

## **Webproject management vragenlijst**

Deze vragenlijst helpt ons bij het bepalen wat voor website er het beste past bij uw intenties. Daarbij spelen een rol:

1. Verwacht percentage omzet uit internet binnen één jaar
2. Periode die u de Internet aspiraties de tijd gunt
3. Persoonlijke verwachtingen, zijn deze realistisch en gestoeld op ervaring of 'hear say'
4. Budget, dit valt uiteen in drie delen:
  - Initiële kosten voor de website zelf
  - Structurele kosten voor e-marketing
  - Doorlopende kosten voor hosting en onderhoud

*Achtereenvolgens vragen wij u na te denken over:*

- Wat mag volgens u voor een succesvolle website het kostenplaatje zijn
- Uw bedoelingen, de doelen en doelgroepen (fase strategie)
- Wat men op uw site moet aantreffen (fase scope)
- Hoe toekomstig onderhoud moet gaan verlopen (fase onderhoud)
- Welke promotietechnieken u wenst (fase marketing)
- Moet er onderscheidend vermogen zijn binnen de site (belichting 'lastige' onderdelen, fase skelet)
- Hoe moet de site er uit komen te zien (fase visueel)
- Waar komt de site te staan en onder welke naam (fase hosting)

## **Wat doet u met uw geld?**

Met deze vraag willen wij u aan het denken zetten over de verhouding traditionele marketing en nieuwe marketing. Op deze vraag hoeven wij van u geen respons, houdt dit voor uzelf.

1. Welk percentage van uw omzet wordt thans besteed aan marketing?
2. Welk deel van uw marketingbudget denkt u vrij te kunnen/ moeten maken voor een goed presterende website?
3. Bent u bereid per jaar meer geld uit te geven aan promotie van uw website dan aan het bouwen van een website?
4. Heeft u inzicht in de ROI van uw website, m.a.w. levert deze aantoonbaar meer op dan dat deze gekost heeft?
5. Bent u er zeker van dat dit zo zal blijven en dat uw concurrenten 'stil' zitten?
6. Is hosting nu het sluitstuk van uw Internet budget of heeft u zelfs geen idee hoe en waar uw website wordt gehost?
7. Denkt u serieus iets te zoeken te hebben op het web of probeert u maar wat of erger nog, u heeft zich dit hele Internetavontuur laten 'aanpraten'?

## **Fase 1: Strategie**

1. Denkt u aan een folder of brochure online, een doelgroepgerichte informatieve site of een interactieve site?
2. Wat zijn de doelen van de site. Eventueel ook een mission statement?
3. Wat zijn de producten en diensten?
4. Hoe zijn de doelen van de site verbonden met de business doelstellingen, is er een relatie tussen de site en een bestaand merk (brand identity, of andere vorm van identiteit)?
5. Wilt u manieren om te meten of beoogde doelen van de site worden behaald?
6. Wat zijn de doelgroepen van de site en hoe zijn deze in te delen?
7. Welke behoeftes van de doelgroepen gaat de site adresseren en lopen deze synchroon met traditionele marketing?

## **Fase 2: Scope**

Maak een lijst van dingen die nuttig zouden kunnen zijn op een site zoals u die voor ogen heeft. Maak daarbij onderscheid tussen 'functionaliteit' en 'inhoud'. Neem de doelen en de behoeftes (van de doelgroep) die u eerder geformuleerd heeft als uitgangspunt.

1. Functionaliteit: beschrijf zo specifiek mogelijk welke gebruikers van de site wat precies moeten kunnen op de site als ze al iets moeten kunnen doen, informatief en interactief zijn twee verschillende zaken die niet per definitie gecombineerd hoeven te worden
2. Inhoud: beschrijf zo specifiek mogelijk:
  - welke inhoud u op de site ter beschikking wilt stellen
  - in welke vorm die al beschikbaar is en/ of wie die inhoud kan leveren
  - of alle informatie voor iedere bezoeker toegankelijk moet zijn

## **Fase 3: Onderhoud**

Wilt u het onderhoud laten verzorgen door:

1. de bouwers van de site
2. externen, bijvoorbeeld een neefje of buurman
3. uzelf via:
  - een webdesignprogramma (HTML kennis vereist)
  - een cms (programma waarbij kennis van programmeren niet nodig is)

Vraag uzelf bij de beantwoording af of u tijd en zin heeft voor aanpassingen en of er regelmatig aanpassingen zullen zijn. Als dat minder dan eenmaal per maand is en alleen tekstueel zal dit een andere oplossingsrichting geven dan dat er dagelijks wijzigingen zijn.

