

# 15 gratis tips voor een duurzame website!



Groene Groet,

Susanne Roerdink (Online Communicatie Expert bij 053Online)

## Top dat je dit nu leest!

**Het is namelijk mijn missie om samen online communicatie succesvol te verduurzamen.** En met deze hand-out wil ik je graag daarbij helpen.

Een duurzame website voor een zzp'er en het mkb is in mijn ogen:

\*Gemaakt op een mens dier en **milieuvriendelijke** manier

\* **Sociaal** voor de websitebezoeker

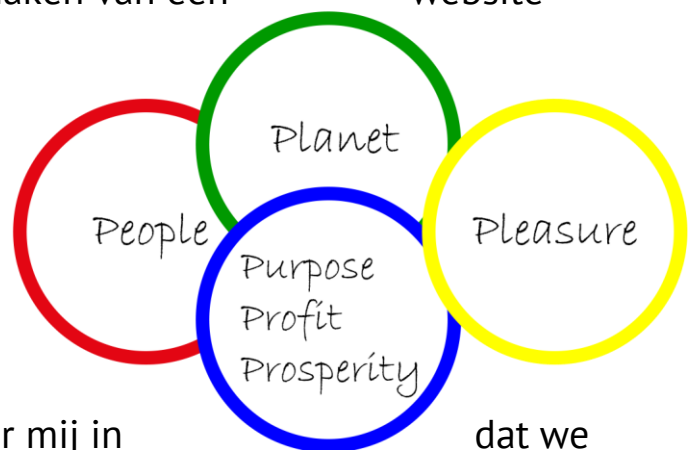
\* Een website die **doelgericht** bijdraagt aan het voortbestaan van een (duurzame) onderneming.

In deze pdf ga ik vooral in op het maken van een website die milieuvriendelijk, sociaal, en doelgericht is en hoe je daarin de balans houdt.

Met verduurzamen spreekt men wel eens over balans tussen people, planet en purpose (missie).

Succesvol verduurzamen houdt voor mij in dat we samen werken aan een gezamenlijk welzijn (prosperity) voor mens die en milieu. Voor nu en alle generaties na ons. En vaak is daar natuurlijk profit voor nodig. Maar ik praat het liefst over welzijn in de zin van groene en sociale vooruitgang en in de zin van een leuke levensstijl. Want wat is een leven zonder plezier?

Voor mij is deze pdf een manier om mijn **unieke groene website** onder de aandacht te brengen. Hoe dan ook, de tips zijn voor iedereen.



# Inhoudsopgave

1.Milieuvriendelijke website	4
2.Sociale website	7
3.Doelgerichte website	10
4. Balans	13

# 1. Milieuvriendelijke website

## Tip1 transparant

Wellicht heb je deze tip al op Facebook voorbij zien komen:

Vermeld op je website wat je aan groen doet en gaat doen.

Het maakt niet alleen iets duidelijk voor je bezoeker. Het is ook een eyeopener voor jezelf. Een soort nul-meting en een 'waar wil ik naar toe?'

Hier in Enschede zijn we vaak wat bescheiden. 'Dat is toch heel normaal?' Maar als het heel normaal was dan waren

we al een stuk verder met het bereiken van onze klimaatdoelstellingen. Toch? Dus toe maar, kom maar op het podium. Want 'vaak bu'j te bange!' En zorg voor net dat extra beetje groen.

Dat hoeft niet arrogant, nee gewoon normaal. Want we komen uit het Oosten;-) En ook al kom je niet uit het oosten, jezelf opstellen als betweter en jezelf boven een ander plaatsen, dat heeft een averechts effect.

Inspiratie nodig? Kijk dan nu op mijn '[over mij](#)' pagina.

## Tip2 groene provider

Er is een hele mooie website waar je gewoon meteen kunt checken of jouw website groene hosting heeft. Voer de URL van je website in op de website van de [greenwebfoundation](#) en Tada. En nu kun je de afbeelding gebruiken voor je website. Mooi hé? Of ben je er nu achter gekomen dat je 'een grijze website' hebt? Kijk dan even bij tip 14.





