

MARKETINGCHECKLIST

voor je praktijk

**Ontdek waar je marketing al goed staat
en waar je nog kansen laat liggen**

Vink af wat al goed staat en ontdek waar jouw praktijk
nog groeikansen heeft. In slechts 15 minuten heb je
overzicht én richting.



Duidelijke inzichten

Zie direct waar je sterk staat en
waar je kansen laat liggen.



Praktisch en concreet

Helder, overzichtelijk en speciaal voor
praktijken in de complementaire en
alternatieve geneeskunde.



CHECK IN 15 MINUTEN

Een snelle en praktische check die je helpt om
gerichte verbeteringen te kiezen.

HOE STEVIG STAAT JOUW MARKETING?

Je hoeft niet méér te doen. Je marketing werkt vooral beter wanneer de belangrijkste onderdelen duidelijk zijn en logisch op elkaar aansluiten.

ZO GEBRUIK JE DEZE CHECKLIST

Vink alleen iets aan als je zeker weet dat het goed staat. Twijfel je? Laat het vakje leeg. Schrijf per onderdeel kort op wat je opvalt. Aan het einde bepaal je welk onderdeel als eerste aandacht nodig heeft.

BELANGRIJK

Een lage score betekent niet dat je harder moet werken. Soms moet eerst je doelgroep, aanbod of boodschap scherper worden voordat extra zichtbaarheid iets oplevert.

JE BASIS

Vink alleen aan wat voor jouw praktijk op dit moment echt goed staat.

CHECK JE PRAKTIJK

- ☐ Ik kan in één zin uitleggen voor wie mijn praktijk vooral bedoeld is.
- ☐ Ik weet met welke hulpvragen ik vooral gevonden wil worden.
- ☐ Ik gebruik woorden die mijn klanten zelf gebruiken.
- ☐ Mijn boodschap is concreet en niet alleen gericht op rust, balans of groei.
- ☐ Ik weet waar ik met mijn praktijk vooral om bekend wil staan.

MIJN SCORE

... / 5

EVEN STILSTAAN

Welk punt vind je het lastigst om met zekerheid aan te vinken?

JE AANBOD

Vink alleen aan wat voor jouw praktijk op dit moment echt goed staat.

CHECK JE PRAKTIJK

- ☐ Het is duidelijk wat iemand bij mij kan boeken.
- ☐ Mijn aanbod maakt duidelijk voor welke vraag of situatie het bedoeld is.
- ☐ Duur, prijs en werkwijze zijn makkelijk te vinden.
- ☐ Ik leg mijn methode uit zonder ervan uit te gaan dat iemand die al kent.
- ☐ Er is één duidelijke eerste stap naar contact of boeken.

MIJN SCORE

... / 5

EVEN STILSTAAN

Waar moet een potentiële klant nu nog te veel zelf uitzoeken?

JE WEBSITE

Vink alleen aan wat voor jouw praktijk op dit moment echt goed staat.

CHECK JE PRAKTIJK

- ☐ Binnen enkele seconden is duidelijk voor wie mijn praktijk is.
- ☐ Mijn homepage benoemt herkenbare hulpvragen.
- ☐ Mijn belangrijkste aanbod is snel te vinden.
- ☐ Mijn website geeft praktische informatie die twijfel wegneemt.
- ☐ Op iedere belangrijke pagina staat een logische vervolgstap.

MIJN SCORE

... / 5

EVEN STILSTAAN

Welke pagina of tekst zou je als eerste verbeteren als je maar één ding mocht kiezen?

JE VINDBAARHEID

Vink alleen aan wat voor jouw praktijk op dit moment echt goed staat.

CHECK JE PRAKTIJK

- ☐ Mijn Google Bedrijfsprofiel is volledig en actueel.
- ☐ Mijn plaats of regio staat duidelijk op mijn website.
- ☐ Mijn website beantwoordt echte vragen van potentiële klanten.
- ☐ Ik verzamel regelmatig nieuwe reviews.
- ☐ Mijn belangrijkste pagina's hebben elk één duidelijk onderwerp.

MIJN SCORE

... / 5

EVEN STILSTAAN

Waarvan denk je dat het goed staat, maar weet je het eigenlijk niet zeker?

JE ZICHTBAARHEID

Vink alleen aan wat voor jouw praktijk op dit moment echt goed staat.

