



1. Uitstraling & stijl

- Creëer een sfeer van betrouwbaarheid en professionaliteit.
- Kies lichte kleurenschema's en beelden die de gebruiker een comfortabel en welkom gevoel geven.

2. Navigatie

- Prioriteer uw inhoud en beperk de navigatie tot een paar relevante opties.
- Voor bezoekers van de homepage, suggereer 3-4 hoofdgebieden die de voordelen van de kliniek weergeven en die uniek zijn. Onthoud dat de meeste patiënten op zoek zijn naar de aangeboden procedures, komen ze in aanmerking voor een operatie en behandelend chirurgen.

3. Neem contact op

- Presenteer de contactgegevens van de kliniek altijd in de hoofd- en/of voettekst.
- Stimuleer gebruikers om actie te ondernemen door het telefoonnummer van de kliniek, een e-mailcontactformulier, consultatie-uren en de adresgegevens van de kliniek met kaartlink weer te geven.

4. Inhoud

Verbeter de gebruikerservaring door andere relevante inhoud toe te voegen:

- Dynamische inhoud zoals bijeenkomsten en open huis-evenementen: Wanneer is het volgende evenement?
- Getuigenissen van patiënten na een operatie.
- **Test jezelf:** Kom je in aanmerking voor een operatie?
- Overweeg om slechts een korte versie van de prijslijst online te bieden, met de volledige prijslijst beschikbaar na het verstrekken van contactgegevens.
- Overweeg om de inhoud zo beperkt mogelijk te houden om meer als "Exclusief voor download" aan te bieden.

5. Volgende stappen

- Op elke inhoudspagina moet u zich afvragen: "Wat wilt u dat de gebruiker doet?"
- Integreer een natuurlijke "volgende stap" om de gebruiker te begeleiden tijdens hun reis: bijvoorbeeld informatie downloaden, contactformulier invullen, test doen.
- Volgende stappen kunnen worden gepresenteerd met opvallende kleuren en gemakkelijk te klikken knoppen.
- Vraag altijd om de naam, e-mailadres en telefoonnummer van de gebruiker voordat downloads worden toegestaan.

6. Een persoonlijke touch

Om een dialoog te openen met de sterkste leads:

- Presenteer het team van chirurgen.
- Laat gebruikers chirurgen rechtstreeks contacteren.
- Laat gebruikers rechtstreeks e-mails sturen naar individuele medewerkers.

7. Specifieke landing pagina's

- Maak gebruik van de flexibiliteit om aparte landing pages in te stellen voor specifieke marketingactiviteiten, aanbiedingen en evenementen.
- Een dynamische en aangepaste landing page converteert meer leads dan een statische algemene startpagina.

8. Sociale media integratie

- Nodig mensen uit om u te volgen op sociale media om deel te nemen aan een informelere en voortdurende informatiestroom.
- Het koppelen van uw website aan sociale media kanalen verbetert ook uw zoekmachine ranking.

9. Apparaatvriendelijke versie

Websites moeten gemakkelijk leesbaar zijn op elk apparaat waarmee de gebruiker de site kan bereiken. Zorg ervoor dat het op alle platforms correct werkt.

10. Analytics

- Gebruik analyse-tools zoals Google Analytics om het verkeer op de website, bezoekers en bounce-tarieven te monitoren om de website, landing pages en marketingactiviteiten te verbeteren.
- Website-statistieken bieden waardevolle inzichten in hoe gebruikers de website navigeren.

Neem contact op met uw Medtronic-vertegenwoordiger om meer te leren over hoe Medtronic u kan helpen uw website en andere patiëntentoeegangactiviteiten te optimaliseren.

