

7

7 signalen dat uw website u klanten kost

— en hoe u ze oplost

Uw website werkt dag en nacht voor u... of stuurt klanten stilletjes naar een concurrent. Met deze gids weet u in een tiental minuten welke van de twee, met niets meer dan uw gsm.

INHOUD

- | | | | |
|---|-----------------------------------|---|---|
| 1 | Uw browser toont 'Niet beveiligd' | 5 | Uw site laadt traag |
| 2 | Uw site werkt slecht op een gsm | 6 | Een offerte aanvragen is te veel moeite |
| 3 | Uw site spreekt maar één taal | 7 | De informatie is verouderd |
| 4 | U ontbreekt op Google Maps | | |

Een praktische gids voor kleine ondernemingen in België en Luxemburg · 2026

Zo gebruikt u deze gids

1. Neem uw smartphone en open uw eigen website. Zo zien de meeste van uw klanten hem ook.
2. Doe voor elk van de zeven signalen de **test van één minuut** en vink het vakje aan als u een probleem vindt.
3. Tel op het einde uw vinkjes. Bij elk signaal hoort een concrete oplossing: sommige kunt u vanmiddag zelf doen, andere zijn werk voor uw webbouwer.

1

SIGNAAL 1/7

Uw browser toont 'Niet beveiligd'

☐ Probleem gevonden

Waarom het u klanten kost. Heeft een site geen geldig SSL-certificaat, dan tonen Chrome, Edge, Safari en Firefox 'Niet beveiligd' naast het adres, en waarschuwen ze nog eens voor iemand een formulier invult. De bezoeker die net een offerte wilde aanvragen, ziet een waarschuwing in plaats van uw aanbod. Voor Google is het bovendien een teken van een slecht onderhouden site: beveiligde (HTTPS-)sites krijgen de voorkeur in de zoekresultaten.

DE TEST VAN ÉÉN MINUUT

1. Typ gewoon uw-bedrijf.be (zonder https) in de adresbalk, op uw gsm en op een computer.
2. Kijk links van het adres: u wilt een hangslot of instellingenicoon zien, geen 'Niet beveiligd' of rode waarschuwing.
3. Open enkele onderliggende pagina's en uw contactformulier: soms verschijnt de waarschuwing pas daar.
4. Probeer zowel www.uw-bedrijf.be als uw-bedrijf.be: beide moeten op hetzelfde beveiligde adres uitkomen.

DE OPLOSSING

- ✓ Vraag uw hostingprovider een gratis Let's Encrypt-certificaat te installeren: bij de meeste zit dat zonder meerprijs inbegrepen.
- ✓ Laat elk <http://>-adres automatisch doorverwijzen naar <https://>.
- ✓ Zorg dat ook foto's en scripts via https geladen worden, anders verdwijnt het hangslot ('gemengde inhoud').
- ✓ Automatiseer de verlenging: certificaten vervallen, en een vervallen certificaat geeft een nog angstaanjagendere waarschuwing over de hele pagina.

2

SIGNAAL 2/7

Uw site werkt slecht op een gsm

☐ Probleem gevonden

Waarom het u klanten kost. De meeste mensen zoeken een lokale zaak op hun smartphone, vaak onderweg. Google kijkt bovendien eerst naar de mobiele versie van uw site om te bepalen hoe hoog u scoort. Moet de bezoeker inzoomen, gaat het menu niet open of zijn de knoppen te klein voor een duim, dan drukt hij op 'terug' en belt hij het volgende resultaat.

DE TEST VAN ÉÉN MINUUT

1. Open uw startpagina op uw eigen gsm, met één hand.
2. Kunt u de tekst lezen zonder in te zoomen? Past de pagina op het scherm, zonder zijwaarts te scrollen?
3. Open het menu en ga naar uw contactpagina met enkel uw duim.
4. Tik op uw telefoonnummer: start er een oproep? Tik op uw e-mailadres: opent er een nieuw bericht?

DE OPLOSSING

- ✓ Kies een responsive, mobile-first ontwerp: de lay-out past zich aan het scherm aan in plaats van te krimpen.
- ✓ Tekst van minstens 16 px, knoppen en links van minstens 44 px hoog, zodat een duim ze makkelijk raakt.
- ✓ Maak telefoon en e-mail aanklikbaar en houd een belknop altijd in beeld.
- ✓ Test op een echte gsm, niet alleen door uw browservenster smaller te maken.

3

SIGNAAL 3/7

Uw site spreekt maar één taal

☐ Probleem gevonden

Waarom het u klanten kost. Brussel is officieel tweetalig, Vlaanderen spreekt Nederlands, Wallonië Frans, en Luxemburg leeft in het Luxemburgs, Frans en Duits, met daartussen veel Engels. Een Franstalige klant uit Brussel of de Rand vult zelden een offerteformulier in dat enkel in het Nederlands staat, en omgekeerd. Expats en medewerkers van de Europese instellingen zoeken vaak in het Engels. Met één taal bent u onzichtbaar voor een deel van uw markt, ook op Google, dat resultaten in de taal van de zoeker voorrang geeft.