CHECK JE PRAKTIJK

- ☐ Ik weet welke kanalen voor mijn praktijk prioriteit hebben.
- ☐ Ik heb drie of vier onderwerpen waarover ik regelmatig communiceer.
- ☐ Mijn content sluit aan op mijn aanbod en op vragen van klanten.
- ☐ Ik verwijs regelmatig door naar mijn website of aanbod.
- ☐ Ik hergebruik bestaande content in meerdere vormen.

MIJN SCORE

... / 5

EVEN STILSTAAN

Welke zichtbaarheidstaak kost je nu veel tijd zonder dat je weet wat die oplevert?

JE KLANTREIS

Vink alleen aan wat voor jouw praktijk op dit moment echt goed staat.

CHECK JE PRAKTIJK

- ☐ Ik weet hoe nieuwe klanten mijn praktijk meestal ontdekken.
- ☐ Ik weet welke informatie zij daarna nodig hebben.
- ☐ Mijn route naar contact of boeken is eenvoudig.
- ☐ Ik reageer duidelijk en professioneel op een aanvraag.
- ☐ Ik weet ongeveer welke marketingactiviteiten klanten opleveren.

MIJN SCORE

... / 5

EVEN STILSTAAN

Op welke plek tussen de eerste kennismaking en een afspraak raak je waarschijnlijk mensen kwijt?

HOE LOOPT JOUW ROUTE NAAR EEN NIEUWE KLANT?

Vul de route in zoals die nu werkelijk verloopt. Zo zie je sneller waar iemand moet zoeken, twijfelt of afhaakt.

IEMAND ONTDEKT MIJN PRAKTIJK VIA...

DAARNA BEKIJKT OF LEEST DIEGENE...

OM VERTROUWEN TE KRIJGEN, HEEFT DIEGENE VOORAL NODIG...

DE STAP NAAR CONTACT OF BOEKEN IS...

WAT MOET JE ALS EERSTE AANPAKKEN?

Je totaalscore is minder belangrijk dan de volgorde. Een zwakke basis kan ervoor zorgen dat andere marketingactiviteiten minder opleveren.

VOORBEELD

Je website kan technisch prima zijn en je kunt goed zichtbaar zijn. Maar als je aanbod niet duidelijk is, maak je vooral een onduidelijke boodschap zichtbaarder.

Mijn laagste onderdeel is:

Dit heeft volgens mij de meeste invloed op de rest:

Dit wil ik als eerste verbeteren:

Hier loop ik op dit moment vast:

EN NU?

JE ZIET WAAR AANDACHT NODIG IS. MAAR WAT VERANDER JE PRECIES?

Een checklist kan zichtbaar maken waar iets wringt. Hij kan niet beoordelen waarom dat bij jouw praktijk gebeurt of welke keuze voor jou als eerste de meeste invloed heeft.

DAAR IS DE MARKETINGBOOST VOOR

In vier persoonlijke Zoom-gesprekken kijken we samen naar jouw praktijk. We bepalen wat eerst moet, maken keuzes en vertalen die naar concrete acties die je ook echt kunt uitvoeren.

DIT KRIJG JE

- 4 persoonlijke Zoom-gesprekken van circa 45 minuten
- Werkboek ter ondersteuning
- Tussendoor sparren via e-mail of WhatsApp
- Concrete prioriteiten en acties voor jouw praktijk

DIT WIL IK TIJDENS DE MARKETINGBOOST BESPREKEN

MARKETINGBOOST VOOR PRAKTIJKEN

Meld je aan via deze checklist en ontvang naast de Marketingboost drie extra's die we gebruiken om sneller tot de kern te komen.

01

UITGEBREIDE ONLINE POSITIESCAN

Vooraf analyseer ik je website, boodschap, aanbod, Google-zichtbaarheid en belangrijkste online kanalen. Zo beginnen we niet bij nul.

02

WEBTEKST QUICKSCAN

Ik bekijk je homepage en één belangrijke aanbodpagina op duidelijkheid, herkenning, vertrouwen en vervolgstap. Je krijgt concrete verbeterpunten.

03

PERSOONLIJKE 90-DAGENMARKETINGROUTE

Na de Marketingboost zet ik jouw belangrijkste acties in een haalbare volgorde voor de komende drie maanden.

BEKIJK DE MARKETINGBOOST

Klik op de roze knop om je aan te melden.