### Tip3 Wees niet te streng

Als je jezelf op je website profileert als duurzaam zul je merken dat je onder een loep komt te liggen.

Zelf fiets ik voor 053Online alles onder de 15 km. Daar ben ik behoorlijk strikt in, tot nu toe is het één keer voor gekomen dat ik dit vanwege noodweer (onweer) niet deed. Maar ik kreeg bijvoorbeeld wel de vraag van een klant of ik dan wel met het vliegtuig op vakantie ga. Ik ben er gewoon eerlijk over en geef aan dat verduurzamen wel leuk moet blijven. Voor mij is het leuk als ik dit stapje voor stapje doe en stoppen met vliegvakanties staat bij nog niet op de kaart.



Deze vraag is voor mij vergelijkbaar met reacties die ik krijg op mijn vleesmenu. Ik eet namelijk vaak vegetarisch en ik eet geen 'gewoon vlees'. Ik krijg vragen zoals 'waarom dan' en 'draag je dan ook geen

leren kleding?'. Eigenlijk heel raar want als je 'normaal vlees' eet dan heb je waarschijnlijk al zoveel frikadellen, plofkip, of misschien varkens die geen licht zien etc. gegeten dat je het eigenlijk een worst zou moeten zijn. Of toch niet?

Hoe ik daarmee omga? Wat ik doe is er eerlijk over zijn en mijzelf niet 'beter gaan vinden dan een ander'. Zo gek zijn deze reacties namelijk niet. Het blijkt uit [onderzoek](#) dat mensen er moeite mee hebben, vooral als iemand om morele redenen geen vlees eet, omdat het voelt als een aanval op het zelfbeeld. 'Wat zegt het over je als je wel normaal vlees eet?' Dat gevoel. Dus blijf gelijkwaardig en eerlijk. Mensen kopen geen schijnheiligheid.

#### **Tip 4 Voeg iets toe**

Je kunt milieuvriendelijkheid krachtig verwerken in je business. Zelf realiseer ik bijvoorbeeld [de groene website](#). En bij elke website worden er twee boompjes geplant door Trees for All. Zo vergroenen we letterlijk samen de wereld. Leuuuuuuuuk! (Twents voor leuk)

## 2.Sociale website

### Tip 5 Bied waarde

Kijken door de ogen van je doelgroep. We denken dat we weten wat de doelgroep wil. Maar vaak is er een blinde vlek. Zelfs bij zeer sociale ondernemers. Zowel als webdesigner als websitebeheerder vind ik het mijn taak om te helpen denken vanuit de klant.



Wie zijn je klanten? Wat willen je klanten weten? Wat is hun probleem? Wat hebben ze nodig om te weten dat jouw product of dienst precies is wat ze nodig hebben? Kunnen ze alles wel goed vinden op jouw website?

### Tip 6 Zorg voor een goede uitstraling

Als je in een branche werkt waar beleving en sfeer erg belangrijk is, zorg er dan voor dat mensen dit terug zien in jouw website. Maak het niet mooier maar ook niet minder dan dat het is. Zo voorkom je dat mensen iets anders verwachten dan ze krijgen.

Betrouwbaarheid uitstralen is ook erg belangrijk. Dit doe je vooral door dingen te laten zien. Als ik bijvoorbeeld zeg dat ik denk vanuit de klant van mijn klant dan moet ik dat ook kunnen laten zien.

### Wat klanten zeggen over



*Susanne heeft voor onze praktijk voor fysiotherapie een site gebouwd en bijgehouden. Zowel wijzelf als onze patiënten waren zeer positief over het nieuwe uiterlijk en de makkelijke vindbaarheid op de site. Susanne is gemakkelijk te bereiken en is direct in haar adviezen. Ze laat je kijken door de ogen van de gebruiker en dat is verhelderend en positief!*

Praktijkhouder en fysiotherapeut  
Mark Floors, Fysiotwente

Een testimonial is daar zeer geschikt voor. Vragen om recensies en testimonials is niet raar. Het is meteen een kans om feedback te krijgen. Er zijn zelfs complete scripts om je testimonials nog doeltreffender te maken. Succesvol online copywriter Aartjan van Erkel geeft daarvoor een aantal zeer praktische tips in zijn boek '[Maak ze gek!](#)'. Ik las onlangs dit boek en ik ben er erg enthousiast over!