DE TEST VAN ÉÉN MINUUT

1. Kijk naar uw startpagina: staat er bovenaan een zichtbare taalkeuze (NL · FR · EN)?
2. Wissel van taal: verandert alles mee, ook het menu, de knoppen, het formulier en de voettekst?
3. Lees een alinea in de tweede taal: klinkt die natuurlijk, of als een automatische vertaling?
4. Zoek op Google uw beroep + uw gemeente in de andere taal (bijvoorbeeld 'plombier Schaerbeek' en 'loodgieter Schaarbeek'): komt u tevoorschijn?

DE OPLOSSING

- ✓ Bied minstens de talen van uw klanten aan: NL + FR in Brussel, EN voor expats, FR + DE (+ EN) in Luxemburg.
- ✓ Geef elke taal een eigen adres (bijvoorbeeld [/nl/](#) en [/fr/](#)), verbonden met 'hreflang'-tags, zodat Google de juiste toont.
- ✓ Laat teksten schrijven of nalezen door moedertaalsprekers: Vlaams Nederlands en Belgisch Frans, geen letterlijke vertalingen.
- ✓ Vertaal ook de details: formulervelden, foutmeldingen, openingsuren en de juridische informatie.

4

SIGNAAL 4/7

U ontbreekt op Google Maps

☐ Probleem gevonden

Waarom het u klanten kost. Zoekt iemand 'elektricien in de buurt' of 'restaurant Elsene', dan toont Google een kaart met enkele bedrijven boven de gewone resultaten. Die komen uit Google Bedrijfsprofiel, een gratis vermelding. Zonder profiel, of met een onvolledig profiel, laat u die plek aan concurrenten, samen met de reviews, foto's en de knop 'Bellen' die erbij horen.

DE TEST VAN ÉÉN MINUUT

1. Zoek op Google uw bedrijfsnaam + gemeente: verschijnt er een kader met uw gegevens (rechts, of bovenaan op mobiel)?
2. Controleer of naam, adres of werkgebied, telefoon, website en openingsuren allemaal kloppen.
3. Zoek uw beroep + uw gemeente zonder uw naam: staat u op de kaart?
4. Bekijk uw reviews: wanneer kreeg u de laatste, en heeft u gereageerd?

DE OPLOSSING

- ✓ Claim of maak gratis uw profiel aan op business.google.com en rond de verificatie af.
- ✓ Kies de juiste hoofdcategorie, voeg uw werkgebied toe (u kunt uw adres verbergen als u van thuis uit werkt), uw openingsuren en goede foto's.
- ✓ Gebruik exact dezelfde naam, hetzelfde adres en telefoonnummer als op uw website en in andere gidsen.
- ✓ Vraag tevreden klanten om een review via een directe link, en reageer op elke review, positief of niet.

5

SIGNAAL 5/7

Uw site laadt traag

☐ Probleem gevonden

Waarom het u klanten kost. Elke seconde wachten jaagt ongeduldige bezoekers weg, zeker op mobiele data. Een trage site scoort ook slechter bij Google, dat de laadsnelheid (de 'Core Web Vitals') meet op de toestellen van echte bezoekers. De gebruikelijke boosdoeners: enorme foto's rechtstreeks uit het fototoestel, te veel plug-ins en goedkope, overvolle hosting.

DE TEST VAN ÉÉN MINUUT

1. Ga naar pagespeed.web.dev, vul uw adres in en start de test.
2. Kijk naar het resultaat voor mobiel: een groene prestatiescore (90–100) is goed, oranje (50–89) kan beter, rood (onder 50) kost u bezoekers.
3. Open uw site op uw gsm via 4G, met wifi uit, en tel de seconden tot u kunt lezen en tikken.

DE OPLOSSING

- ✓ Verklein en comprimeer uw foto's: ongeveer 1600 px breed voor grote beelden, in WebP of geoptimaliseerde JPEG, liefst onder 200 kB per foto.
- ✓ Verwijder plug-ins, sliders, pop-ups en scripts die u niet echt nodig heeft.
- ✓ Kies snelle hosting met een CDN, zodat pagina's van dicht bij uw bezoekers komen.
- ✓ Herhaal de test na elke wijziging: de score toont meteen of het geholpen heeft.

Een offerte aanvragen is te veel moeite

☐ Probleem gevonden

Waarom het u klanten kost. Een bezoeker die wil kopen, wil binnen enkele seconden iets doen: bellen, een WhatsApp sturen of een aanvraag achterlaten. Staat het telefoonnummer verstopt onderaan, vraagt het formulier vijftien dingen of, erger nog, werkt het formulier al maanden ongemerkt niet meer, dan gaat die klant naar iemand anders, en u weet zelfs niet dat het gebeurd is.

