

DE KLANTMAGNEET

Herziene druk 2021 | **Irene Ogier**

www.bestelmijnboek.nl

© 2021, Irene Ogier | De Web Academie

www.dewebacademie.nl

ISBN: 978-94-6247-044-6

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar worden gemaakt in enige vorm of op enige wijze, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



DE KLANTMAGNEET

*Het converterende online klantmagneetsysteem
voor coaches, therapeuten en andere professionele
dienstverleners | Irene Ogier*

INHOUD

	Vowoord	7
1	Obstakels en mindset	11
2	De werkplanning van je website	17
3	Je ideale klant	21
4	Tekst en indeling van je website	27
5	Afbeeldingen	59
6	Design	63
7	Websitetechniek	75
8	Zoekmachine-optimalisatie	83
9	E-mailmarketing	95
10	Effectieve e-mailseries	115
11	Online marketing	133
12	Lancering	137
13	Online training maken	139
14	Webinars geven	143
	Dankwoord	161

VOORWOORD

Sinds de introductie van WordPress vliegen de 'zelfbouw-websites' als paddenstoelen uit de grond. Dat is geen wonder. WordPress is een gratis en toegankelijk content management systeem (CMS) waarmee je heel goed zelf een website kunt bouwen. Maar toch. Als coach, trainer of therapeut kun je uren aan WordPress besteden en toch geen stap verder komen met je website. Of er 'staat' eindelijk iets online, maar er gebeurt niets. Je nieuwe site levert je geen enkele klant op...

ZONDE VAN JE KOSTBARE TIJD!

Daarom schreef ik De Klantmagneet. Speciaal voor coaches, therapeuten en andere professionele dienstverleners die zelf hun website willen verbeteren of bouwen én daarmee meer klanten willen trekken. Ik laat je de do's en don'ts zien en leg je uit wat wel en wat niet werkt.

Je zult ontdekken dat een website alleen niet genoeg is. Je kunt, als je nieuwe site online is, dus niet achteroverleunen en wachten tot de klanten binnenstromen. Nee, er is werk aan 'je winkel'! Zoals bloggen, blogs delen via Social Media, e-mailmarketing en automatische e-mails die omzet opleveren.

De Klantmagneet is dus meer dan een boek over websites. Het is een systeem. In dit boek lees je precies wat je allemaal nodig hebt om dat systeem te bouwen en hoe je alle verschillende middelen inzet, zodat je bezoekers klanten worden.

WANNEER GEBRUIK JE DE KLANTMAGNEET?

Misschien vraag je je af: is het tijd voor een nieuwe site? Het antwoord is 'ja', als één van de volgende vijf situaties voor jou geldt:

- Als je website niet (meer) aansluit bij jouw producten en diensten of je huisstijl.
- Als je website te weinig bezoekers trekt, omdat je slecht gevonden wordt door zoekmachines als Google.
- Als je website wel hoge bezoekersaantallen heeft, maar een lage conversie of te weinig respons oplevert.
- Als je website niet is ingesteld op nieuwe technieken en er bijvoorbeeld niet goed uitziet op een mobiele telefoon of tablet.
- En als je website nog niet helemaal 'dummy-proof' is. Want een effectieve website is glashelder en zo ingericht dat je ideale klant contact met je opneemt en met je in zee gaat.

ZELF BOUWEN OF LATEN BOUWEN?

Er zijn veel coaches, trainers en therapeuten die echt zelf een website kunnen bouwen. Dat kan aan de hand van een online cursus, een live training of, voor de solisten, helemaal zelfstandig. Maar zelf bouwen is niet aan iedereen besteed, laat ik daarover helder zijn.

Wanneer is zelf bouwen een goed idee?

Je hebt geduld en wilt echt het heft volledig in eigen handen hebben. Je bent creatief en vindt het ook leuk om aan de slag te gaan met kleur, beeld, vorm en tekst. Ik heb veel cursisten mogen begeleiden die ontzettend veel plezier beleefden aan het, onder mijn begeleiding, zelf bouwen van hun website. Niet alleen waren ze nadien apentrots, de website werd goedgevonden en sloot goed aan bij de ideale klant.

Wanneer kan je je site beter laten bouwen?

Als je er het geduld niet voor kunt opbrengen, is het vaak beter om het bouwen van je site en het aantrekken van je ideale klant deels uit handen te geven. Zo kan jij je focussen op andere zaken.

