

VIDEOWISE

GRATIS CHECKLIST VOOR KMO'S IN LIMBURG EN VLAANDEREN

5 video's die elke KMO-website nodig heeft.

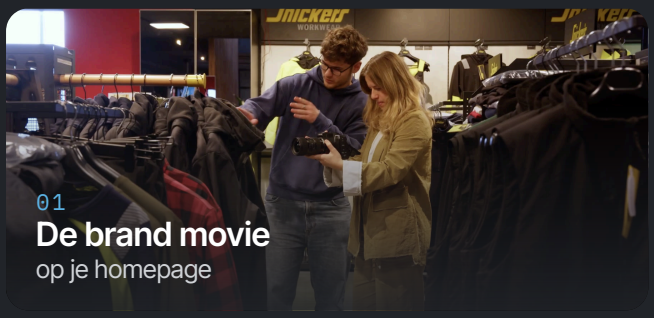
Waar je ze plaatst, hoe lang ze mogen duren en wat erin moet. Met een checklist per video, zodat je in tien minuten ziet waar jouw website staat.

INHOUD

Je website is je beste verkoper. Als hij mag praten.

De meeste KMO-websites vertellen netjes wat ze doen, en laten bezoekers daarna alleen. Video verandert dat: je toont wie je bent, je neemt twijfels weg en je geeft mensen een reden om contact op te nemen.

Deze checklist volgt de weg van een bezoeker: van eerste indruk tot offerteaanvraag. Vink per video af wat je al hebt.