DE TEST VAN ÉÉN MINUUT

1. Tel op uw gsm, vanaf uw startpagina, hoeveel keer u moet tikken om u te bellen of het formulier te bereiken. Meer dan twee is te veel.
2. Vul nu zelf uw formulier in, zoals een klant, en controleer of het bericht binnen enkele minuten aankomt, en niet in uw spam.
3. Tel de verplichte velden: naam, contactgegevens en een bericht volstaan meestal.
4. Controleer of de bezoeker na het verzenden een duidelijke bevestiging ziet.

DE OPLOSSING

- ✓ Zet een belknop, uw telefoonnummer en een knop 'Offerte aanvragen' bovenaan elke pagina.
- ✓ Houd het formulier kort; details vraagt u later telefonisch of per e-mail.
- ✓ Voeg een WhatsApp-link toe als u dat zakelijk gebruikt: veel klanten verkiezen het.
- ✓ Test het formulier elke maand, en beantwoord aanvragen binnen één werkdag.

De informatie is verouderd

☐ Probleem gevonden

Waarom het u klanten kost. Oude prijzen, foute openingsuren, een teamfoto van jaren geleden, een voorbij evenement op de startpagina of '© 2019' in de voettekst: de bezoeker besluit dat niemand nog naar de zaak omkijkt, of dat ze gesloten is. Foute info kost ook rechtstreeks: de klant die op maandag langskomt terwijl u gesloten bent, komt niet terug. En de Belgische wet verplicht bepaalde gegevens op elke bedrijfswebsite: bedrijfsnaam, rechtsvorm, ondernemingsnummer (KBO), btw-nummer, adres en contactgegevens.

DE TEST VAN ÉÉN MINUUT

1. Lees uw startpagina als een buitenstaander: is er iets duidelijk van een ander jaar (data, evenementen, promoties, ©)?
2. Vergelijk openingsuren, adres en telefoon met uw Google Bedrijfsprofiel: zijn ze identiek?
3. Klik op uw sociale-media-iconen: leiden ze naar actieve pagina's?
4. Zoek uw juridische informatie: staan uw ondernemingsnummer (KBO) en btw-nummer erbij?

DE OPLOSSING

- ✓ Plan één vaste 'websitedag' per kwartaal om prijzen, openingsuren, foto's en nieuws na te kijken.
- ✓ Pas openingsuren op uw site en op Google tegelijk aan, vakanties inbegrepen.
- ✓ Verwijder dode links en verlopen promoties in plaats van ze te laten staan.
- ✓ Voeg de juridische informatie en privacypagina toe of vul ze aan, in elke taal van de site.

Uw score

Tel de signalen waarbij u 'Probleem gevonden' heeft aangevinkt.

- 0** Uw site is in goede vorm. Herhaal deze test elk halfjaar, en na elke wijziging aan uw site.
- 1-2** Enkele gerichte ingrepen maken een echt verschil. Begin met beveiliging (signaal 1) en contact (signaal 6): die jagen klanten het snelst weg.
- 3+** Uw website kost u waarschijnlijk elke week klanten. Een nieuwe site is vaak sneller, en goedkoper, dan een oude blijven oplappen.

Laat u het liever voor u oplossen?

Dynamic Marketing bouwt snelle twee- en drietalige websites voor kleine ondernemingen in België en Luxemburg, tegen een vaste prijs. Elke website lost de zeven signalen uit deze gids op en bevat het eerste jaar van de bijhorende supportformule: hosting, SSL, back-ups, formulieren, verlenging van de domeinnaam en e-mail.

WEBSITE	PRIJS (EENMALIG)	WAT U KRIJGT	1E JAAR INBEGREPEN
Start	€ 349	Website van één pagina, 2 talen, contactformulier, link naar uw Google-profiel · ongeveer 7 werkdagen	Essential
Duo	€ 499	Tot 5 pagina's, 2 talen, offerteformulier, instellen van uw Google Bedrijfsprofiel · ongeveer 10 werkdagen	Plus
Trio	€ 799	Tot 8 pagina's, 3 talen, copywriting en vertaling, offerte- of reservatieformulier, Maps · ongeveer 14 werkdagen	Pro

Supportformules vanaf het 2e jaar: **Essential € 99 · Plus € 149 · Pro € 199** per jaar. Extra taal +€ 150, extra pagina +€ 90. Alle prijzen excl. btw.

Gratis audit van uw website

Stuur ons het adres van uw website. Binnen 2 werkdagen ontvangt u een korte audit over deze zeven signalen, en een offerte met vaste prijs. Vrijblijvend.

E-mail
vasileiadis.orestis@gmail.com

Telefoon en WhatsApp
+32 471 42 44 14

Website
www.dynamicmarketing.be/nl/

Dynamic Marketing EOOD · ENK/UIC 202816591 · btw BG202816591 · Contact in België: Orestis Vasileiadis, btw BE 0785.520.639, Brussel