HOE GEBRUIK JE DE KLANTMAGNEET?

Je kunt dit boek op twee manieren gebruiken. Als je je Klantmagneet-systeem helemaal zelf wilt bouwen is dit boek een bron van inspiratie en informatie én een praktische handleiding. Houd 'm dus bij de hand en je komt tot een goed eindresultaat.

Laat je je website bouwen? Gebruik dit boek dan om helder te krijgen welke elementen je website absoluut moet bevatten en waar je de belangrijkste onderdelen plaatst, zodat je website optimaal voor jou gaat werken. Zo kun jij je webdesigner goed begeleiden en wordt het geen ellenlang project.

Ik heb paginaformats voor je gemaakt, die je helpen om de belangrijkste pagina's te schrijven, om je te leren je teksten te herschrijven en inzicht te krijgen in wat je wel en wat je niet moet (laten) doen.

Met De Klantmagneet maak je dus zelf een geweldige site of je maakt een geweldig plan voor je webdesigner. Met als resultaat: een Klantmagneetsysteem dat zijn weerga niet kent.

Aan de slag!

Irene Ogier

1 | OBSTAKELS EN MINDSET

Ik geef al jarenlang trainingen aan coaches, therapeuten en andere professionele dienstverleners. En al die cursisten, echt allemaal, liepen er op een gegeven moment tegen aan: twijfels en vooringenomen gedachten die niet waar bleken te zijn. Daarom beginnen we dit boek met wat praktische problemen en remmende overtuigingen. Zodat we alles wat jou tegenhoudt om je eigen Klantmagneetsysteem te bouwen, direct tackelen. Want ieder leert op een andere manier, maar één ding is zeker: als je weet wat je doet, kun jij dit ook!

WORDPRESS IS (INDERDAAD) NIET ALTIJD MAKKELIJK

WordPress is een heel gebruikersvriendelijk programma. Toch zal je tijdens het zelf bouwen van je website zeker tegen obstakels aanlopen. Je kunt niet alles uit een boek leren, zelfs niet uit dit boek ;-). Dat is niet erg. Vraag gewoon hulp als het nodig is. Dat betekent voor de een dat je op zoek gaat naar geschreven instructie, omdat je zo het beste leert. De ander gebruikt liever video en stappenplannen en een derde moet echt live contactmomenten hebben om te leren een website te beheren.

ONHERSTELBARE FOUTEN (BESTAAN NIET)

angst voor techniek

Ik hoor van heel veel startende cursisten dat ze bang zijn dat ze een onherstelbare fout maken. Ze durven daarom bijvoorbeeld hun website niet te updaten, ze zijn bang iets weg te gooien of de website onherstelbaar te verruïneren.

Ik kan je gerust stellen. Als je hebt gekozen voor goede webhosting, wordt er altijd een back-up gemaakt van je website. Dat is een veilig gevoel, want als je een enorme fout maakt, kan de site dus gewoon teruggezet worden. Je kunt trouwens ook zelf, met hulp van een zgn. plug-in, een reservekopie van je website maken.

Als je onbedoeld een pagina of blogbericht verwijdert, vind je 'm ongeschonden terug in de prullenbak. En als je erachter komt dat je eerder geschreven tekst honderd keer beter was is er een simpele oplossing: WordPress heeft een 'revisie'-knop'. Je kunt gewoon je eerder geschreven tekst dus altijd terughalen. Geweldig!

PLANNING (IS NIET MOEILIK)

Een nieuwe website met alles erop en eraan bouwen, dat is een enorme klus. Zeker als je daarnaast je praktijk als coach, trainer of therapeut draaiend wilt houden. Je kunt daarom niet zonder een goede activiteitenplanning. Dat doe je door je activiteit op te splitsen in overzichtelijke delen.

- Bepaal het einddoel, dat over, bijvoorbeeld, 3 maanden gereed moet zijn.
- Verdeel de taak in drie grote delen, voor elke maand één. Verdeel die delen weer in weektaken, vier per maand.



- Zet de complete planning op een groot vel papier, dat je verdeelt in 12 vlakken. Hang de planning boven je bureau.
- Pak taak 1 op en plan het in je agenda. Reserveer 4 uur per week voor deze weektaak. (Ik vertel je verderop hoe je vermijdt dat je je laat verleiden bij minder fijne taken.)
- Beloon jezelf als je een taak hebt volbracht. Waarmee? Ha! Dat mag je helemaal zelf weten: een wandeling, een ijsje of een bos bloemen. Het is allemaal goed.

