

10 Tips voor de Perfecte Vorbereiding voor jouw Nieuwe Website

MacBook Air



Inhoudsopgave:

Dit eBook bestaat uit een aantal onderdelen:

5 tips uit ons blogartikel, 5 tips speciaal voor dit eBook, 2 bonus tips, een conclusie en een checklist. Samen geeft dit een perfecte voorbereiding voor het maken van een nieuwe website voor jouw praktijk!

Tips uit het blogartikel:

1. Maak geen Traditionele maar een Wervende Website!
2. Voor wie maak jij jouw website?
3. Waar zijn jouw potentiële cliënten naar op zoek?
4. Vanaf het begin goed scoren op Google
5. Bedenk de perfecte domeinnaam

eBook tips:

1. Zonder goede dienst, geen goede website
2. Professionaliteit uitstralen door goede fotografie
3. Less is more
4. Het perfecte websitesysteem voor Therapeuten en Coaches
5. Waar moet een goede websitebouwer aan voldoen

Bonustips:

1. Valkuil is snelheid
2. Valkuil is een slechte investering

Conclusie:

In deze conclusie vat ik alle tips uit het eBook nog even samen, zodat je in een paar zinnen de essentie van de tips kunt terugvinden.

Checklist:

Helemaal onderaan dit eBook vind je een checklist. Deze checklist is gebaseerd op de 10 tips uit dit eBook en geeft een goed stappenplan van de onderdelen die je kunt ondernemen voordat je de inhoud van jouw website gaat maken.

Over Joas van Websites voor Therapeuten.

Dag lieve Therapeut of Coach,

Mijn naam is Joas en samen met Arthur zijn wij Websites voor Therapeuten;

internetondernemers, online marketing fanaten, trainers/coaches van therapeuten en vrienden van jongs af aan.



Arthur Jansen | Joas Schurer

Wij zien graag een wereld waarin complementaire en reguliere gezondheidszorg op nauwe voet samenwerken, waardoor het algemeen geaccepteerd is om op regelmatige basis een therapeut te bezoeken. Wij geloven er namelijk echt in dat deze samenwerking het gezondheidssysteem in Nederland ongelooflijk zal verbeteren. Hier dragen wij ons steentje aan bij door Therapeuten te leren hoe ze meer cliënten kunnen aantrekken via het internet!

Sinds 2013 zijn wij actief bezig met het inzetten van Online Marketing en hebben al 6000+ therapeuten en coaches geholpen om meer cliënten aan te trekken. Naast dat wij elke dag bezig zijn om therapeuten te onderwijzen hoe ze zelf meer cliënten kunnen aantrekken door een verbinding te maken, ondersteunen wij ze hierbij ook door het leveren van websites die speciaal ontwikkeld zijn voor dit doel.

Ik heb dit eBook geschreven om jou op weg te helpen met jouw praktijk, zodat jij in de komende maanden actief cliënten kunt gaan aantrekken. Dit doe ik aan de hand van 10 tips over een perfecte voorbereiding voor het maken van een nieuwe website voor jouw praktijk!

Pak dus lekker een pot thee, een kladblok en een pen en begin aan dit eBook. Ik hoop dat je heel veel plezier beleeft aan het lezen hiervan en vooral dat je heel veel mooie en waardevolle inzichten zal krijgen!

Je zult ongeveer 45 minuten bezig zijn met het lezen van dit eBook.

Blogartikel Tips:

1. Maak geen Traditionele maar een Wervende Website!

We horen het veel te vaak; Therapeuten die ons bellen en zeggen dat ze 3 jaar geleden een website hebben laten maken. Dat ze hier heel erg blij mee waren, omdat hij er zo mooi uitzag, maar dat ze de investering voor deze website nog steeds niet terug hebben verdient. Dit is wat wij een Traditionele Website noemen. Een website die eigenlijk alleen maar functioneert als visitekaartje, maar niet actief cliënten aantrekt voor jouw praktijk. Het is een statisch plaatje dat online staat, die niet veel bezoekers krijgt, geen vertrouwen opbouwt met de bezoekers en al helemaal geen diensten verkoopt. Dit is zo zonde, want een website kan zoveel meer zijn dan dat!

