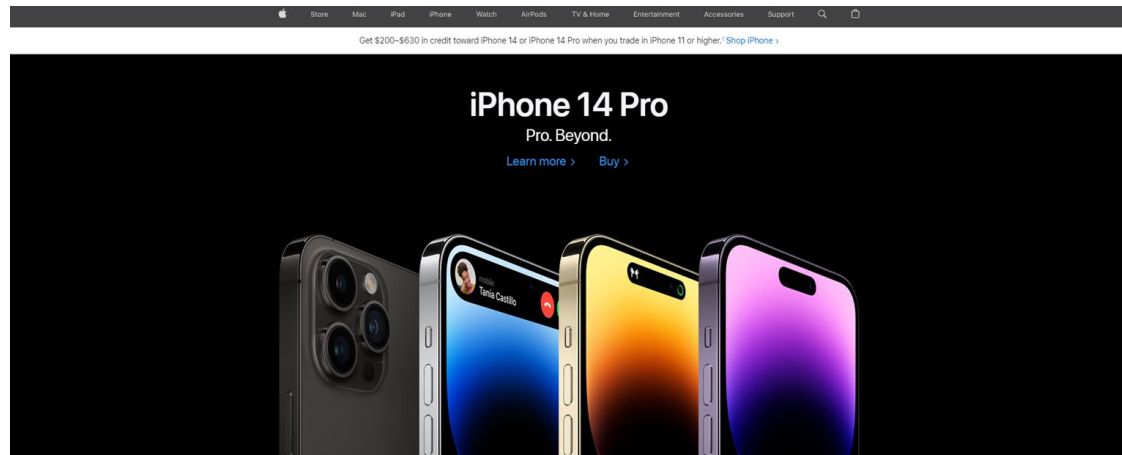


Co-funded by
the European Union

Bron en meer informatie: <https://www.mailerlite.com/blog/inspiring-examples-of-email-pop-ups-and-why-they-work?>

Website voorbeelden van doelstellingen

Vergroot de merkbekendheid:



<https://www.apple.com/>

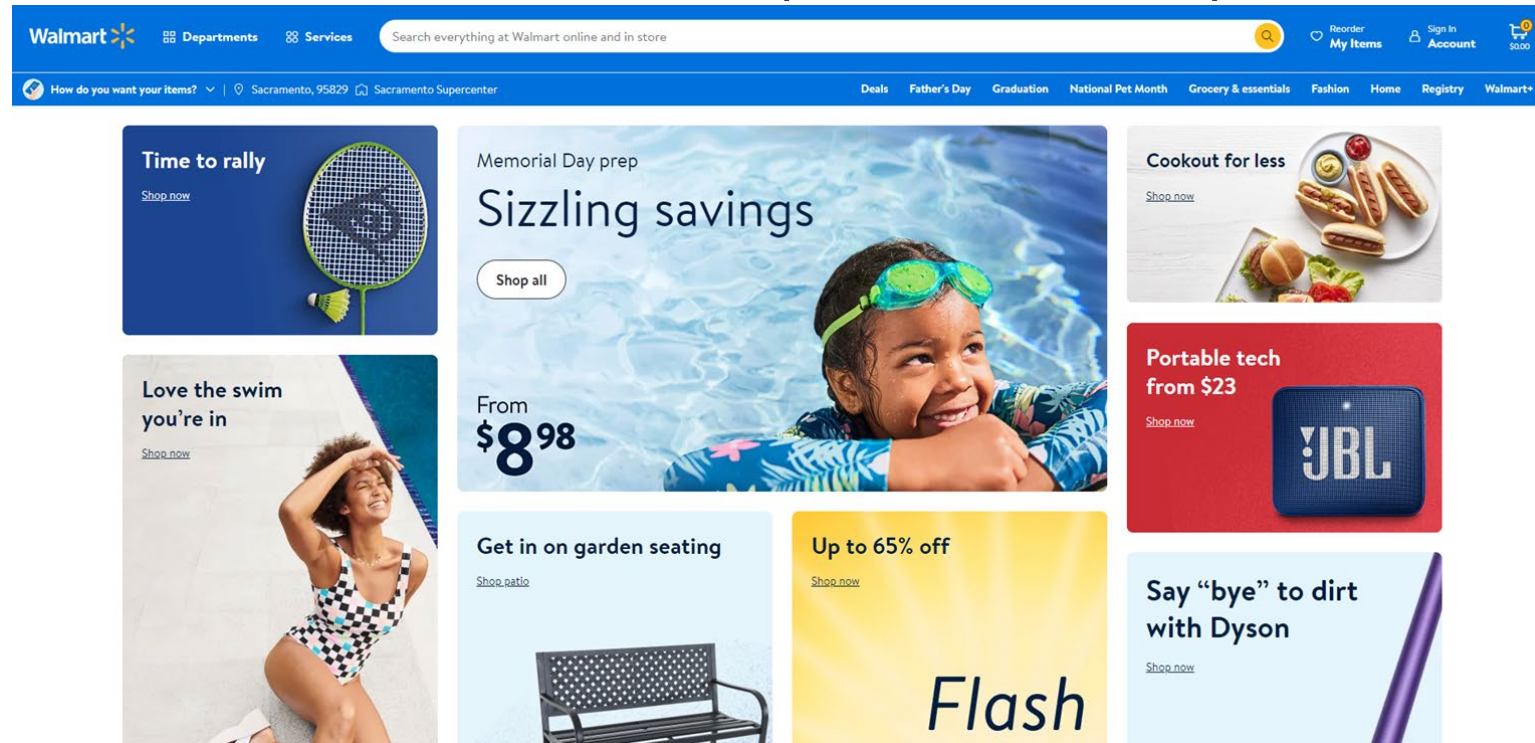
Shop and Learn Store Mac iPad iPhone Watch AirPods TV & Home AirTag Accessories Gift Cards Apple Wallet Wallet Apple Card Apple Pay Apple Cash	Account Manage Your Apple ID Apple Store Account iCloud.com Entertainment Apple One Apple TV+ Apple Music Apple Arcade Apple Fitness+ Apple News+ Apple Podcasts Apple Books App Store	Apple Store Find a Store Genius Bar Today at Apple Apple Camp Apple Store App Certified Refurbished Apple Trade In Financing Carrier Deals at Apple Order Status Shopping Help	For Business Apple and Business Shop for Business For Education Apple and Education Shop for K-12 Shop for College For Healthcare Apple in Healthcare Health on Apple Watch Health Records on iPhone For Government Shop for Government Shop for Veterans and Military	Apple Values Accessibility Education Environment Inclusion and Diversity Privacy Racial Equity and Justice Supplier Responsibility About Apple Newsroom Apple Leadership Career Opportunities Investors Ethics & Compliance Events Contact Apple
---	---	--	---	---