BELEMMERENDE OVERTUIGINGEN?

Echt, je kunt dit wel! Het is (inderdaad) een hele klus. Maar als je consequent aan de slag gaat, onderdeel voor onderdeel, dan zal het je lukken. Je weet nog niet alles, maar gaandeweg leer je de stappen die je moet zetten.

MOET IK HET (ECHT) ZELF DOEN?

Nee, je moet niks. Je kunt het bouwen van je website uitbesteden. Het kost je dan vaak wel een flink bedrag, terwijl je niet zeker weet dat je website straks goed in elkaar zit. Niet iedere webdesigner is immers even ervaren of goed geschoold. Maar, als je ervoor kiest om je website te laten bouwen, gebruik dit boek dan om in elk geval zelf een plan te maken. Zo houd je de touwtjes in handen en zorg je dat je webdesigner een geweldige website voor je kan bouwen. Met de juiste structuur, de juiste teksten en de juiste aantrekkingskracht voor jouw ideale klant.

Denk wel goed na aan wie je het bouwen van je site uitbesteedt. Het lijkt een mooie oplossing als je je man, vriend, buurman of kennis in kunt schakelen. In de praktijk betekent het helaas vaak dat je kunt wachten tot je een ons weegt voor er iets voor je online is gezet. Dat schiet natuurlijk niet op. Daarnaast blijf je ook afhankelijk van de welwillendheid van iemand anders en zie je er tegenop om steeds weer te vragen om iets aan te passen. Dat is ook niet ideaal.

Je kunt er ook voor kiezen om een cursus met begeleiding te volgen. Daarin bouw je samen met mij de website én je leert alle ins en outs van WordPress begrijpen. Interesse? Kijk dan op de website www.dewebacademie.nl.



PERFECTIONISME VRAAGT OM ACTIE

‘De kleur is niet precies wat ik wil. De foto’s die ik gebruik sluiten nog niet helemaal aan bij hoe ik mij wil presenteren op het web...’

perfectionisme

Perfectionisme kan een enorm obstakel zijn. Je blijft maar bijschaven en houdt je website al die tijd ‘under construction’. Met als gevolg dat Google je website niet vindt, laat staan je bezoeker.

Geloof me, je website is nooit af!

Mijn advies? Zet je website online, zodra hij voor 60% klaar is. Anders blijf je maar in dat ene cirkeltje ronddraaien en loop je elke dag weer potentiële klanten mis. Natuurlijk kun je je website terwijl deze live is, gewoon blijven finetunen en perfectioneren. Daar vind jij, als perfectionist 😊, zeker de tijd voor.

CREATIVITEIT IN GOEDE BANEN

Ook creativiteit kan je voortgang enorm belemmeren. Herken je dat? Je barst van de ideeën, maar er komt bijna nooit iets echt af omdat je van het ene naar het andere idee springt. Het gevolg is dat je website niet online komt, je nieuwsbrief nooit verzonden wordt en je online training niet af krijgt.

creativiteit

Mijn tip: maak een document aan waarin je al je geniale invallen noteert. Aan het einde van elke week bekijk je of al die ideeën inderdaad geniaal zijn. Zo ja, dan ga je ze inplannen. Maar, zorg dat je wel voorrang blijft geven aan je initiële plan.

Overigens, al die creativiteit kun je ook ad hoc kwijt in je marketing. Maak bijvoorbeeld een fantastische afbeelding op Canva.com voor je Facebook-campagne of je website.

(EERSTE HULP BIJ) FRUSTRATIE

frustratie *'Ik snap het niet!!!'*

Stel: je bent aan het werk op je website en je wilt iets installeren, maar het wil gewoon niet lukken. Of je wilt een afbeelding in je header en wat je ook probeert: het ziet er niet uit. Je kunt zo urenlang aanmodderen. Net zolang tot je compleet gefrustreerd je laptop het raam uit willen gooien. Dat lost natuurlijk niets op. Wat dan wel? Het klinkt misschien raar, maar neem gewoon even afstand! Echt, als je er niet bovenop zit komt de oplossing waarschijnlijk 'vanzelf'.

VRAAG? GROOT RESULTAAT!

