**Datum:** 5 januari 2016

**Betreft:** start nieuwe website

**VRAGENLIJST NIEUWE WEBSITE**

Kan je voor de nieuwe website deze vragenlijst invullen aub?
Je moet ze niet allemaal invullen, maar dit helpt mij wel enorm voor de creatie van de nieuwe site.

**Projectbeschrijving**

·         Geef een korte omschrijving van jouw bedrijf: hoe en wanneer is jullie bedrijf ontstaan?

·         Waarom wil je een website?

·         Omschrijf kort het doel van de website. Dat kunnen er 1 of meerdere zijn.

 Een afspraak maken? Een offerte krijgen? Producten aankopen? Informatie tonen?

·         Wat is de doelgroep? M, V, leeftijd, B2C, B2B, sector, taal en locatie. Wie is m.a.w. jouw ideale klant?

·         Op welke domeinnaam moet de nieuwe website komen?

·         Heb je een voorkeur naar look & feel? Heb je een favoriete kleur?

·         Heb je reeds een logo / huisstijl?

·         Moet de website meertalig zijn?

**De website moet in minder dan 5 seconden tonen:**

·         Wie ben je? Waar sta je om bekend?

·         Wat doe je? Waar zijn jullie goed in?

·         Waarom moet ik kopen bij jou?

·         Wat zijn jouw USP (unique selling point): wat doe jij dat de anderen niet doen?

·         Welke voordelen heeft jouw product / dienst ten opzichte van je concurrentie?

·         Wat moeten jouw bezoekers zeker **onmiddellijk** weten wanneer ze jouw site bekijken?

·         Wat moeten jouw gebruikers absoluut doen wanneer ze jouw site bezoeken?

**Wat is het belangrijkste dat de website duidelijk moet maken? Duid aan:**

·         Producten

·         Diensten

·         Contactgegevens – offerte aanvraag

·         Foto’s

·         Technische documentatie

**Wat is de visie (= filosofie) en missie (= opdracht) van jouw bedrijf?**

**Enkele leuke zaken voor de homepage:**

·         Enkele toekomstige evenementen (datum + titel)

·         Zijn er momenteel blogberichten? Ben je van plan om wekelijks / maandelijks nieuwsberichten toe te voegen?

·         Een “over ons” pagina

·         Enkele getuigenissen van klanten

·         Is er videomateriaal beschikbaar?

·         Zijn er certificaten die we kunnen vermelden? Indien wel, kan je de logo’s via mail doorsturen?

·         Wat maakt … zo uniek? Waarom is jouw productaanbod beter dan dat van je concurrenten?

**Waarom kiezen voor ons** of **Onze troeven** of **5 redenen om voor … te kiezen**

*Voorbeeld*

*·         persoonlijke aanpak*

*·         meer dan 2000 artikelen in voorraad*

*·         betrouwbaar*

*·         snelle levering*

*·         geen uitdaging is ons te veel*

Jouw antwoorden:

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

**Onze diensten** of **Wat doen wij?**

*Voorbeeld*

*·         camerabewaking*

*·         tweedehands wagens*

*·         logo ontwerp*

*·         centrale verwarming*

Jouw antwoorden:

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

Noem **5 voordelen** die klanten genieten indien ze met jullie in zee gaan:

*Voorbeeld*

*·         exclusieve promoties*

*·         beste prijs / kwaliteit*

*·         24/7 beschikbaar*

*·         service na verkoop*

*·         professionele projectopvolging*

Jouw antwoorden:

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

Noem **4 aantallen** om mensen te overtuigen

*Voorbeeld*

*·         6 jaar actief*

*·         42 tevreden klanten*

*·         166 projecten*

*·         3 vrachtwagens*

*·         5 werknemers*

Jouw antwoorden:

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

**Onze aanpak, werkwijze:** in 5 eenvoudige stappen naar een perfecte vloer

*Voorbeeld*

*·         ontmoeten / bezoek showroom*

*·         ontwerp / offerte*

*·         codering / opmeting*

*·         responsive / start werken*

*·         aflevering project*

Jouw antwoorden:

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………

Zijn er **vacatures** die op de website moeten komen?

Is er **videomateriaal** aanwezig die we op de site kunnen tonen?

Hoeveel **klanten** heb je? 5-10-50-100? In welke regio bevinden zich de meeste klanten? Tot waar rijkt jouw service?
Kan je enkele logo’s van klanten doorsturen?

Is het mogelijk om een foto van uzelf door te sturen? Een **persoonlijke aanpak** kan je niet duidelijker maken dan op deze manier. Kunnen we een toffe quote van de zaakvoerder plaatsen, samen met jouw foto? Mensen kopen namelijk graag van mensen. Een foto van het team is, indien mogelijk, ook aan te raden.

Indien je jouw **activiteiten** wilt **omschrijven** in een oneliner of maximum 2 zinnen, wat zou dat dan zijn? Als je op de website komt, wat moeten mensen dan onmiddellijk zien? Een **krachtige slogan** is de ideale opener van iedere website.

*Enkele voorbeelden:*

* *Specialist dakwerken in Antwerpen met meer dan 20 jaar ervaring*
* *Zorgvuldig, professioneel en efficiënt!*
* *T&I Drive: onze auto, uw vrijheid - betrouwbare chauffeursdienst in Gent*
* *The most specialised shop in Belgium for skating since 1985!*
* *De meest natuurgetrouwe terrasplank!*

Jouw antwoord:

…………………………………………………………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………

Welke gegevens mogen vermeld worden op de contactpagina?

Naam: ………………………………………………….

Telefoonnummer: ………………………………..

Adres: ………………………………………………….

BTW nummer: …………………………………….

E-mailadres: ………………………………………..

Andere: ……………………………………………….

Heeft u buiten een website nog iets anders nodig? Wij staan onze klanten graag bij voor visitekaartjes, flyers, logo, folders, moderne huisstijl, nieuwsbrieven …

Waarom worden mensen klant bij jullie?

Waarom blijven ze klant?

Waarom worden mensen geen klant? Wat zijn de hindernissen? Wat houdt hen tegen?

En welke daarvan moeten / kunnen we aanpakken?

Kan u alle foto’s en video’s die we kunnen gebruiken doorsturen? Dat mag via mail, Whatsapp of wetransfer.com. Indien gewenst kunnen we enkele professionele foto’s aankopen op [www.istockphoto.com](http://www.istockphoto.com)

Kan u de teksten per pagina in een apart document doorsturen? Indien gewenst kunnen we hiervoor een freelance copywriter inschakelen of chatGPT gebruiken.

Wat is de deadline? Wanneer moet de website klaar zijn?

Zijn er nog onduidelijkheden of wens je aanvullende vragen? Stel ze hier: