

Hotjar — alle conclusies sinds dag 1

Gemaakt door Kimi, 19 augustus 2026. Meetperiode: 1 t/m 19 augustus 2026 (capture aan sinds 1-8).

Bron: insights.hotjar.com, zelf uitgelezen. Geen gevoel, alleen gemeten dingen.

De kopconclusie

Je site doet rustig en gezond zijn werk. Bezoekers komen via Google, kijken je prijzen, en gaan naar je afspraakformulier. Niemand frustreert zich. De winst zit in drie klantvragen die je exit-enquête opving — daar staan je acties.

De cijfers (hele periode)

- **±2.500 bezoeken per 30 dagen**, stabiel over de weken.
 - **84% kijkt op de telefoon**. Mobiel is je echte etalage.
 - **88% is nieuw**, 83,5% komt via Google. Je site haalt nieuwe klanten binnen.
 - Ze blijven **3 minuten 18** en kijken 2,4 pagina's. Scroll-diepte 57,6%.
 - **0 woede-kliks in 11.200 kliks**. Geen enkele kapotte of irritante knop.
 - Bounce 54%: de helft kijkt 1 pagina en vertrekt. Normaal voor een salonsite — veel mensen zoeken alleen een prijs of openingstijd.
-

De route die werkt

1. Homepage (522 bezoeken)
2. **Tarieven (517)** — bijna even bezocht als je home. Mensen willen prijzen.
3. **Afspraak-maken (439)** — de knop "AFSPRAAK MAKEN" is je meest geklikte knop na tarieven.

Ook mooi: je specialiteiten doen mee. Half/full-head highlights (259) en krul-extensions (250) zijn je sterkste onderwerppagina's.

De drie klantvragen (je exit-enquête, alle antwoorden tot nu toe)

"Wat kunnen jullie allemaal?" (1-8)

"Waar gaat dit bericht heen?" — over de WhatsApp-knop (2-8)

"Ik wil een afspraak inplannen voor advies over extensions" (18-8, gisteren!)

Wat dit zegt:

1. Bezoekers missen een helder totaaloverzicht op het moment van beslissen.
2. De WhatsApp-route is onduidelijk voor een deel.
3. Die derde is een **warmer lead**: iemand wil extensions-advies maar haakte op het formulier. Eén zin over extensions-advies op die pagina had haar misschien over de streep getrokken.

De afspraakfunnel

- 439 bezoeken bereikten het formulier per 30 dagen. De bedankpagina zit niet in de top-5 — dus een deel haakt af. Hoeveel precies meten we sinds 12-8 via Google Analytics (conversie-gebeurtenis op de bedankpagina, door Conductor ingericht).
- Hotjar-funnels zitten achter een duurder plan. Niet kopen; de GA-meting dekt het.

Acties (volgorde = impact)

1. **Extensions-advies op het afspraakformulier.** Eén zin + verwijzing. Direct antwoord op de nieuwste klantvraag.
2. **"Wat kunnen jullie allemaal?" beantwoorden** op de afspraakpagina: vijf populairste behandelingen + link naar het overzicht.
3. **WhatsApp-knop verduidelijken** (waar gaat het bericht heen).

4. **Winkel-IP's blokkeren** — staat nog open. Jouw bezoeken en die van het personeel tellen nu mee. Open 1x per winkel-telefoon aischool.haartips.nl/welke-ip.html en geef de IP's door.

Onder de motorkap (voor het overzicht)

- Meting loopt sinds 1-8 (daarvoor stond capture stil — de periode daarvoor telt niet).
- 14 heatmaps actief, opnames lopen dagelijks binnen (± 80 per dag).
- Console-fouten-tracking aan sinds 12-8: geen javascript-fouten gevonden.
- Mijn dagelijkse check draait gegarandeerd vanaf 20-8 08:45 (er zat een fout in het opstartscript — gevonden en gerepareerd op 19-8; daarvoor draaide hij niet).
- Weekrapport elke maandag 08:00 met podcast, op aischool.haartips.nl/hotjar/ (achter jouw wachtwoord).