### **Tip 7 Maak je teksten goed leesbaar**

Niks zo onvriendelijk voor je websitebezoeker als grote lappen aaneengesloten tekst zonder structuur en heldere kopjes. Dus wat wel? Voor de lange teksten is een Wordpressplugin als [YOAST](#) een prima ondersteuning. Ik gebruik hem zelf ook. Het helpt op twee vlakken. Om de leesbaarheid te vergroten en om beter te scoren in Google.

Maar ga niet alleen 'bolletjes groen maken' voor goede scores in YOAST. Begin altijd eerst met de tekst. Want het moet prettig te lezen zijn voor de lezer en YOAST kan nog niet zo 'menselijk kijken'. Maar YOAST kan bijvoorbeeld wel zien of en hoeveel kopjes en interne links je gebruikt en of je afbeeldingen gebruikt. Allemaal mooie manieren om je tekst wat jus te geven. Daarmee geef je de bezoeker ook meer waarde.



Yoast SEO

Inhoud: ● SEO +

Snippet bewerker ?

Snippet voorbeeld

Berichten optimaal met yoast **SEO** plugin - 053 Online  
 www.053online.nl/2016/03/21/berichten-optimaal-met-yaost-seo-plugin/  
 Berichten optimaliseren met de yoast **SEO** plugin. Hierin word voor een  
 Wordpressgebruiker stap voor stap uitgelegd hoe jouw berichten beter gevonden  
 worden.

✎ Snippet bewerken

Focus trefwoord ?

Tekstanalyse ?

- De afbeeldingen op deze pagina bevatten alt-tags met het focus-woord.
- Het focus-woord komt voor in de URL voor deze pagina.
- De tekst bevat 695 woorden, dit is meer dan het minimum van 300 woorden.
- De trefwoord-dichtheid is 0.7%, wat goed is. Het trefwoord is 5 keer gevonden.
- De meta-omschrijving bevat het focus-woord.
- De paginatitel bevat een trefwoord aan het begin, wat de rankings ten goede komt.
- De lengte van de paginatitel ligt tussen het minimum van 35 karakters en het aanbevolen maximum van 65 karakters.
- Het sleutelwoord komt voor in de eerste alinea van het bericht.
- Trefwoord/trefwoorden-zin verschijnt in 1 (van de 5) ondertitels van de tekst. Hoewel het geen grote rol speelt in de zoekresultaten, helpt het wel.
- Je hebt dit trefwoord nog nooit eerder gebruikt, heel goed.
- Overweeg in de opgegeven meta-omschrijving: Hoe staat hij in verhouding tot de concurrentie? Zou hij aantrekkelijker gemaakt kunnen worden?

## Tip 8 Wees sociaal en laat zien hoe sociaal je bent

De meeste ondernemers geven allemaal wat aan goede doelen. Grote bedragen, kleine bedragen en van alles daar tussenin. Maar niet iedereen zet het op de website. Soms hoor ik 'ik vind het niet bijzonder' of 'dan moet ik straks iedereen sponsoren' of zelfs 'ik vind het eigenlijk helemaal niet zo'n goede organisatie, maar mensen vinden het een mooi doel'.

Er zijn meer ondernemers die geen goed gevoel hebben bij de oprechtheid van de organisatietop van bepaalde goede doelen. Het is voor enkele ondernemers zelfs een reden om niet te sponsoren. Erg jammer want het is wel een gemiste kans om iets goeds te doen. Worstel je daar ook mee? Lees dan [mijn artikel over goede doelen](#).