Een Wervende Website is daarentegen speciaal gemaakt om meer mensen bekend te maken met jouw praktijk. Je laat zien wat de waarde is van jou als therapeut en jouw dienst en om ervoor te zorgen dat uit de websitebezoekers cliënten voortvloeien, omdat zij daadwerkelijk de waarde van jouw diensten inzien! Deze Wervende Website is dus niet zomaar een visitekaartje die er mooi uitziet, het is een tool die gaat werken voor jouw praktijk!

Ik zei het al even in de introductie van dit artikel: Bij het maken van een Wervende Website is de voorbereiding cruciaal. Het is namelijk van belang dat je over een aantal zaken goed gaat nadenken, voordat je aan de slag gaat met het maken van een nieuwe website voor jouw praktijk.

Doe je dit niet?

Dan is de kans groot dat jij een Traditionele Website zal maken en over 3 jaar jouw investering er nog niet uit hebt.

In de volgende 4 tips zal ik voor je uiteenzetten waar je aan moet denken voordat je überhaupt begint met het maken van een website, zodat jij een Wervende Website zal gaan maken in plaats van een Traditionele.



2. Voor wie maak jij jouw website?

Het allerbelangrijkste om over na te denken, wat vaak over het hoofd wordt gezien, is: voor wie maak ik mijn website eigenlijk?

We zien zo vaak dat Therapeuten en Coaches hun website maken voor zichzelf. Er staat op vermeld wat voor opleidingen er zijn behaald en welke therapie- of werkvormen er worden gebruikt tijdens de behandelingen. Daarnaast is hij gemaakt in de kleuren, vormen en met de lettertypes die zij zelf mooi vinden.

Maar ik zal je een geheimpje verklappen:

Jouw website is niet gemaakt voor jou, maar voor jouw potentiële cliënten!

Maar weet jij eigenlijk wel wie jouw potentiële cliënten zijn?

Nee?

Dan is de eerste stap die je moet ondernemen;

het bedenken wie jouw potentiële cliënten zijn.

Anders gezegd: **Wie is jouw doelgroep?**

Bedenk daarbij met wat voor mensen jij het liefste werkt.

- Zijn dat mensen die last hebben van lichamelijke klachten, van geestelijke klachten of allebei?
- Zijn het mensen die problemen hebben met de communicatie met anderen, of misschien met zichzelf?
- Zijn het volwassenen of misschien wel kinderen of behandel jij graag de ouders en de kinderen tegelijk?

Als je hebt bedacht wie jouw potentiële cliënten zijn kun je door naar de volgende stap en dat brengt me ook bij de volgende tip!



3. Waar zijn jouw potentiële cliënten naar op zoek?

Je maakt je website dus niet voor jezelf, maar voor jouw potentiële cliënten; voor jouw doelgroep. Maar waar zijn deze mensen dan eigenlijk naar op zoek?

In de psychologie is het zo dat mensen pas om hulp vragen als hun pijn groot genoeg is. Helaas nemen weinig actie als ze gewoon de betere versie van zichzelf willen worden, zonder dat ze echt een probleem hebben. Hier kun jij rekening mee houden bij het maken van jouw website. Jouw potentiële cliënten hebben een probleem en zoeken daarvoor een oplossing.

Daarnaast gaan mensen tegenwoordig eerst op zoek naar een oplossing die ze zelf kunnen bereiken om hun pijn te verlichten. Misschien herken jij dat wel bij jezelf. Wanneer jij last hebt van hoofdpijn dan Google je even naar een remedie die jouw hoofdpijn kan verminderen.

Zo werkt het ook bij jouw potentiële cliënten. Ze gaan op zoek naar een verlichting van hun pijn en beginnen bij de zoekmachine. Als jouw website een oplossing kan bieden, voor bijvoorbeeld een blog, dan komen zij in contact met jou als therapeut of coach, maar ook met jouw praktijk. Dit eerste contact is meteen positief, want waarschijnlijk wordt hun pijn ook daadwerkelijk verlicht. Stel dat iemand opzoek is naar een oplossing voor migraine, en jij hebt hier een blog over geschreven, dan komen ze dus op jouw website met een reden en kun jij hen daarna vertellen over je diensten.

