

Persbericht

1 mei 2011

Rendement van websites verhogen met tips over verleiden op internet

Nieuw boek legt uit hoe het gedrag van websitebezoekers te beïnvloeden is

Op 5 mei 2011 verschijnt bij uitgeverij Van Duuren Management het boek *Verleiden op internet - Hoe maak je een website onweerstaanbaar?* Het bevat adviezen voor het beïnvloeden van het gedrag van websitebezoekers, gebaseerd op onderzoeksresultaten uit de sociale en neuropsychologie, online usability en eyetracking, en experimenten met website-optimalisatie door de internetteams van grote Nederlandse bedrijven. Het boek is geschreven door Aartjan van Erkel.

Websitebezoekers komen meestal een concrete taak uitvoeren op een website. Ze zijn ongeduldig bij het voltooien van de taak en hebben een lage tolerantie voor obstakels en niet-functionele informatie. Bij het uitvoeren van online transacties haken ze bovendien snel af als een website ze onvoldoende geruststelt. 'Verleiden op internet' bespreekt dit en ander kenmerkend gedrag van online klanten van webshops, organisaties en instanties en laat zien hoe gebruikersvriendelijke websites dit vergemakkelijken.

Gedrag is voor ongeveer tweederde onbewust en irrationeel. De beslissingen die het onbewuste brein van mensen neemt zijn dus bepalend voor hun gedrag. Het boek legt in begrijpelijke taal uit hoe websites deze beslissingen kunnen beïnvloeden. Sociale bewijskracht, wederkerigheid en risicovermijding zijn enkele van de psychologische principes die in het boek worden uitgelegd en geïllustreerd.

Dit inspiratie- en adviesboek richt zich op iedereen die zich bezighoudt met websites. De tips zijn bedoeld om het aantal aanvragen, inschrijvingen, reserveringen of bestellingen via internet te verhogen. Het boek bespreekt homepages, productpagina's, tekstpagina's, webformulieren en beeldmateriaal. Met actuele voorbeelden van Nederlandse en Vlaamse websites wordt duidelijk gemaakt hoe de overtuigingstechnieken uit het boek praktisch toepasbaar zijn. Vaak technisch eenvoudig uitvoerbaar, bijvoorbeeld door tekst of beeldmateriaal aan te passen.

Door reserveringen stond 'Verleiden op internet' vanaf een maand voor de verschijningsdatum genoteerd in de bestseller top 100 van Managementboek.nl.

De auteur

Aartjan van Erkel is zelfstandig internetcopywriter en trainer. Hij geeft sinds 2007 internet copywriting tips op zijn blog *Schrijven voor internet* en won de Dutch Small Business Blog Award in 2010.

////////////////////////////////////

Noten voor de redactie:

- Recensie-exemplaren kunnen worden aangevraagd bij Uitgeverij Van Duuren Media, Roderik Teunissen, [contactgegevens]
- Voor de boeklancering inclusief website-clinic op 12 mei in Utrecht zijn enkele plaatsen beschikbaar op de gastenlijst voor pers, neem contact op via a.van.erkel@deverwoording.com
- Boekwebsite: www.aartjanvanerkel.nl
- Twitter-account van de auteur: www.twitter.com/aartjan
- Facebook-pagina van de auteur: www.facebook.com/aartjanvanerkel
- Blog van de auteur: www.schrijvenvoorinternet.nl