En bedenk vooral dat het fijn is, juist in een wereld waar nog veel te verbeteren valt op sociaal gebied, om te zien dat mensen er bewust wel voor kiezen om sociaal te zijn. Clichés als goed voorbeeld doet volgen kloppen nog steeds, gelukkig:-)

### 3.doelgerichte website



#### **Tip 9 Denk eerst na over je doel**

'Ik wil een website' is net zo abstract als 'ik wil een auto'. Het gaat erom wat je met je website wilt bereiken. Wat is jouw 'purpose'? Wat is de purpose van je klant? Jouw website moet jouw business ondersteunen. Welke verwachtingen heb je van een website? Waar heeft jouw organisatie behoefte aan? Waar heeft jouw klant behoefte aan? En wat is wenselijk en mogelijk? Welke behoeften mag en kan een website vervullen?

En formuleer het vooral **SMART**. Hoe weet je anders of jouw website succesvol is of niet?

#### **Tip 10 Bepaal je doel en hoe je dat wil bereiken**

Moet jouw website directe inkomsten opleveren? Wil je volledig online je inkomsten genereren? Of deels offline of geheel offline? Wat was je doel ook alweer;-) Hoeveel moet je website opleveren? Er is niks mis met een 'visitekaart website' als offline netwerken jou de inkomsten oplevert die jij wilt.

Wil je online inkomsten genereren dan zijn er verschillende methoden om dat te doen. Er zijn online marketeers die dit werk voor jou uit handen kunnen nemen. Je kunt naderhand of vooraf inzetten op goede SEO op je website ( om hoog te komen in Google). Naderhand is soms lastig want ook het template en de indeling van je website is daarvoor van belang. Nog een optie is om te werken met Google Ads of Facebook advertenties.

Ik zit voor mijn vak veel op het internet en wat ik zie zijn een paar opvallende tendensen:

- Grotere artikelen van 500-2.5000 woorden voor Google optimalisatie
- Weggevers (zoals deze hand-out) om mailadressen te verzamelen



Dat is niet zomaar. Zie de volgende tip..

### **Tip 11 Verwerk je waarde met je doel**

Zorg dat je waarde levert. Er is op het internet een discussie gaande over welke waarde je geeft en welke je behoudt. Want 'hoezo betalen als je het gratis krijgt?'. Toch ligt daar ook je onderscheidend vermogen. Bewaar natuurlijk iets voor je betalende klant. En wat is voor niks? Zorg er voor dat die gratis waarde jou (uiteindelijk) wat

oplevert. Informatie, klanten, recensies, afspraken, positieve sociale of milieugerelateerde impact. Wat jij wilt.

Ik zie ontzettende goede online marketeers die veel waarde geven en online doelen bereiken. Hoe ze dat doen? Ze combineren waarde met een goede marketingfunnel die voelt als een pull strategie (aantrekken) en plaats van een push strategie (duwen).

### **Tip 12 Zorg voor een website die technisch duurzaam is**



Kies ten eerste voor een CMS (content management systeem) dat betrouwbaar is en in die dat in de toekomst vermoedelijk ook nog een tijd blijft. Duurzaam is ook toekomstbestendig. Wordpress is het meest populair. [Meer dan 25% van alle websites \(2016\) draait op Wordpress](#). Dat is niet voor niets natuurlijk. Voor de meeste zzp'ers en het mkb is dit vaak het meest ideale CMS Systeem.

Voor een website waar conversie belangrijk is, kun je bijvoorbeeld kiezen voor het Thrives template (Wordpress). Wil je echter een website waar de looks en de sfeer erg belangrijk is, dan zou thrives nog wel eens te beperkt kunnen zijn. Waar je zeker op moet letten is om je template te kopen bij een betrouwbare leverancier (het liefst met nog wat service, voor als je er niet uitkomt). Dus kijk ook even naar recensies e.d. over die leverancier. Ik had zelf één keer een verkeerde leverancier, nooit weer...

En, geloof het of niet, maar er zwerven ook templates rond die nog niet responsive (geschikt voor mobiel, tablet, etc.) zijn. Dus let even goed op.

## 4. BALANS

### Tip 13 laat je niet ontmoedigen

Je zult merken dat milieuvriendelijk, sociaal en doelgericht soms botst. Dat is soms jammer. Zo wilde ik graag voor mijn test geschikte enquêtesoftware van een leverancier die ook kiest voor groene hosting. Helaas, kon ik die niet vinden. Hier weegt dus doelgerichtheid voor mij zwaarder dan milieu. Maar, als de software niet meer voldoet ga ik natuurlijk weer op zoek naar een aanbieder die groen gehost wordt. En misschien is dan trouwens mijn huidige leverancier al vergroent.