Co-funded by
the European Union

Website voorbeelden van doelstellingen

Verkoop ondersteunen (e-commerce):



Co-funded by
the European Union

<https://www.walmart.com/>

Website voorbeelden van doelstellingen

Nog meer voorbeelden?



Co-funded by
the European Union

Beste praktijken voor een goede website



Beste praktijken voor een goede website

1. Je website voldoet aan de intentie van de gebruiker en heeft een duidelijk doel

- Ken je publiek! Waar zijn ze naar op zoek? Wat hebben ze echt nodig?
- Ontdek alle verschillende manieren waarop mensen op uw site terechtkomen (gebruik bijvoorbeeld een user journey map) en stem uw site af op hun vragen/behoefte.
- Wat is de conversie (= de gewenste actie) voor je bedrijf?

2. Uw website heeft technische bekwaamheid

- Een goede website is gemakkelijk te crawlen en laat zoekmachines zien wat ze wel en niet kunnen indexeren.
- Goede sites hebben niet veel fouten.
- Een goede website laadt supersnel, overal ter wereld.



Beste praktijken voor een goede website

3. Je website is betrouwbaar, veilig en zeker

- Zoekmachines zoals Google willen zoekers het best mogelijke resultaat geven.
- Google zal eerst de resultaten tonen die hebben bewezen goed en betrouwbaar te zijn Vergeet niet om aan je betrouwbaarheid te werken op alle niveaus, zowel technisch als inhoudelijk!
- Daarnaast moet je site een veilige haven zijn voor bezoekers.
- Een gehackte site is gemakkelijker te voorkomen dan te repareren.
- Gebruik bijgewerkte software
- Zorg dat je SSL (Secure Sockets Layer) in orde is
- Maak sterke wachtwoorden
- Gebruik tools zoals Cloudflare om je site te beschermen tegen DDoS-aanvallen (Distributed Denial-of-Service).



