

De Parachute Bonus



De ultieme checklist voor een goede landingspagina

Er zijn een aantal dingen waar een goede landingspagina aan moet voldoen. In deze checklist zullen we ze zo beknopt mogelijk bespreken, zodat je altijd met een goed resultaat voor de dag komt.

Let op: een landingspagina is niet hetzelfde, maar in bepaalde opzichten nog wel belangrijker dan een website.

Het grote verschil is dat je mensen op je landingspagina probeert te krijgen met maar één doel: het krijgen van hun e-mailadres.

In sommige gevallen kan een landingspagina ook voor andere doelen worden gebruikt, zoals verkoop, maar we bespreken nu de situatie van een landingspagina waar je klant terecht komt voor het downloaden van de weggever die we eerder besproken hebben.

Hier volgen de belangrijkste punten:

- **Een goede landingspagina heeft géén navigatie.**

Het doel is om het emailadres te krijgen, waarvoor de bezoeker de velden in moet vullen. Het is dus belangrijk dat ze niet afgeleid worden en dat er geen 'weg terug' is. Op het moment dat er meer mogelijkheden zijn, gaan

mensen twijfelen en doen ze niet wat jij wilt dat ze doen: hun e-mailadres achterlaten!

- **Een goede landingspagina heeft een 'compelling headline'**

De titel van de pagina moet dermate overtuigend zijn, dat (zoals eerder genoemd) mensen niet aan het twijfelen slaan. Het achterlaten van gegevens is toch vaak een drempel, zorg dat er geen twijfel mogelijk is.

Een goede headline bestaat uit het belangrijkste doel van je toekomstige klant, vaak in combinatie met het wegnemen van het belangrijkste bezwaar. Dus bijvoorbeeld: Krijg een geweldige conditie, zonder elke dag te hoeven trainen.

- **Een goede landingspagina gebruikt een ondersteunen afbeelding**

Een plaatje zegt nou eenmaal nog steeds meer dan 1000 woorden. En hoewel je hier juist zo min mogelijk woorden gebruikt, voegt een goede afbeelding enorm veel toe. Uit onderzoek is gebleken dat vooral plaatjes met mensen goed scoren en cartoon-achtige tekeningen. Denk er hierbij wel om dat afbeeldingen met een hoge stock-foto-uitstraling vaak weer tegen je werken. We kunnen je vooral adviseren om er uitgebreid mee te experimenteren en te meten wat het beste werkt.

- **Een goede landingspagina gebruikt bulletpoints die vertellen wat de bezoeker krijgt.**

Puntsgewijs georganiseerde informatie geeft de lezer het gevoel van overzicht. Door niet teveel informatie te geven, en de belangrijkste informatie op deze manier onder elkaar te zetten, maak je het de bezoeker veel makkelijker om de voordelen te zien van wat je te bieden hebt. Denk er eens over om in plaats van zwarte rondjes bijvoorbeeld groene vinkjes te gebruiken om je boodschap te ondersteunen.

- **Een goede landingspagina met een knop hebben die aanzet tot actie**

Uiteindelijk wil je met je landingspagina maar één ding; en dat is dat de bezoeker tot actie overgaat. Als je ze helpt beslissen door een positief woord te gebruiken, maak je daarmee de actie laagdrempeliger. Denk hierbij aan Ja! Ik doe mee! Koop nu! of Download!

- **Een goede landingspagina gebruikt een meer stappen aanmeldproces**

Het is belangrijk om een 'dubbele opt-in' te doen, zodat je bent ingedekt tegen spam. Vanzelfsprekend wil je daarover geen problemen.

- **Een goede landingspagina heeft een zo kort mogelijk formulier**

Bedenk goed wat je echt nodig hebt. Als mensen een heleboel velden in moeten vullen, zullen ze eerder terugdeinzen. Houd het bij de hoogst noodzakelijke informatie, meestal is alleen een naam en mailadres voldoende.

- **Een goede landingspagina is gekoppeld met een e-mail tool**

Het heeft natuurlijk geen zin om alleen mailadressen te verzamelen en er verder niets mee te doen. Daarom is het belangrijk om de gegevens te koppelen aan een mailprogramma.

- Een goede landingspagina past een gedegen segmentatie toe. Als mensen zich hebben ingeschreven heb je nog een kans om verder te vragen. De gegevens hebben ze toch al achtergelaten, nu is het interessant om te weten wie ze zijn.

- Een goede landingspagina is gekoppeld aan een overzichtelijke downloadpagina

Het is natuurlijk vervelend als je je net hebt ingeschreven om informatie te ontvangen en je moet tussen allerlei andere informatie door, de link zien te vinden waarmee je die informatie kunt downloaden. Zorg dus dat ook die pagina duidelijk is, rustig en puntsgewijs ingedeeld. Het is belangrijk om een goede relatie op te bouwen met je toekomstige klant en je zaken netjes voor elkaar hebben, helpt daarbij!

Iedere keer als je een landingspagina 'bouwt', check dan even al deze punten. Als je je aan deze regels houdt, kan het bijna niet mis gaan.

We wensen je heel veel succes en houd ons op de hoogte van je vorderingen!

Paul Beens en Team