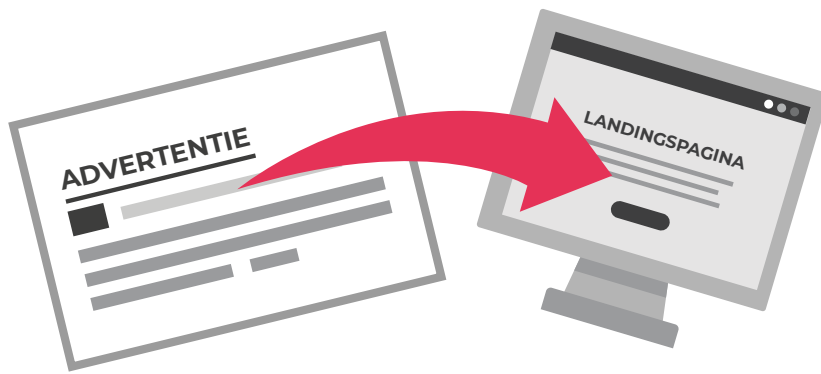




CHECKLIST VOOR EEN SUCCESVOLLE LANDINGSPAGINA & MEER EFFECTIEVE LEADS

Haal meer uit je campagne door een goed ingerichte en passende landingspagina. De Nasano-checklist helpt je bij het creëren van meer effectieve leads.





HET BEGINT ALLEMAAL MET EEN GOEDE INRICHTING VAN JE ADWORDS CAMPAGNE

Nodigt deze genoeg uit om door te klikken naar je landingspagina? Hoe beter jij in je titel de oplossing biedt aan je potentiële klant, hoe eerder hij getriggerd is om verder te lezen.

Zorg ervoor dat ook de tekstregels eronder voldoende uitnodigen. Geef hier aan hoe jij een oplossing gaat bieden en welk resultaat of voordeel zij hiermee gaan behalen. Als je dit goed inricht en de juiste woorden kiest, maak je al een eerste goede shift in het aantal kwalitatieve kliks naar je landingspagina. Resultaat: relevante leads!

En niet geheel onbelangrijk: zorg dat je advertentie en daarna de content van je landingspagina, volledig aansluiten bij de zoekintentie van je potentiële klant.



JE LANDINGSPAGINA IS EEN ECHTE LANDINGSPAGINA!

Een landingspagina is geen pagina die leidt naar een pagina op je website, maar naar een pagina specifiek ingericht voor jouw campagne om te converteren naar kwalitatief goede leads. Het lijkt misschien overbodig om dit hier te noemen. Toch komen wij dit in de praktijk nog geregeld tegen. Bij de inrichting van je landingspagina wil je namelijk volledig voldoen aan de verwachtingen van de bezoeker... anders ben je hem kwijt of je krijgt een lead die voor jou niet interessant genoeg is.



HOUD HET SIMPEL MET GERICHTE CONTENT

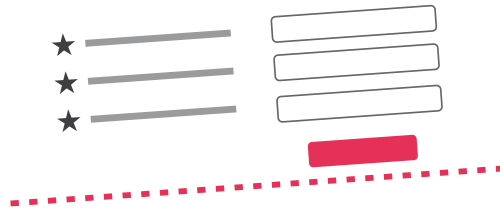
Dat klinkt eenvoudig, maar dat lukt niet iedereen. Zorg dat je content aansluit bij de oplossing die jij biedt of het aanbod dat je doet. Houd het kort en aantrekkelijk. We willen graag heel veel over ons zelf vertellen op deze pagina. Denk vanuit de potentiële klant die je wilt bereiken en zijn behoefte, niet vanuit je eigen organisatie.

Je potentiële klant is slechts geïnteresseerd in welke oplossing of mogelijkheid jij hem biedt. Welk voordeel kan hij bij jou halen? Focus slechts op dit ene onderdeel. Zorg ervoor dat de bezoeker met slechts jouw prikkelende teksten en interessant aanbod, overgaat tot die ene klik op die conversieknop! De rest komt later...



HOUD HET SIMPEL IN VORMGEVING

Afleiding is een van de grootste struikelblokken bij een landingspagina. Ook hiervoor geldt: gooi alle ballast weg. Weg met dat menu en weg met allerlei extra links naar andere pagina's op je website. Uiteraard wil je dat je bedrijf herkenbaar is en je huisstijl terugkomt op je landingspagina, maar houd het simpel. Voorkom afleiding en ga doelgericht te werk. En, blijf altijd testen wat het beste werkt (A/B testen), want wat vandaag heel goed werkt, kan volgende week weer een ander effect hebben.



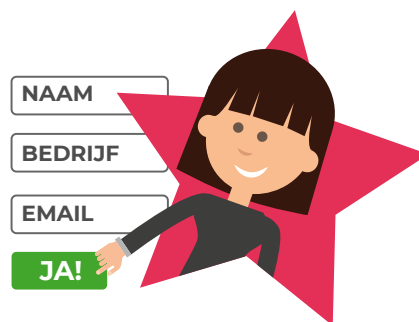
ZET JOUW WAARDE EN CONVERSIKNOOP BOVEN DE VOUW

Bij een goede landingspagina staat de waarde die jij biedt gelijk boven de vouw, samen met het conversie item. Je wilt niet dan men te ver naar beneden moet scrollen. In een oogopslag is duidelijk wie jij bent, wat je biedt en welk voordeel dit heeft voor je potentiële klant. Daarbij is gelijk die conversieknop te vinden. Aantrekkelijk en direct zichtbaar, zonder dat dit extra moeite kost.



EEN OPVALLENDE CONVERSIKNOOP VOOR CALL TO ACTION

Uit onderzoek is gebleken dat knoppen met een contrasterende kleur ten opzichte van de rest van de pagina, zoals groen of oranje, het beste werken en aantrekkelijk zijn om op te klikken. Als de rest van je pagina klopt bij je huisstijl, is het dus belangrijk om je conversieknop hiervan af te laten wijken. Laat 'm opvallen in bijvoorbeeld groen of oranje.



GA VOOR EEN KORT EN BONDIG CONVERSIIFORMULIER & FOLLOW UP

Denk goed na over wat jij van je nieuwe lead wilt weten. Zorg dat je vertrouwen wekt en hij nog een keer terugkomt om meer belangrijke info bij je achter te laten. Een conversieformulier bevat nooit meer dan 4 of 5 velden. Natuurlijk kun je in één keer allerlei gegevens ophalen. Denk aan: bedrijfsnaam, contactpersoon, telefoonnummer en e-mailadres.