Het is dan ook van groot belang dat jij niet jouw therapie- of werkvorm vermeldt op jouw website, maar dat jij een oplossing of verlichting biedt voor de klachten waarmee jouw doelgroep loopt.

De volgende stap is daarom:

Bedenk waar jouw potentiële cliënten naar op zoek zijn en maak jouw website rondom dit onderwerp!



4. Vanaf het begin goed scoren op Google

Jouw potentiële cliënten zijn dus ergens naar op zoek en Google is de plek waar mensen op zoek gaan naar antwoorden op hun vragen. Je slaat dus twee vliegen in één klap als jij goed bedenkt waar jouw potentiële cliënten naar op zoek zijn en daar het juiste antwoord op geeft!

Op Google stellen mensen vragen en het is Google haar taak om het beste antwoord weer te geven. Het beste antwoord staat dan ook meestal bovenaan en daaronder staat een iets minder goed antwoord, enzovoorts. Dat is heel kort gezegd hoe Google werkt.

Toevallig heb je hierboven bedacht waar jouw potentiële cliënten naar op zoek zijn. Nu kun je dus de inhoud van jouw website zo gaan maken dat hij hier het beste antwoord op zal geven. Deze antwoorden kun je het beste verwerken in blogartikelen, want in elk blogartikel kun je antwoord geven op één van de vragen die jouw potentiële cliënten stellen op Google.

Een ander voordeel hiervan is dat je ook zeker weet dat de mensen die jouw blogartikelen lezen behoren tot jouw doelgroep en dat je dus de juiste mensen aantrekt op jouw website.

Veel ondernemers denken namelijk dat het de bedoeling is om zoveel mogelijk mensen naar hun website toe te trekken.

Maar dit is echter een van de meest gemaakte fouten op het internet...

Het is namelijk veel beter om 10 mensen op jouw website te krijgen waarvan je zeker weet dat ze op zoek zijn naar wat jij te bieden hebt, dan 100 mensen waarvan misschien maar 1 iemand geïnteresseerd is in jouw dienst.

Daarom is het ook zo belangrijk dat jij je gaat specialiseren voor een bepaalde groep mensen met een bepaald soort klacht en dus een bepaalde behoefte!



5. Bedenk de perfecte domeinnaam

Een goede domeinnaam kan veel bijdragen aan de zoekresultaten op Google, maar is ook van groot belang voor jouw potentiële websitebezoekers. Je wilt ervoor zorgen dat jouw domeinnaam goed te onthouden is, gemakkelijk is uit te spreken en weergeeft waar jouw website over gaat.

Hieronder heb ik wat tips gezet voor een goede domeinnaam:

Tips voor een goede domeinnaam:

- Gebruik woorden die voorkomen in het woordenboek
- Zorg dat er duidelijk wordt gemaakt waar de website over gaat
- Gebruik bekende extensies zoals: .NL of .COM
- Gebruik woorden die gemakkelijk zijn uit te spreken en te spellen.
- Zorg ervoor dat jouw domeinnaam niet te verwarren is met een bestaande domeinnaam
- Hoe korter de domeinnaam hoe beter.

Voorbeelden van goede domeinnamen:

- Huiselijkgeweldverwerken.nl
- Lymeherstel.nl
- Sensitiefkind.nl
- Dagdepressie.nl

Wat je niet wilt doen in jouw domeinnaam:

- Woorden als “de” of “praktijk” maken jouw domeinnaam vaak onnodig lang, waardoor ze moeilijker te onthouden en te typen zijn.
- Vermijd moeilijke extensies zoals: .ORG, .NET, .ONLINE
- Gebruik geen cijfers en koppeltekens
- Gebruik geen afkortingen
- Gebruik geen vakjargon

Voorbeelden van slechte domeinnamen:

- Praktijk-dewonderewereld.org
- Coachingspraktijk-vliegendestart.net

eBook Tips:

eBook Tip 1: Zonder goede dienst, geen goede website

Je kunt nog zo'n fantastisch goede website hebben, maar als jouw dienst niet goed is opgebouwd en geen resultaten bereikt, zal je nooit cliënten kunnen aantrekken met jouw website. Voordat je dus aan de slag gaat met jouw website is het belangrijk dat je jouw dienst zo gaat vormgeven dat je deze ook op de juiste manier kunt gaan communiceren naar jouw doelgroep.