Beste praktijken voor een goede website

4. Je website heeft een geweldig ontwerp en geweldige UX (user experience)

- Uw site weerspiegelt uw bedrijf, uw producten, uw diensten en uiteindelijk uw merk.
- Het ontwerp van je website moet helpen om de doelen die je hebt gesteld te bereiken
- Je boodschap moet luid en duidelijk overkomen.
- Site moet duidelijk en gebruiksvriendelijk zijn voor iedereen (usability)
- Site moet toegankelijk zijn voor iedereen (toegankelijkheid) bijv:
 - juiste alternatieve tekst voor afbeeldingen
 - video met ondertiteling
- Denk aan de gebruikerservaring:
 - rekening houden met alle aspecten van de interactie met de gebruiker, waaronder zijn waarnemingen, emoties en gedragingen
 - focus op het maken van gebruikersgerichte, intuïtieve websites die effectief voldoen aan de behoeften en doelen van gebruikers
 - omvat het begrijpen van de doelgebruiker, zijn gedrag, motivaties en pijnpunten → **ontwerp oplossingen die op deze factoren inspelen!**

Geweldig siteontwerp = Meer vertrouwen = Betere conversies



Beste praktijken voor een goede website

5. Uw site heeft nuttige, relevante en gebruikersgerichte inhoud

- Wees gericht op de gebruiker, niet op het bedrijf.
- Begrijp je gebruiker en zijn gedrag: goede content helpt je gebruikers om hun doelen te bereiken → bied verschillende content aan op het juiste moment van het klantraject terwijl je de bedrijfsdoelen goed voor ogen houdt.

6. Je site is mobielvriendelijk (of beter gezegd, mobile-first ontworpen)

- De afgelopen jaren is het mobiele verkeer blijven groeien.
- Mobile-first is geen nieuw concept, maar de meeste sites worden nog steeds desktop-first ontwikkeld.
- Met een mobile-first mentaliteit kun je je richten op de taken die gebruikers moeten kunnen uitvoeren op je mobiele site.
- Het helpt om met een minimaal en volledig gefocust ontwerp te komen → Less is more!



Best practices voor een website in een notendop

- Een goede website is effectief
 - een website is effectief als hij bijdraagt aan de doelstellingen van de organisatie
 - het hoofddoel is conversie (zie lezing 3)
 - een positieve klantervaring op de website is de sleutel tot een succesvolle conversie
- Een goede website is gebruiksvriendelijk
 - voor een positieve klantervaring moeten het ontwerp en de structuur van de website gebruiksvriendelijk zijn
 - de algehele interactie-ervaring van de bezoeker met een website, die gemakkelijk en plezierig moet zijn
 - UX is de sleutel tot gebruiksvriendelijkheid (zie lecture 4)



Activiteit in de klas

1. Vorm teams van 3-4 studenten
2. Zoek en analyseer 2 verschillende bedrijfswebsites
3. Bespreek dit met je team en maak een PowerPoint-presentatie met daarin
 - Waarom is de website goed?
 - Waarom is de website slecht?
 - Hoe ben je tot die conclusie gekomen?
 - Waar kijk je naar om tot deze conclusie te komen?
4. Presenteer je bevindingen in de klas
5. Gebruik 30 minuten voor de analyse en in totaal 10 minuten voor de presentatie, waarbij je 5 minuten gebruikt voor de presentatie van je bevindingen aan de klas en 5 minuten reserveert voor de discussie over je presentatie.



Hoe zet je een website op?



Je hebt het volgende nodig

- Een domeinnaam
- Een webhost
- Een platform voor webontwikkeling



Hoe bouw je een website?

Stap 1: Selecteer en koop je domein

- "Domeinnaam" of "websiteadres" is wat iemand in zijn webbrowser typt om uw website te bereiken.

Stap 2: Selecteer het websitebouwplatform (CMS)

- WordPress, Wix enz.

Stap 3: Voer een zoekwoordenonderzoek uit

- Wat zijn de belangrijkste zoekwoorden voor jouw bedrijf? Hoe wilt u gevonden worden in Google?
- Gebruik [Google Zoekwoordplanner](#)



Hoe bouw je een website?

Stap 4: Ontwerp je lay-out en navigatie

- Voor wie ontwerp je de site? Wie zijn je klanten?
- Merkkleuren, logo, lettertypen, foto's, video's...
- Duidelijke navigatie helpt gebruiker te vinden wat hij/zij zoekt
- Wat zijn de belangrijkste zoekwoorden, producten of diensten?
- Structuur: Pagina's, blog?
- Wat is het doel van de website? Wat is de conversie?
- Minimaal levensvatbaar product (MVP): MVP beslissing kan zijn om een deel van een site dat niet kritisch is niet af te maken om de site sneller live te krijgen.
- Onthoud: Minder is meer!



Hoe bouw je een website?