01
De brand movie
op je homepage



02
De klantgetuigenis
naast je contactformulier



03
De uitlegvideo
op elke dienstpagina

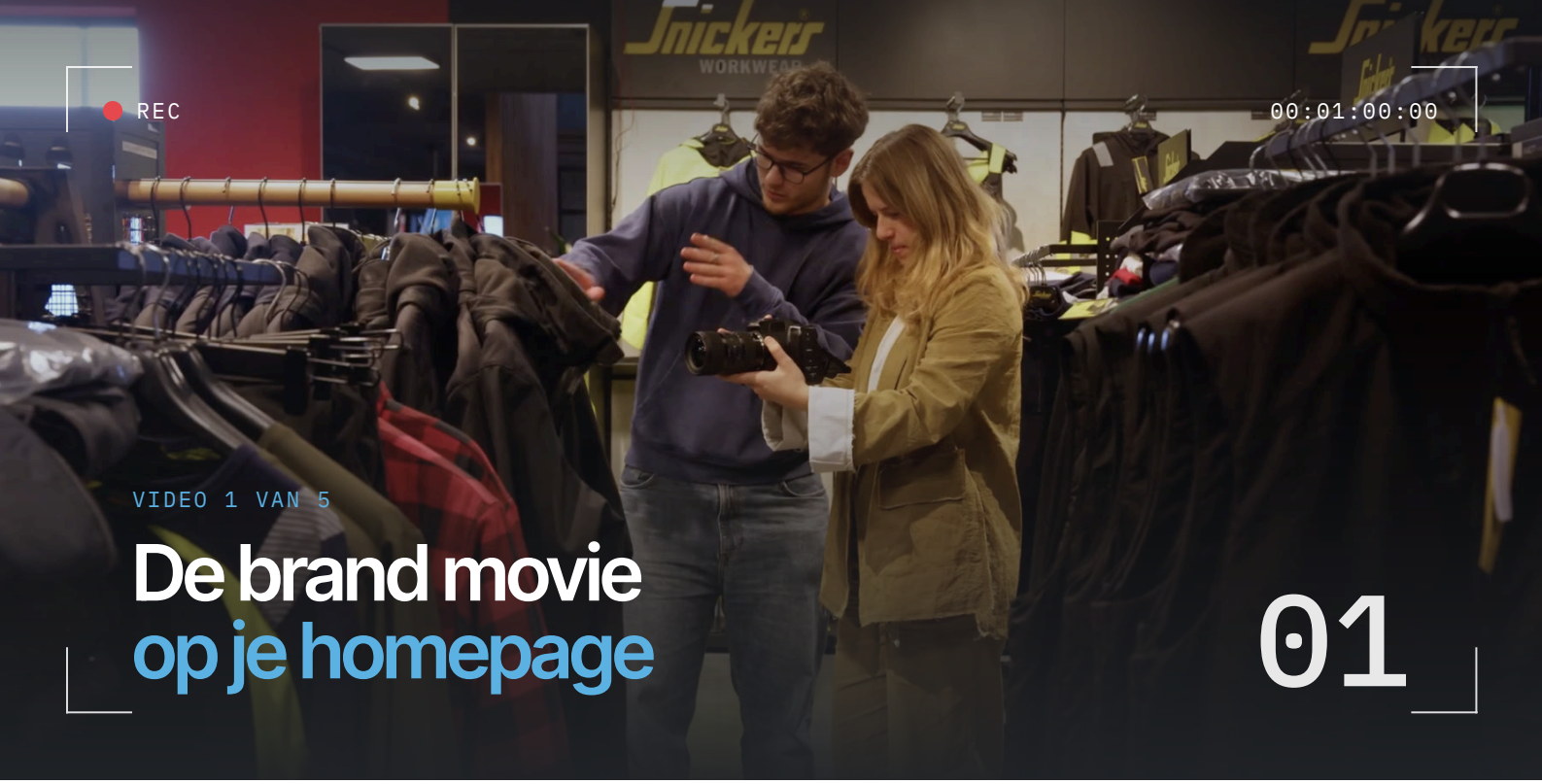


04
De teamvideo
op je 'over ons'- en jobspagina



05
De korte clips
die verkeer naar je site sturen

06
Check je website
in 10 minuten



VIDEO 1 VAN 5

De brand movie op je homepage

01

WAAR
Homepage, onder je headervideo

LENGTE
60 tot 90 sec

DOEL
Vertrouwen in 10 sec

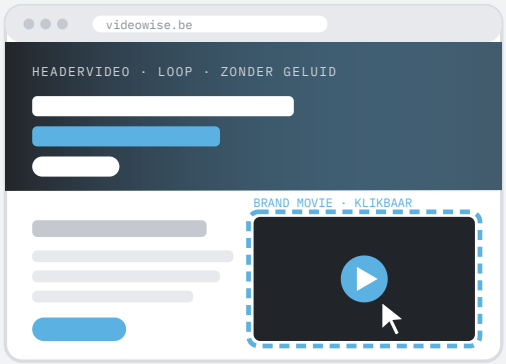
WAAROM

Een bezoeker beslist in een paar seconden of hij blijft. Bovenaan zet een korte headervideo de sfeer, zonder geluid. Net daaronder staat je brand movie: klikbaar, met een paar regels context die zeggen waarom kijken de moeite is. Tekst zegt wat je doet, video laat zien wie je bent: de mensen, de werkplaats, de manier van werken.

CHECKLIST

- [ ] Bovenaan een korte headervideo als sfeerbeeld, zonder geluid
- [ ] De brand movie staat klikbaar net onder de header, niet verstopt
- [ ] Een paar regels context zeggen waarom kijken de moeite is
- [ ] Er komen echte mensen van je bedrijf in beeld, geen stockbeelden
- [ ] Er staat een duidelijke knop vlak onder of naast de video

PLAATS OP JE SITE



Tip van Marco
Begin met de klant, niet met je logo. De eerste seconden gaan over het probleem dat jij oplost.



VIDEO 2 VAN 5

De klantgetuigenis naast je contactformulier

02

WAAR
Contact- en offertepagina

LENGTE
30 tot 60 sec

DOEL
Twijfel wegnemen

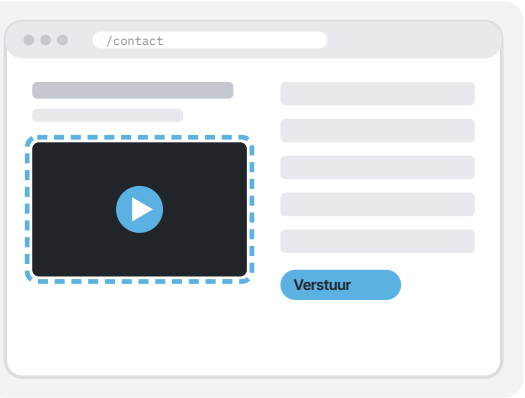
WAAROM

Op het moment dat iemand twijfelt om je te contacteren, overtuigt een tevreden klant meer dan jouw eigen woorden. Zet die getuigenis daar waar de beslissing valt: naast het formulier.

