
Jouw zorgwebsite van kostenpost naar kostenbesparing



Kan dit persbericht op de website?

Kun je een landingspagina maken voor deze campagne?

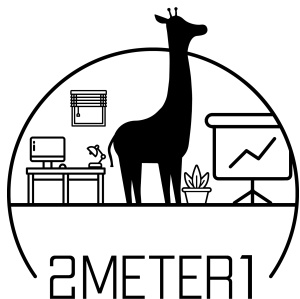
Onze afdeling komt niet goed uit de verf op de site

De website is de business

Wat is het doel van je zorgwebsite?

Communicatieteams in de langdurige zorg (ouderenzorg en verpleeghuiszorg) zijn voor zóveel dingen verantwoordelijk (kerstpakketten! intranet! flyers! persberichten!) dat een fatsoenlijke strategie voor de website er vaak bij inschiet.


Maar communicatieteams moeten ook leren dat er **een nieuwe wereld opengaat wanneer ze de gebruiker van hun website centraal stellen**. Je verwacht het misschien niet, maar ook voor stakeholders is dat een verademing. Zeg eens 'nee' tegen de baas! Laat **verantwoording en meetbare resultaten** de maatstaf zijn van je vakmanschap.



De website is **100% pull**

We zetten onszelf mooi
neer met deze nieuwe site

Who cares? Mensen
doen wat mensen doen.
Webbezoekers zijn geen
toeristen



Ga denken als een marketeer

Communicatieparadigma

Inside-out

Push

Boodschappen

Gedragsverandering

Reputatie

Onmeetbaar

Inbound Marketingparadigma

Outside-in

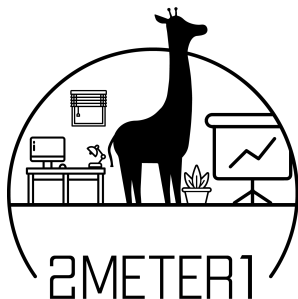
Pull

Behoeften

Producten en diensten

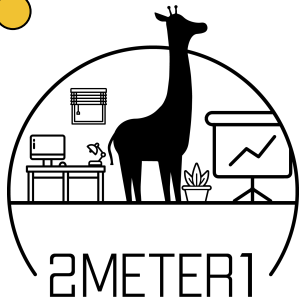
Taken

Meetbaar



Welke **eerste stappen** kun
je zetten?

Gebruik inzichten
in online gedrag
van gebruikers om
kosten te
besparen



1. Mensen beter helpen = geld besparen

De persoon die nu nog het klantcontactcentrum aan de telefoon houdt

Verwanten en (potentiële) cliënten zitten ook op Google. Kunnen ze het antwoord op een vraag vinden?

Doelstelling: meer mensen beter geholpen, callreductie KCC.

De potentiële medewerker

In grote delen van de langdurige zorg (care) is het niet moeilijk om cliënten te werven - personeel is een grotere uitdaging. Welke vragen hebben mogelijke medewerkers? Ga die beantwoorden en beperk je niet langer tot vacatureteksten en sfeerverhalen.

Doelstelling: organische vindbaarheid en een beter gevulde recruitment funnel.

De verwijzende (huis)arts

Hoeveel frictie kun je weghalen uit het contact met deze belangrijke groep gebruikers van de website?

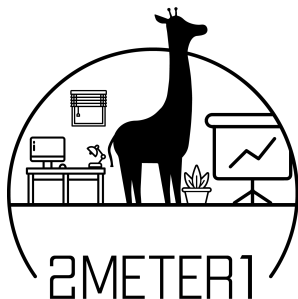
Doelstelling: betere onboarding van nieuwe cliënten.

2. Een team dat de uitdaging aankan

Heb je deze rollen in je team? Of **doet iedereen de website er nog een beetje bij?**

- Product owner website
- Klantreisspecialist
- Contentmanager of webredacteur
- Beheer- en optimalisatiespecialist
- Analist
- Zoekmachinespecialist

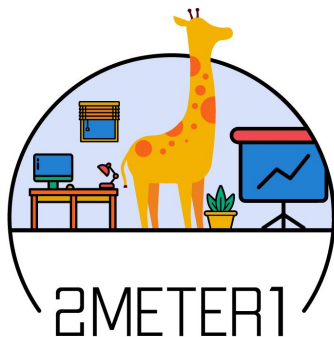
Uiteraard kan één persoon meerdere rollen vervullen



Meetbaar optimaliseren
met de klant als startpunt -
een kleine stap voor je team,
een gigantische sprong voor
je organisatie

Verder praten?

Neem contact op!



2meter1 Analytics

Hugo Louter

Curiestraat 5

7316LK Apeldoorn

(06) 1023 3964

hugo@2meter1.nl
