

Maak jouw actiepad in vijf stappen

1

Begin met jouw unieke waardepropositie

Start een actiepad door bovenaan de homepage of de landingspage, de unieke waardepropositie van een product, dienst, merk of bedrijf te plaatsen. De waardepropositie moet geformuleerd zijn als een antwoord op de Google zoekvraag van de websitebezoeker.

2

Verzamel informatie voor de zes hoofdvragen

Een actiepad bevat antwoorden op zes hoofdvragen die de unieke waardepropositie oproept bij de websitebezoeker:

1. Voor wie is de unieke waarde bedoeld?
2. Wat zorgt ervoor dat die waarde verkregen wordt?
3. Wie zorgt ervoor dat die waarde gerealiseerd wordt?
4. Waarom is het product/de dienst/het merk/het bedrijf in staat om mij die waarde te bezorgen?
5. Wat kost mij die waarde?
6. Hoe verkrijg ik die waarde?

3

Creëer vertrouwen met je antwoorden

Zorg dat alle informatie, die je als antwoord op de zes hoofdvragen verzamelt, zo goed mogelijk aan de volgende vier eisen voldoet:

1. de informatie is relevant;
2. de informatie is consistent;
- 3 de informatie is duidelijk;
- 4 de informatie bevat waar nodig argumentatie.

4

Ontsluit overzichtelijk de antwoorden op de zes hoofdvragen

Structureer de informatie in overzichtelijke eenheden door:

- Informatie per hoofdvraag te groeperen;
- informatie van globaal afdalend naar detail te presenteren;
- Informatie op te splitsen en middels menubalk en andere doorklik mogelijkheden vindbaar te maken.

5

Call to action

Zet aan tot actie en faciliteer die actie zo optimaal mogelijk.