Daarom wil ik je aanraden om eens te gaan nadenken over de volgende dingen:

- Wat is mijn dienst eigenlijk?
- Welk resultaat bereik ik met mijn dienst?
- Vervult mijn dienst de behoefte van mijn doelgroep?
- Wat is de prijs van mijn dienst en staat dit gelijk aan het resultaat dat is biedt?
- Hoe bied ik mijn diensten nu aan en zijn daar misschien andere manieren voor?

Door na te denken over de bovenstaande punten kun je bij jezelf nagaan of jouw dienst eigenlijk wel de juiste dienst is voor jouw doelgroep. Wanneer je een bedrijf hebt is het namelijk nodig om af en toe eens te kijken naar je dienst, om na te gaan of het nog wel voldoet aan de vraag van jouw potentiële cliënten.

Bedenk ook eens hoe jij jouw dienst op dit moment communiceert naar jouw potentiële cliënten. Wat zeg je eigenlijk als iemand vraagt wat jij doet? Communiceer jij op dit moment de therapie- of werkvormen die jij toepast binnen jouw dienst of communiceer jij het resultaat dat iemand behaalt met jouw dienst?

Als je het resultaat communiceert, dan begrijpt jouw doelgroep meteen wat ze aan jou zouden kunnen hebben, terwijl je bij het communiceren van jouw therapie- of werkvorm niet zeker weet of die persoon weet wat hij daar aan heeft.

Wanneer je zelf een goed beeld hebt van wat jouw dienst nu eigenlijk echt is, kun je dit ook veel beter en zelfverzekerder gaan communiceren op jouw website!



eBook Tip 2: Professionaliteit uitstralen door goede fotografie

Het klinkt misschien erg logisch, maar we zien toch echt vaak dat therapeuten en coaches dit nog niet goed aanpakken. Vaak worden er namelijk foto's en afbeeldingen gebruikt die zelf gemaakt zijn met een telefoon of zomaar van het internet zijn geplukt, wat er natuurlijk voor zorgt dat de uitstraling van jouw website veel minder professioneel overkomt.

Het gebruik van afbeeldingen en foto's maakt of kraakt het design van een website.

Er zijn meerdere opties om aan goede foto's te komen voor jouw website:

- Gratis stockfotowebsites
- Betaalde stockfotowebsites
- Zelf foto's maken van jezelf en jouw praktijk (met een goede camera!)
- Foto's laten maken door een fotograaf

Bij het zoeken van afbeeldingen en foto's op het internet is het belangrijk dat je bekijkt wat voor licentie van toepassing is op de afbeeldingen die je download. Wanneer je bijvoorbeeld zomaar een foto op Google vindt en deze op je website zet is de kans groot dat je hiervoor niet de rechten hebt. We hebben al van een aantal Therapeuten en Coaches gehoord dat ze hoge boetes (oplopend tot zelfs €950,00) hebben gehad, omdat ze afbeeldingen gebruikten op hun website, waar ze geen rechten op hadden om te gebruiken. Wees hier dus erg voorzichtig mee!

