

Voorbeeldrapport – fictief bedrijf, ter illustratie. Alle cijfers zijn gemodelleerd op basis van branchereferenties en aannames, geen meetgegevens.

WEBSITE-AUDIT • 5 OKTOBER 2026

Fysiopraktijk Van der Berg, Utrecht

fysiopraktijkvanderberg.nl

Pagina 1 — het overzicht

WEBSITE-ERVARING (ILLUSTRATIEF)

54

De scoremethode van de volledige audit wordt bij livegang gepubliceerd – deze score is onderdeel van het voorbeeld.

GESCHAT OMZETVERLIES PER MAAND

€600–€2.100

Openingspositie, geen prognose. Berekend uit branchereferenties – aannames, geen meetgegevens van deze praktijk.

DE DRIE BELANGRIJKSTE BEVINDINGEN

1. Geen klikbare telefoon- of e-maillink
2. Geen meta description
3. Meerdere H1-koppen

Herstellijst, op prioriteit

Geen meta description

Prioriteit: Hoog

Gevonden: De homepage heeft geen meta description. Zoekmachines tonen dan willekeurige tekst uit de pagina onder het zoekresultaat.

Fix: Schrijf een beschrijving van 120-155 tekens met de dienst en de plaats, zodat het zoekresultaat het juiste verhaal vertelt.

Meerdere H1-koppen

Prioriteit: Middel

Gevonden: De pagina bevat meerdere H1-koppen. Zoekmachines en voorleessoftware krijgen dan geen helder onderwerp te zien.

Fix: Houd één H1 over met de belangrijkste dienst en plaats; zet de overige koppen terug naar H2 of H3.

Geen klikbare telefoon- of e-maillink

Prioriteit: Hoog

Gevonden: Er staat een telefoonnummer op de pagina, maar het is geen tel:- of mailto:-link. Op de telefoon kost contact een extra stap.

Fix: Maak het telefoonnummer een tel:-link en het e-mailadres een mailto:-link, zodat bezoekers in één tap kunnen bellen of mailen.

Concurrentievergelijking

Niet gecontroleerd – valt buiten dit voorbeeldrapport. In een volledige audit worden automatisch drie bedrijven in de buurt vergeleken, en kan per bedrijf gewisseld worden.

Aannames — alle op het scherm, alle aanpasbaar

INVOER	WAARDE	STATUS
Relevante lokale bezoeken per maand	±1.100	aanname – branchereferentie, niet de analytics van deze praktijk

INVOER	WAARDE	STATUS
Verwachte extra aanvragen na herstel	0,5–1,0 procentpunt	aanname – geen gemeten waarde
Aanvraag-tot-afpraak	35–55%	aanname – gebaseerd op Amerikaanse benchmarks voor tandarts- en medische telefoongesprekken
Waarde per afspraak	€350	aanname – vervang door het gemiddelde van deze praktijk

De berekening: ± 1.100 relevante bezoeken $\times$ 0,5–1,0 procentpunt extra aanvraagpercentage $\approx$ 5,5–11 extra aanvragen per maand. Bij 35–55% aanvraag-tot-afpraak $\approx$ 2–6 extra afspraken $\times$ €350 $\approx$ €600–€2.100 per maand (afgerond naar beneden). Met de echte cijfers van de praktijk vervangen deze aannames de benchmarks – dát zijn de enige cijfers waar een sceptische klant op vertrouwt.

EU-compliancesignalen

3 signalen gevonden – menselijke controle nodig. Dit zijn signalen om te checken, geen juridisch advies.

- Geen klikbare contactlink – controleer of klanten in één stap contact kunnen maken.
- Taal van de pagina niet expliciet aangegeven (lang-attribuut).
- Cookie- en privacysignalen (banner, cookiedeclaratie) zijn niet geautomatiseerd gecontroleerd – verifieer die handmatig met de praktijk.

Voorbeeldrapport gegenereerd door PitchGap · geen echt klantrapport · cijfers gemodelleerd op basis van branchereferenties · pitchgap.eu