#### **Fase 4: Marketing**

1. Welke zoekvragen (zoals bijvoorbeeld gesteld aan zoekmachines als Google, MSN, Yahoo) moet de website beantwoorden?
2. Welke keywords (zoektermen) moeten idealiter geassocieerd zijn met de website?
3. Wilt u structureel laten werken aan de e-marketing van de website?
4. Google kent Adwords, dit zijn kleine advertenties waarbij een op te geven budget het uitgangspunt is voor hoe hoog een advertentie geplaatst wordt door Google. Denkt u dat dit een significante rol speelt in uw doelgroep en bij uw concurrenten?
5. Moet de website geoptimaliseerd en aangemeld worden?
6. Wilt u nieuwsbrieven kunnen verzenden vanuit de site of wilt u dit (blijven) doen vanaf een programma op een pc bij u op kantoor?

#### **Fase 5: Skelet**

1. Welke onderdelen van de website zullen naar verwachting het meest worden geraadpleegd. Welke inhoud is het allerbelangrijkst en welke functionaliteit zal het meest worden gebruikt?
2. Zijn er handelingen die naar uw verwachting vaak door een bezoeker moeten worden verricht op de site?
3. Is er informatie op de site die gebaat is bij visualisatie of ondersteuning met audio of andere multimedievormen?
4. Welke informatie op de site zal het moeilijkst te begrijpen zijn voor bezoekers?

#### **Fase 6: Visueel**

1. Is er een huisstijl, zo ja, is deze gedigitaliseerd aan te leveren, bijvoorbeeld via mail, ftp of cd-rom?
2. Wat houdt de huisstijl in, welke vaste onderdelen en afspraken maken deel uit van de huisstijl? Denk aan logo maar ook aan kleuren, lettertypen, aanspreektaal (je of u en zakelijk of 'losjes')
3. Hoe flexibel wordt er omgegaan met de huisstijl. Is de huisstijl heilig?
4. Wat voor soort beeld vindt u passen bij de site?
5. Kunt u de sfeer beschrijven die de site moet uitstralen?
6. Heeft u voorbeelden van beeld of illustraties die u aanspreken (voor deze site)?
7. Zijn er voorbeelden te noemen van websites waarvan het uiterlijk, het gevoel, erg past bij wat we met de nieuwe website nastreven of juist niet na moeten streven?

## **Fase 7: Hosting**

1. Heeft u al een domeinnaam?
2. Als u al een domeinnaam heeft, kan die dan verhuisd worden naar een zoekmachine-vriendelijk hostingbedrijf, denkt u dat dat voordelen biedt of voelt u zich wellicht teveel gebonden aan één partij?
3. Als u nog geen domeinnaam heeft, denkt u dan aan een naam die relevant is voor wat u doet of hoe u of uw bedrijf heet?

## **Tenslotte**

Wij proberen:

- U te laten denken als de klant, verlaat het pad van denken vanuit de onderneming!
- U bewust te maken van wat uw concurrent doet!
- Een verschuiving te bewerkstelligen van traditionele marketing naar e-marketing!

Als wij uiteindelijk slagen in ons doel betekent dat dat wij voor u een succesvolle website hebben gemaakt en u op een verjaardag of tijdens een zakelijk samenzijn uw ervaringen met ons deelt met anderen.

Indien u dit formulier van een van onze websites heeft gedownload is het op zijn minst een leidraad bij uw zoektocht naar een goede webdesigner, in ieder geval kunt u straks niet meer zeggen: "dat wist ik niet"

MKB Service  
[mkbs@infopromo.nl](mailto:mkbs@infopromo.nl)  
020 - 612 98 78

U kunt deze vragenlijst ook bij ons opvragen als een Word document.