Hieronder vind je een lijstje van gratis en betaalde stockfotowebsites:

Gratis stockfotowebsites:

Volledig gratis te gebruiken voor commerciële doeleinden

- <https://fotos.websitesvoorthérapeuten.com>
- <https://www.pexels.com/>
- <https://unsplash.com/>
- <https://picjumbo.com/>

Betaalde stockfotowebsites:

- <http://www.istockphoto.com/nl>
- <https://www.shutterstock.com/>
- <https://stock.adobe.com/nl/>

Fotoshoot door een professionele fotograaf:

Zorg ervoor dat je een fotograaf vindt die is gespecialiseerd in het maken van foto's voor het gebruik op een website. Websitefotografie is namelijk compleet iets anders dan natuurfotografie of normale portretfotografie bijvoorbeeld. Bij het maken van foto's voor een website moet je rekening houden met bepaalde ruimte om het voorwerp dat je wilt weergeven. Dit komt doordat een website op meerdere beeldschermformaten wordt weergegeven. Zoek dus een fotograaf die ervaring heeft met het maken van foto's voor websites!

Fotoshoot boeken?

Wij werken samen met een aantal fotografen (door bijna heel Nederland). Mocht je meer informatie willen over de kosten en het werkgebied van de fotografen waarmee wij samenwerken? Stuur ons dan vrijblijvend een mailtje op info@websitesvoorthérapeuten.com en geef hierbij aan waar je woont. Dan zullen wij je meer informatie toesturen over de fotograaf bij jou in de buurt!



eBook Tip 3: Less is more

Je hoort deze uitdrukking natuurlijk overal, maar het is echt waar. Zeker wanneer je een website gaat maken voor jouw praktijk. Het is namelijk ongelooflijk belangrijk dat je de bezoekers van jouw website aan de hand neemt en ze precies laat zien waar ze de informatie kunnen vinden die ze zoeken. Hoe meer verschillende pagina's en onderdelen je op jouw website hebt, des te moeilijker het voor jou wordt om te bepalen waar je de bezoeker naar toe moet sturen.

Hier wil ik graag een voorbeeld van geven:

Anneke is een voetreflextherapeut en gebruikt daarbij nog andere technieken, zoals massage, cranio-sacraal en geeft daarnaast advies over het gebruik van voedingssupplementen en chinese kruiden. Op haar traditionele website heeft ze in het menu dan ook verschillende kopjes naar meerdere pagina's: 1. Voetreflextherapie, 2 Massage, 3. Cranio-sacraal, 4. Voedingssupplementen en kruiden. Ook heeft ze al deze pagina's als knoppen op haar homepage staan, omdat ze denkt dat mensen daardoor goed kunnen vinden wat ze zoeken. Ze geeft haar websitebezoekers dus 4 soorten opties om naartoe te navigeren. De kans is alleen groot dat haar bezoekers nog nooit gehoord hebben van bijvoorbeeld Cranio-sacraal en dat ze ook niet weten wat Voetreflextherapie eigenlijk voor resultaten oplevert.

In tip 2 en 3 van dit eBook heb ik je al verteld dat jouw doelgroep specifiek op zoek is naar een bepaalde oplossing voor haar probleem. Waarschijnlijk is dit niet de therapievorm die jij aanbiedt. Daarnaast beslissen mensen gemiddeld in 3 seconde of ze op een website kunnen vinden wat ze zoeken. In 3 seconde kan de websitebezoeker echter niet bepalen of Cranio-sacraal of voetreflextherapie hen kan helpen om van hun klachten af te komen.

Je wilt er dus voor zorgen dat je zo min mogelijk opties geeft, waaruit duidelijk wordt wat het resultaat zal zijn voor de bezoeker. Hierdoor kan de bezoeker namelijk veel sneller beoordelen of hij op de website een oplossing kan vinden voor haar probleem!



eBook Tip 4: Het perfecte websitesysteem voor Therapeuten en Coaches

Tegenwoordig zijn er ongelooflijk veel verschillende websitesystemen. Je ziet bijna door de bomen het bos niet meer. Iedereen beveelt je weer iets anders aan;

- Zelf een website bouwen op een gratis websiteplatform.
- Een website in een CRM (Content Management Systeem) zoals WordPress, Joomla of Drupal.
- Een website laten maken die speciaal ontwikkeld is voor jouw praktijk.

Maar wat is nou de beste keuze voor jou als therapeut of coach?

Omdat je vaak niet zomaar kunt overstappen van systeem, is het van belang dat je voordat je begint met jouw website wel de juiste keuze maakt voor het websitesysteem. Je kunt eigenlijk niet zeggen dat er 1 systeem perfect is voor jou als therapeut of coach, maar je kunt wel een keuze maken op basis van een aantal criteria.

