

Customer journey

Registreren van een .nl-domeinnaam voor een zakelijke website



Hoe ervaart een registrant van een zakelijke website het registratieproces?

Meer dan 85% van alle nieuwe registraties in Nederland heeft een zakelijk of toekomstig zakelijk doel. Daarbij gaat het niet alleen om bedrijven, maar ook om particulieren met een idee of plannen om als ZZP'er aan de slag te gaan.

Stadia registratieproces



1 Voorbereiding loont

Hoe beter de uitwerking van het plan, des de groter is de kans op succes. 40% van de ondernemer kan hulp gebruiken bij het plannen. Wat komt erbij kijken? Waar moeten ze beginnen?

2 What's in a name...

- 95% weet al welke extensie ze gaan gebruiken en wijkt hier zelden van af.
- 80% vindt het leuk een naam te bedenken.
- 55% weet al naar welke registrar of reseller ze gaan.

3 Meer dan één mogelijkheid

Een naam die niet vrij is, is voor 85% van de starters een moment van teleurstelling. Het tonen van alternatieven binnen dezelfde extensie helpt hier.

4 Vlotte registratie

90% van de ondernemers heeft weinig of geen moeite met het .nl registratieproces. 85% van hen heeft al vaker een domeinnaam geregistreerd. De meeste ondernemers voltooiën registratie binnen 1 uur.

5 Klare taal geeft inzicht

Vaktermen en hoge kosten schrikken starters in deze fase af. "Wat is VPS? wat is TLS? Heb ik echt zo'n dure dedicated server nodig?"

6 Bouwen met 'n planning

Tussen registratie van een .nl domeinnaam en livegang van de website zit gemiddeld 6 weken. Duurt het langer? Dan neemt de kans op een succesvolle ingebruikname snel af. Het loont dus om je registrant in deze periode te coachen en te steunen.

7 Klant wil gevonden worden

'Gevonden worden' is voor alle starters de grootste uitdaging. Hulp hierbij is welkom. Loont SEA/SEO?

8 Jouw kans als registrar

De registrar laat hier vaak niets van zich horen. Er wordt geen feestje van gemaakt. Dé kans voor jou om je als registrar te onderscheiden.

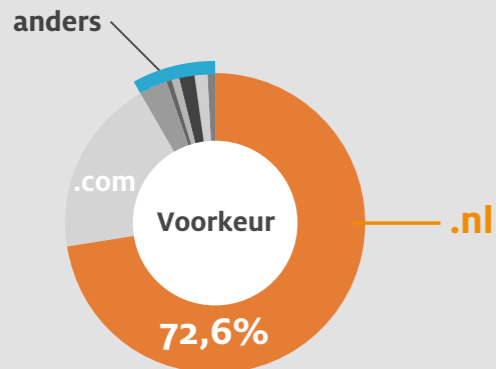
9 Laat je horen als registrar

Slechts 40% van de onervaren ondernemers geeft aan dezelfde registrar te kiezen. Ze missen contact na de registratie en lopen tegen beperkingen van het hostingpakket aan.

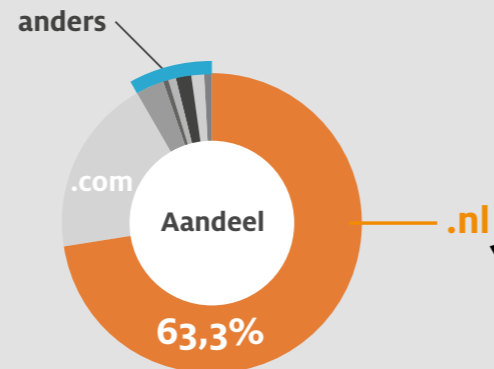
10 Informeer je klant goed

Nog steeds zijn veel houders zich er niet van bewust dat er naast opheffen alternatieven zijn zoals verkoop, redirect of pay-per-click. Het is slim om je klant al tijdens de looptijd te informeren.

Als u een domeinnaam gaat registreren voor zakelijk gebruik, welke domeinextensie heeft dan uw eerste voorkeur?



Marktaandeel domeinnamen



Doelgroepen

Onervaren registrant

Starter met een droom of winkelier met online plannen. 14% totale doelgroep. Vraagt vaak advies. Mist aanmoediging en bevestiging na registratie. Kiest voor 'gemakkelijk te registreren' .nl. Een domeinnaam zoeken duurt 1 week en mislukt vaak.

Ervaren registrant

Door de wol geverfde online ondernemer. 70% totale doelgroep. Loyaal, veel cross-sell mogelijkheden. Beslist autonoom en binnen 1 uur. Voorkeur voor domein is vooraf bepaald. Kiest voor 'betrouwbaar' domeinnaamextensie. Lage churn.

'80% van de Nederlanders koopt het liefst bij een webwinkel met .nl'

Bron: SIDN/GfK Trends in Internetgebruik