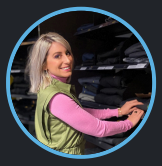
CHECKLIST

- [ ] Een echte klant met naam, functie en bedrijf
- [ ] Een concreet resultaat, geen algemeen 'tevreden'
- [ ] Kort genoeg om uit te kijken voor je het formulier invult
- [ ] Staat op de pagina waar mensen effectief contact opnemen
- [ ] Ook als korte versie op je socials

PLAATS OP JE SITE



Tip van Marco
Vraag je klant niet 'ben je tevreden?', maar 'wat is er veranderd sinds...?'. Dan krijg je resultaten in plaats van complimenten.



"Sinds we met Videowise werken en video's laten zien op onze website, krijgen we veel meer contactaanvragen en online offerteaanvragen."

GOELE CRAEGHS · ZAAKVOERDER BEERENDRUK



VIDEO 3 VAN 5

De uitlegvideo op elke dienstpagina

03

WAAR
Dienst- of productpagina's

LENGTE
60 tot 120 sec

DOEL
Minder vragen, betere leads

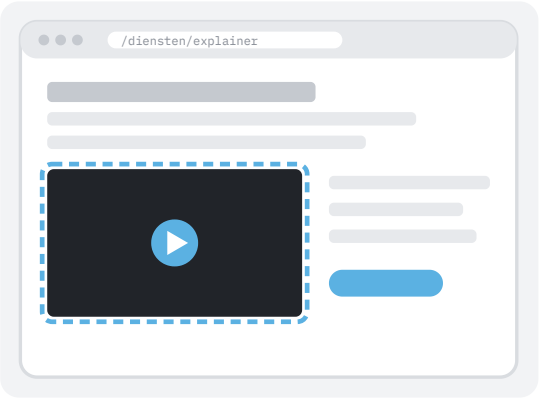
WAAROM

Mensen die begrijpen wat je doet, stellen betere vragen en haken minder snel af. Een uitlegvideo laat je product of dienst in actie zien, en beantwoordt de vragen die je anders telkens aan de telefoon krijgt.

CHECKLIST

- [ ] Toont je dienst of product in actie, niet enkel in woorden
- [ ] Beantwoordt de 3 vragen die klanten het vaakst stellen
- [ ] Eén video per dienst, niet één video voor alles
- [ ] Duidelijke volgende stap na de video (offerte, demo, gesprek)
- [ ] Ondertiteld, want veel mensen kijken zonder geluid

PLAATS OP JE SITE



Tip van Marco
Schrijf eerst de vragen op die je deze maand aan de telefoon kreeg. Daar staat je script al.









VIDEO 4 VAN 5

De teamvideo op je ‘over ons’- en jobspagina

04

WAAR
Over ons, Jobs

LENGTE
45 tot 90 sec

DOEL
Gezicht geven, talent aantrekken

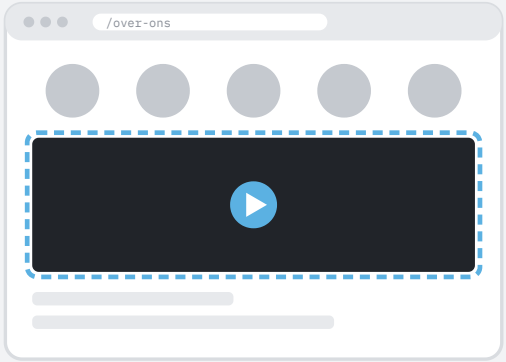
WAAROM

Klanten kopen bij mensen, en kandidaten solliciteren bij collega's. Een teamvideo werkt dus twee keer: hij maakt je bedrijf vertrouwd voor klanten én laat kandidaten vooraf zien waar ze terechtkomen.