Dit zijn de criteria die ik je aanbeveel om op te letten:

1.1 Flexibel en gemakkelijk te beheren

Wanneer jij een website laat maken voor jouw praktijk is het onwijs belangrijk dat je, na de oplevering van jouw website, onafhankelijk bent van jouw websitebouwer. Je hebt waarschijnlijk geen verstand van code en wil dit natuurlijk ook niet leren. Het is dus goed om te bekijken in hoeverre het systeem gebouwd is om jou volledig te ontzorgen. Gratis systemen zijn vaak gemakkelijk zelf te beheren, maar missen functionaliteiten die je wel nodig hebt. Wil je deze functionaliteiten dan toch, dan zal je alsnog moeten betalen. Geen ideale keuze dus.

Wanneer je daarentegen een website speciaal laat ontwikkelen voor jouw praktijk is de kans groot dat je alsnog gebruik moet maken van code, waardoor je dit zelf vaak niet goed kunt beheren en je dus alsnog afhankelijk bent van een websitebouwer.

Ons advies is om gebruik te maken van een CMS (Content Management Systeem) met een visuele opbouwfunctie, zodat je aan de 'voorkant' van jouw website precies kunt zien wat je aanpast, zonder dat je verstand moet hebben van code. Je kunt dus gemakkelijk in jouw website werken, waarbij je gelijk de website ziet zoals de bezoeker deze zal zien. Het perfecte systeem hiervoor is WordPress, omdat hier een aantal visuele opbouwfuncties (visual builders) voor zijn ontwikkeld waardoor je zelf alles op jouw website kunt gaan aanpassen!

1.2 Gemaakt voor jou als therapeut of coach

Er zijn helaas weinig systemen te vinden die puur en alleen zijn gericht op zelfstandig werkende Therapeuten of Coaches. Veel websitesystemen zijn namelijk gemaakt voor allerlei soorten doeleinden. Het is dan ook verstandig om op zoek te gaan naar een systeem dat speciaal is ontwikkeld en ingericht voor therapeuten en coaches, zodat dit perfect aansluit op wat jij nodig hebt!

Een website kan veel meer zijn dan een visitekaartje dat online staat en niet actief bezig is met het aantrekken van cliënten. Wanneer je het juiste systeem gebruikt en de juiste teksten

schrijft voor jouw website is de kans veel groter dat jij cliënten gaat aantrekken via jouw website.

Ga dus opzoek naar een systeem dat niet alleen gemakkelijk te beheren is, maar waar ook alle marketing tools in zitten die jij nodig hebt als therapeut of coach.

1.3 Wat is de grootte van een websitesysteem?

Met de grootte van een website systeem bedoel ik dat je kunt kijken naar hoeveel mensen er gebruik van maken en hoeveel ontwikkelaars er zijn voor dit systeem. Hoe meer mensen er van het systeem gebruik maken en hoe meer ontwikkelaars er meewerken aan een systeem, des te beter het systeem is. Dit komt doordat het systeem dan vaker wordt geupdate, er meer vraag is naar verbeteringen en er genoeg ontwikkelaars zijn die hieraan bijdragen, waardoor het bijna met elk ander systeem is te koppelen (denk aan webshops e.d.)

Ook daarom adviseren wij WordPress. Dit is een open-source systeem, wat inhoudt dat ontwikkelaars van over de hele wereld bij kunnen dragen aan de ontwikkeling van dit platform. Daarnaast wordt WordPress wereldwijd gebruikt door meer dan 75 miljoen websites. Dit maakt WordPress het allergrootste en meest stabiele websiteplatform dat er bestaat!

Ben jij benieuwd naar wat voor systeem wij gebruiken voor onze klanten? Stuur dan eens een mailtje naar info@websitesvoorthérapeuten.com. Dan zullen we je meer informatie toesturen!

