

Opleiding: Effectieve website

Algemeen

Wil jij een effectieve website opzetten en beheren voor jouw bedrijf maar mis je kennis en ervaring? Met onze effectieve website training ben jij hiertoe in staat!

Bezoekers die een aankoop doen zijn van grote waarde. Ook bezoekers die geen aankoop doen, maar wel gegevens achterlaten, zijn belangrijk. Uit onderzoek blijkt namelijk dat 96% van de internetgebruikers niet direct klaar is voor een aankoop of een offerteaanvraag; deze bezoekers zijn nog aan het oriënteren.

De gegevens van de doelgroep zijn essentieel om in de toekomst top-of-mind awareness te kunnen creëren en interactie uit te kunnen lokken bij de leads. Wanneer dit gelukt is, is de kans groter dat de lead een aankoop of een offerteaanvraag doet. Wanneer een bezoeker de website verlaat zonder informatie achter te laten, dan is dit een verloren kans. In deze fase activeer je de bezoeker daarom om een aankoop te doen, óf om gegevens achter te laten.

Om ervoor te zorgen dat bezoekers hun gegevens achterlaten, is het raadzaam om ze iets aan te bieden. In deze training leer jij precies hoe je dit kunt bereiken.

Voor wie is de training bedoeld?

Deze training is ontwikkeld voor iedereen die succesvol wilt zijn met het opzetten en optimaliseren van een effectieve website. Je leert niet alleen de theorie, maar past dit direct toe in de praktijk.

Ben jij verantwoordelijk voor de online marketing van jouw bedrijf? Dan stemmen we de opdrachten af op jouw praktijksituatie.

Hoeveel tijd kost deze training?

De duur van het traject is 4 weken. De tijd die je investeert in je ontwikkeling is als volgt onder te verdelen:

1. E-learning – 8 uur
2. Praktijkopdrachten – 6 uur
3. Sessies met coach – 3 uur

* Uren zijn bij benadering en kunnen per cursist verschillen.

Start traject

We starten op de datum die we samen hebben afgesproken.

Inhoud en leerdoelen

In zes stappen bereiden wij je voor om succesvol te worden met het beheren van een effectieve website.

Bepaal doelstellingen, doelgroepen & KPI's.

Omschrijf je doelgroep(en), bepaal doelstellingen en zet deze doelstellingen om in meetbare KPI's.

De essentie van conversie optimalisatie & leadmarketing.

De bezoekers van jouw website hebben verschillende beweegredenen om zich daar te bevinden. Daarom is het belangrijk dat je website effectief is ingericht om zo je bezoekers het beste te kunnen overtuigen. In dit stadium leren we je de essentie conversie optimalisatie en leadmarketing. Dit heb je nodig om je doelgroep te overtuigen van jouw product of dienst.

Analyseren van je website.

Wanneer de essentie duidelijk is ga je aan de slag met het analyseren van jouw website. Voordat je iets kunt oplossen is het belangrijk om de bron aan te pakken. Daarom ga je tijdens dit stadium probleempunten in kaart brengen.

Oplossingen in kaart brengen dmv userstories en wireframes.

Nu de probleempunten in kaart zijn gebracht is het tijd om oplossingen in kaart te brengen. Dit ga je doen d.m.v. userstories en wireframes.

Definiëren en inzetten van leadmarketing.

Het plan voor een effectieve website ligt nu klaar. Na je training ga je zelfstandig aan de slag met het definiëren en inzetten van leadmarketing. Je hebt al geleerd over de mogelijkheden. Nu ga je de juiste leadmarketing inzetten om jouw doelgroep te overtuigen.

Website doorontwikkelen en optimaliseren op basis van data.

Tijdens de training heb je geleerd dat een effectieve website een continu proces is. Nu je precies weet wat je moet doen om je website in te richten is het zaak om te blijven ontwikkelen en optimaliseren op basis van data.

Wat heb je na deze training gedaan?

Na deze training heb je...

- doelstellingen, doelgroepen & KPI's bepaald.
- de essentie van conversie optimalisatie & leadmarketing geleerd.
- je website geanalyseerd op verschillende fronten.
- oplossingen in kaart gebracht dmv userstories en wireframes.
- geleerd over het definiëren en inzetten van leadmarketing.
- geleerd hoe je jouw website kunt doorontwikkelen en optimaliseren op basis van data.

Leerdoelen

Om er zeker van te zijn dat onze trainingen van goede kwaliteit zijn, hebben wij leerdoelen opgesteld. Zo ben jij er zeker van dat jij met de juiste kennis de training afrond. Ben jij nieuwsgierig naar wat deze leerdoelen zijn? Vraag dan jouw leerdoelen op via support@mkbmarketingteam.nl

Wat is het instapniveau?

De training is concreet, praktisch en makkelijk te volgen vanaf een MBO-4 opleidingsniveau.

Over welke vaardigheden beschik je na deze training?

Wanneer jij de training hebt afgerond, beschik jij over de laatste kennis voor een effectieve website en ben je ook in staat hier advies over te geven.

Examens & Certificaten

De module SEO heeft een eindtoets die je kunt herkansen totdat de toets voldoende afgesloten is (slagingsdrempel: 70%) . Daarnaast voer je meerdere praktijkopdrachten uit die jouw coach met een voldoende moet beoordelen voordat je verder gaat met een volgend onderwerp.

De academy is altijd up-to-date en ontwikkeling krijgt bij ons de hoogste prioriteit.

Unieke leermethodiek

Teach Digital maakt gebruik van een eigen leermethodiek die online en offline combineert en waarbij je over langere termijn intensief gecoacht en gecontroleerd wordt. Hierdoor kunnen wij, meer dan andere opleiders, garanderen dat je jouw werkzaamheden, naast theoretisch onderbouwen, ook daadwerkelijk goed kunt uitvoeren in de praktijk.

Studiemateriaal

- Teach Digital Academy (kennisbank), beschikbaar gedurende het traject

- Externe hulpmiddelen:
 - Google analytics.