CHECKLIST

- [ ] Echte collega's aan het woord, geen ingestudeerde tekst
- [ ] Je werkplek, je sfeer, je manier van werken in beeld
- [ ] Op je jobspagina en bij elke vacature
- [ ] Losse fragmenten bruikbaar voor socials
- [ ] Up-to-date: wie in beeld is, werkt er nog

PLAATS OP JE SITE



Tip van Marco
Laat collega's vertellen waarom ze er graag werken. Dat klinkt geloofwaardiger dan de zaakvoerder die het zegt.



“Daardoor hebben we kwaliteitsvol personeel kunnen aanwerven.”

MATHIJS BRAEKEN · MEDE-ZAAKVOERDER BELFIUS KEMPEN OOST



VIDEO 5 VAN 5

De korte clips die verkeer naar je site sturen

05

WAAR
LinkedIn, Instagram, Facebook

LENGTE
15 tot 30 sec

DOEL
Verkeer naar je website

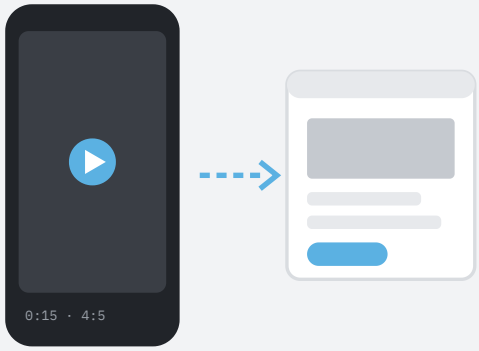
WAAROM

De beste video op je website helpt niet als niemand je site bezoekt. Korte clips uit je grotere video's houden je zichtbaar bij je volgers en sturen ze naar je website, waar de rest van het werk gebeurt.

CHECKLIST

- [ ] Verticaal of 4:5 geknipt, niet je brede versie
- [ ] De boodschap zit in de eerste 2 seconden
- [ ] Ondertiteld en leesbaar op een smartphone
- [ ] Elke clip verwijst naar één concrete pagina
- [ ] Regelmatig: liever elke week één clip dan vijf in één keer

VAN SOCIAL NAAR JE SITE



Tip van Marco
Elke grotere video levert 4 tot 6 korte clips op. Plan ze meteen mee bij de opname, dan kost het nauwelijks extra.









ZELFTEST

Check je website in 10 minuten.

Open je website op je smartphone en loop deze punten af. Tel daarna je vinkjes uit de vijf checklists.

ALGEMEEN

- [ ] Elke video heeft een duidelijke miniatuur (geen zwart beeld)
- [ ] Video's laden snel, ook op mobiel (via Vimeo of YouTube, niet zelf geüpload)
- [ ] Ondertitels bij elke video met gesproken tekst
- [ ] Naast of onder elke video staat één duidelijke volgende stap
- [ ] Je meet hoeveel bezoekers daarna contact opnemen
- [ ] Je video's zijn jonger dan twee jaar en tonen je huidige team

JOUW SCORE

0 tot 10

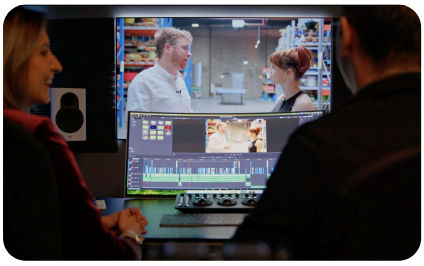
Je website vertelt, maar toont nog weinig. Begin met video 1 of 2: daar zit de snelste winst.

11 tot 20

Goede basis. Kijk welke pagina's nog zonder video zitten, vaak zijn dat net de pagina's waar de beslissing valt.

21 tot 31

Sterk. Zorg dat je video's actueel blijven en dat je socials verkeer naar je site sturen.









VOLGENDE STAP

Benieuwd waar jouw website het meest wint?

In een gratis strategiegesprek van een half uur bekijken we samen je website en je doelen. Je krijgt een concreet advies over welke video het meest oplevert, ook als je daarna niet met ons verder gaat.

Plan je gratis gesprek → videowise.be/strategiegesprek

150+	500+	2018
KMO'S GEHOLPEN	VIDEO'S AFGELEVERD	ACTIEF SINDS

Videowise · Videoproductie voor KMO's uit Overpelt · info@videowise.be · www.videowise.be