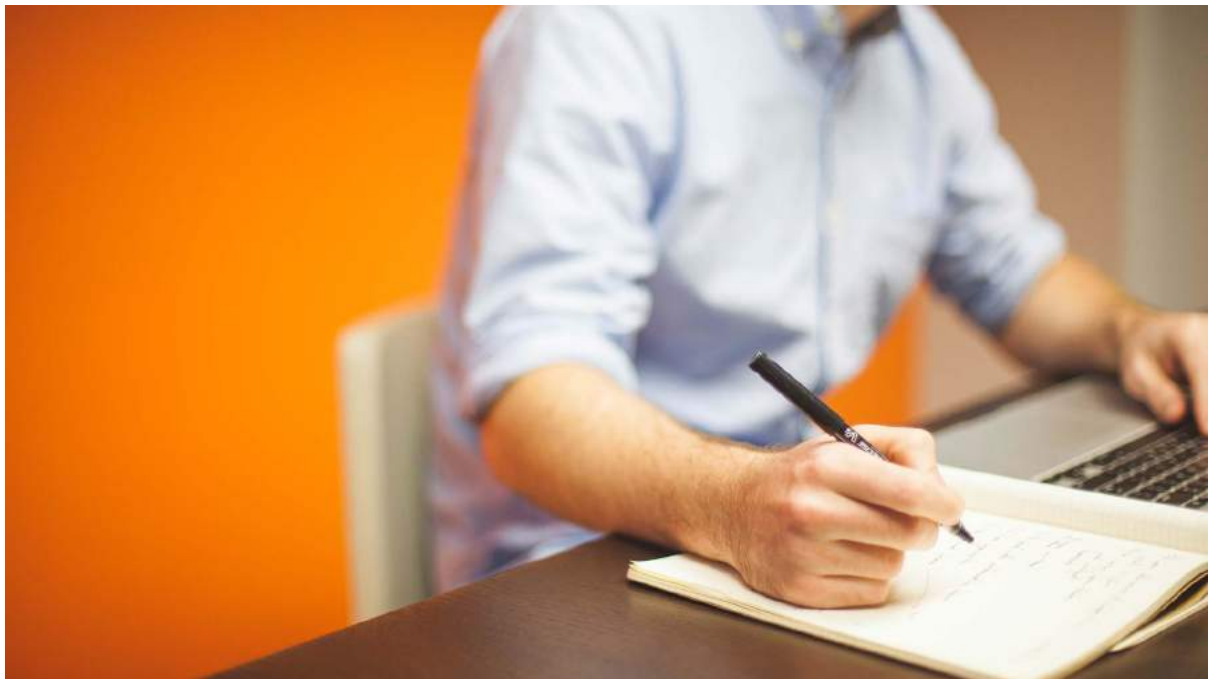


eBook Tip 5. Waar moet een goede websitebouwer aan voldoen?

Iedereen heeft zo zijn eigen specialiteiten; je hebt websitebouwers die zich richten op supermarkten, kappers, grote bedrijven etc. Al deze branches vereisen een andere kijk op het ontwerp en hebben een andere soort marketingstrategie nodig. De kans is dan ook groot dat een websitebouwer die zich richt op supermarkten geen verstand heeft van marketing die je het beste kunt toepassen als therapeut.

Daarnaast zal hij waarschijnlijk ook niet goed weten wat jouw werkzaamheden precies zijn en spreekt hij niet dezelfde taal als jij. Het is daarom ook goed om opzoek te gaan naar een websitebouwer die gespecialiseerd is in het maken van Websites voor Therapeuten, zodat deze jou kan vertellen wat er nodig is om echt een goede website te maken. Een websitebouwer die jou ondersteunt in jouw zoektocht naar de best mogelijke website voor jouw praktijk!

Net als het website systeem adviseren we dus om een websitebouwer te zoeken die gespecialiseerd is in Therapeuten, dagelijks werkt met therapeuten en dus weet wat er nodig is om het beste resultaat te behalen voor jouw praktijk!



Bonus tips:

De grootste valkuil is snelheid en een slechte investering

Deze tweedelige tip wilde ik je niet onthouden, want dit is echt de grootste valkuil bij het maken van een website die ook daadwerkelijk iets gaat opleveren voor jouw praktijk!