Stap 5: Kies en pas een ontwerpsjabloon aan die je merk vertegenwoordigt

- navigatiebalk (menu)
- ontwerp (extra CSS-code nodig?)
- functionaliteiten & functies (plugins, apps schema gestructureerde gegevens, contactformulieren, anti-hacking verdediging, caching, nieuwsbrief opt-in formulieren & inschrijvingsbeheer, SEO-software, back-up hulpprogramma's, XML sitemap ...)

→ Hulp van een webontwikkelaar?

Stap 6: Bepaal waar het verkeer vandaan zal komen?

- Sociale mediakanalen
- Bloggen
- Backlinks van andere sites
- E-mailmarketing
- Strategie voor contentmarketing



Co-funded by
the European Union



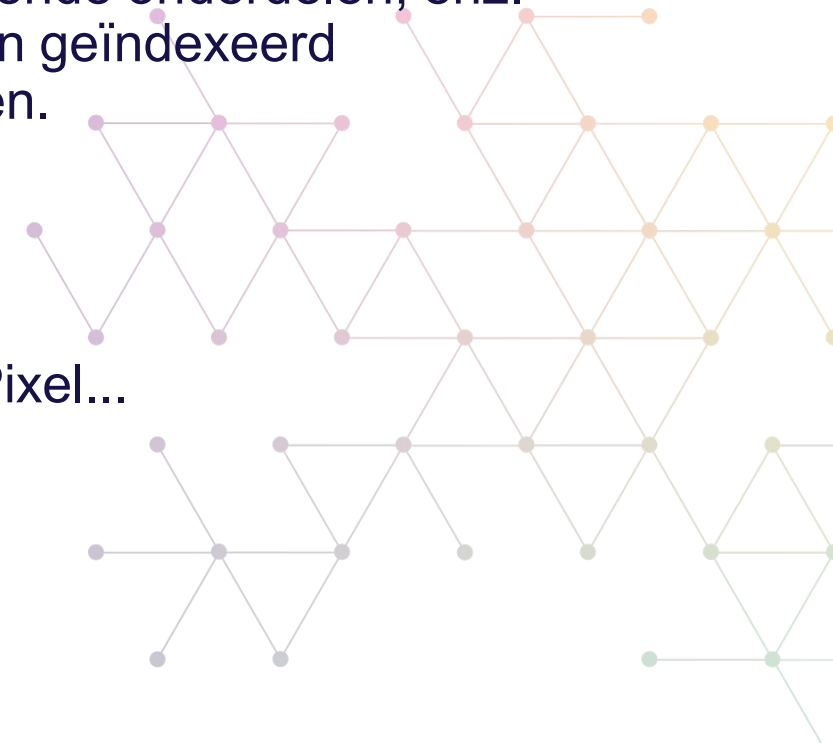
Hoe bouw je een website?

Stap 7: Lanceren

- De oude site crawlen en backuppen
- De site live zetten
- Diagnose na lancering: gebroken links, omleidingen, ontbrekende onderdelen, enz.
- Uw site toevoegen aan Google Search Console om te worden geïndexeerd
- Vier je lancering in sociale media en andere marketingkanalen.

Stap 8: Hoe meet je je succes?

- SMART doelen
- Website KPI's
- Gebruik Google Search Console, Google Analytics 4, Meta Pixel...



Opdracht 1: Plannen voor een bedrijfswebsite/bouwen van je eigen site

Teamwerk - 4 of 5 studenten in 1 team

"Jouw team is het managementteam van een recreatiebedrijf dat accommodatie en recreatiediensten naar keuze aanbiedt."

Het doel van deze opdracht is het creëren van een denkbeeldig bedrijf

Deze oefening dient als basis voor de rest van de opdrachten in de cursus

Eerste opdracht: zie details in het document (Websites_Homework1)

- de producten en diensten van het bedrijf definiëren
- haar markten en marketingdoelstellingen voor de komende 12 maanden bepalen
- een domeinnaam kiezen



Co-funded by
the European Union

Disclaimer

Het DEMS-materiaal is gericht op het verbeteren van digitale marketingvaardigheden in het hoger onderwijs, waarbij de essentiële behoeften in organisaties worden begrepen. Je hebt toegang tot uitgebreide diasetts met klassikale activiteiten en opdrachten, evenals gedetailleerde gebruikersinstructies voor docenten.

Opmerking: Het materiaal bevat inhoud en cijfers die van het internet zijn gehaald en is dus onderhevig aan wijzigingen. De bronnen zijn bekendgemaakt volgens de regels van fair use. De verantwoordelijkheid van de uitgever is beperkt tot het originele materiaal dat is opgeslagen op www.dems.pro. Al het materiaal is geproduceerd voor open gebruik en medegefinancierd door Erasmus +.