Mijn meest succesvolle cursisten, de mensen die ik heb begeleid die de grootste resultaten boekten, dat waren degenen die hulp durfden te vragen én te accepteren. Mensen die niet bij de pakken blijven neerzitten, maar snel weer de schouders eronder zetten en energie steken in het project: de klantmagneet-website. Dus... heb je vragen, stel ze! Ga voor groot resultaat.

ABSOLUTE DIGIBETEN (BESTAAN NIET)

digibeten *'Ik ben geen wizzkid, ik ben een absolute digibeet!'*

Zoveel vrouwen (en sommige mannen) zeggen dat van zichzelf. Volgens mij is het de beste manier om het over jezelf af te roepen. Want vaak is het 'alleen maar' een kwestie van logisch nadenken. Of even afstand nemen. Houd ook rekening met wat ik 'a-technische dagen' noem. Van die dagen dat inderdaad niets lukt. Je bankpas weigert dienst, je website doet het niet, de betaalomgeving hapert en net op het moment dat je een webinar geeft komt de grasmaaimachine langsrijden. Dat kan. 😊 En dat gebeurt mij ook wel eens. Neem dan afstand en begin de volgende dag met een frisse blik.

AANTEKENINGEN



2 | DE WERKPLANNING

VAN JE WEBSITE

WERKPLANNING WEBSITE

Het website plan

Hoe kun je dit boek in de praktijk brengen? En hoe kun je een goede werkplanning maken voor een groot project zoals het bouwen van een website? Vermoedelijk heb je al een volle agenda, maar dit project staat al een tijd op die agenda en hangt als een zwaar 'moeten' boven je hoofd.

1. Ga je van start met een compleet nieuwe website, dan pak je het zo aan: Dit boek bestaat uit 12 hoofdstukken. Pak voor ieder onderdeel een week en ga aan de slag om met 12 weken je klantmagneetsysteem op te zetten. Wil je meer tijd, neem dan 24 weken. Pak 12 post-it's en schrijf daarop de titels van de hoofdstukken. Deze onderdelen plak je in je agenda of op een groot whiteboard. Allebei mag ook. Plan de onderdelen in je agenda. Blok de dag die je het beste uitkomt. Besluit om die dag je email niet te openen en je telefoon uit te zetten. Zo kan je je volledig te focussen op je Klantmagneet-systeem.
2. Heb je al een website en wil je deze verbeteren? Pak dan de onderstaande websitecheck erbij.

DE WEBSITECHECK

websitecheck

Ga uit van je ideale website. Bekijk elk onderdeel. Is dit deel van je site op orde? Dan kan je door naar het volgende punt. Valt er wel iets te verbeteren? Pak het aan!



TIP

Pak deze checklist er elk half jaar weer even bij. Want de markt verandert continu, dus jij, je business en je website veranderen mee!

WEBSITECHECK

1. *Heb je al een domeinnaam geregistreerd? Zo ja, welk adres? Zit je bedrijfsnaam in dit adres verweven of de oplossing van het probleem voor je ideale klant?*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 3 je ideale klant*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 7 webhosting*
2. *Welke producten of diensten lever je?*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 4 webteksten*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 3 je ideale klant*
3. *Wat wil je met de website bereiken?*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 3 je ideale klant*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 4 webteksten*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 6 design*
4. *Wat is de missie van je onderneming? Hoe schrijf je deze uit?*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 3 webteksten*
5. *Past het design bij je huisstijl en kernwaarden?*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 6 design*
6. *Conversie*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 4 webteksten - salespage*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 8 zoekmachine-optimalisatie*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 8 Google Analytics*
7. *Sluit de uitstraling van de website aan bij je kernwaarden?*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 6 design*

8. *Wordt je website nog niet goed gevonden in Google?*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 8 zoekmachine-optimalisatie*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 8 Google Analytics*

9. *Ik krijg nog niet voldoende klanten krijgen via mijn website*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 3 je ideale klant*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 4 webteksten*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 9 e-mailmarketing*

10. *Wat is ook alweer een tag, een widget, een plugin?*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 7 techniek basis WordPress*

11. *Hoe bouw ik snel een goede relatie op met mijn nieuwe klanten?*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 9 e-mailmarketing*

12. *Zijn er nog andere functionaliteiten/modules die je wilt opnemen*
 - ▶ *Zie hoofdstuk 7 websitetechiek - plugins*



TIP

Houd deze websitecheck bij de hand tijdens het bouwen van je website. Zo laat je je niet verleiden tot het toevoegen van allerlei toeters en bellen aan je website. Dit is de basis.

AANTEKENINGEN