Bonustip 1:

Zorg dat je rustig de tijd neemt om jezelf goed voor te bereiden op het maken van een website. De grootste valkuil waar je in kunt vallen is namelijk dat je te snel wilt.

Net als dat je niet binnen een week een goede therapeut of coach bent, kun je ook niet verwachten dat je binnen een week of zelf niet binnen een maand een website kunt maken die daadwerkelijk resultaat zal bereiken. Wees daarom bereid om veel tijd en energie te investeren in een goede voorbereiding.

We hebben hier een mooi spreekwoord voor:

“Een goed begin, is het halve werk”

Bonustip 2:

Wees bereid om te investeren in een goede website, zodat je deze investering ook terug kunt gaan verdienen! De grootste valkuil is namelijk een kleine investering die uiteindelijk niets waard is.

Je kunt namelijk ook niet verwachten dat je voor 100 euro een goede Therapeuten- of Coachopleiding kunt volgen. Wees dus ook bereid om te investeren in een goede website, want dit zal ervoor zorgen dat je wel binnen 3 jaar (en waarschijnlijk veel sneller) jouw website hebt terugverdiend. Een kleine investering die zichzelf nooit terugverdient is veel groter dan een grote investering die je wel terugverdient.

Ook hier hebben we een mooi spreekwoord voor:

“Voor niets gaat de zon op”

Conclusie:

Voordat je begint met het maken van een nieuwe website voor jouw praktijk is het ongelooflijk belangrijk dat je je goed voorbereid, want zonder goede voorbereiden ook geen goede website. Denk daarom als eerste na over of jij een traditionele website wilt, die eigenlijk niets oplevert voor jouw praktijk of dat jij een wervende website gaat maken die actief cliënten zal gaan aantrekken. Om een Wervende Website te kunnen maken heb je een doelgroep nodig, zodat je weet tegen wie je praat en kunt gaan inspelen op de behoefte van deze groep mensen. Daarnaast is het ongelooflijk belangrijk dat jij weet wat het resultaat is dat jij kunt bereiken met jouw dienst, zodat je dit kunt gaan communiceren op jouw website. Aan de hand van de bovenstaande onderdelen kun je ook veel makkelijker onderwerpen bedenken voor jouw blogartikelen, die ervoor zullen zorgen dat jouw website ook echt gevonden zal gaan worden op Google! Dan is het tijd om een goede domeinnaam te bedenken en vervolgens na te gaan denken over de manier waarop jij jouw dienst aanbiedt.

Als je dat allemaal gedaan hebt, ben je aangekomen bij het zoeken of laten maken van professionele foto's voor op jouw website om vervolgens te bedenken wat je eigenlijk op je website gaat zetten (beperk de keuzes!).

En dan als laatste voordat je ook daadwerkelijk jouw website gaat maken/laten maken, moet je op zoek naar een goed websitesysteem en websitebouwer die gespecialiseerd is in het maken van websites voor Therapeuten en Coaches, zodat jij de perfecte begeleiding krijgt.

Het eindresultaat van deze stappen zal zijn dat jij een Wervende Website gaat creëren die cliënten aan zal trekken en dus jouw investering in tijd, geld en liefde eruit zal halen!

Heel veel succes met het maken van de perfecte website voor jouw praktijk!

Met stralende websitegroet,



Joas Schurer
Websites voor Therapeuten

Checklist:

Deze checklist kun je gebruiken om bij te houden of jij alle voorbereidende stappen

Tip: Denk aan het milieu bij het printen van deze checklist en print alleen deze bladzijde om papier te besparen

Check	Stappen:
	Geen Traditionele maar een Wervende Website
	Doelgroep kiezen
	Behoeftte van de doelgroep bepalen
	Resultaat van dienst bepalen
	Start met een blog op jouw website
	Perfekte domeinnaam bedenken
	Dienst opnieuw inrichten
	Foto's zoeken/laten maken
	Keuze maken voor aanbod op website
	Onderzoek naar het beste website systeem
	Onderzoek naar de beste websitebouwer