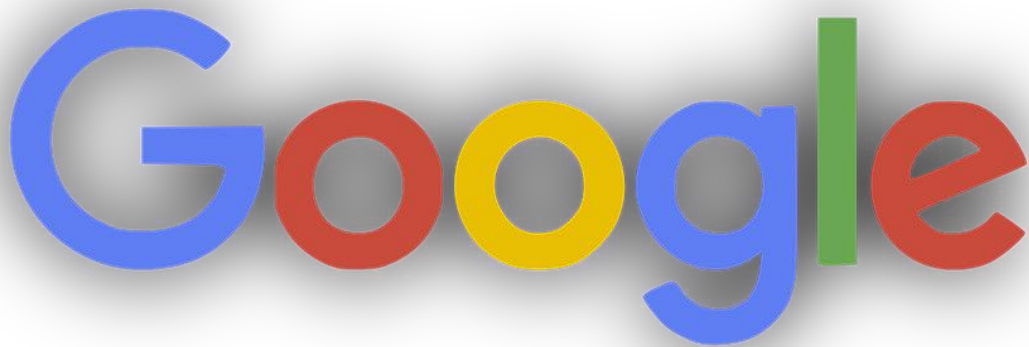


### Tip 14 Kies een webdesigner die aansluit bij jouw hoofddoel(en).

Als je niet zelf de website maakt, kies dan een webdesigner die past bij jouw hoofddoel(en). Waar heeft hij zij al ervaring in en zijn er tevreden klanten? In welke categorie zou je al gemaakte websites kunnen indelen? Groen, sociaal, of doelgericht?

Als je al een webdesigner hebt die goed bevalt kun je kijken of hij of zij kan en wil meebewegen met je hoofddoel binnen een afgesproken tijd. Het is mooi als je bijvoorbeeld meer aan het milieu wil doen dat je webdesigner dit ook doet. Zo vergroot je de groene impact!

Als je webdesigner een groot contract heeft bij de provider dan zou hij of zij zelfs aan de provider kunnen vragen om te gaan vergroenen. Pas wel op met een verhuizing van provider. Het kan, als het niet goed gaat, gevolgen hebben voor je vindbaarheid op Google.



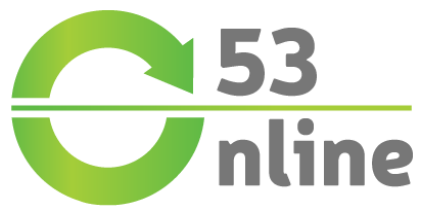
Het kan prima zijn dat voor jou online klanten werven minder belangrijk is. Ik ken genoeg ondernemers die al hun business (en ook voldoende) uit de offline communicatie halen. De website is als het ware meer een visitekaartje. Maar misschien kan er wel een andere communicatieprobleem opgelost worden met de website.

Stel je krijgt offline heel veel vragen. Misschien wilde deze klant deze informatie al wel graag op jouw website beantwoord zien. In zo'n geval zou een goede informatieve website de klant sneller helpen en jou een hoop werk uit handen kunnen nemen.

### **Tip 15 Kom in actie**

Ik zou het jammer vinden als ik deze hand-out voor niks schrijf. Ik hoop echt dat je, ook al is het er maar met één tip, aan de slag gaat. Op naar een duurzamere website! Ik vind het erg leuk als je mij mailt wat je gedaan hebt: [contact@053online.nl](mailto:contact@053online.nl) Geef dan a.u.b. even aan of ik dat op de Facebookpagina mag zetten van 053Online. Als je klaar bent voor een beetje podium;-)

Met enthousiaste groet,



Susanne Roerdink

*053 Online* [053online.nl](http://053online.nl) /[contact@053online.nl](mailto:contact@053online.nl)/ [06-45273440](tel:06-45273440) [Facebook](#) / [LinkedIn](#)

Realiseert: [unieke groene website](#)