

SEO-actieplan haarvisie.nl v2 – herrekend op afspraken

Door: SEO · **Voor:** Jamal · **Geldt alleen voor:** haarvisie.nl

Wat is nieuw: alles opnieuw gemeten op 13-9 (Search Console 28 én 90 dagen, GA4, trechter, Hotjar). Elke actie is nu gerangschikt op **verwachte extra afspraakverzoeken per maand**, niet op verkeer.

De meting van 13-9 (28 dagen: 15-8 t/m 11-9)

MEETPUNT	NU	VORIGE 28 DAGEN	90 DAGEN
Klikken uit Google	3.246	3.101 (+5%)	10.341
Vertoningen	238.784	235.375	793.598
CTR	1,4%	1,3%	1,3%
Gemiddelde positie	11,5	11,5	11,6
Organische sessies (GA4)	4.302	4.100 (+5%)	13.182
Afspraakverzoeken totaal	130	—	—
Afspraakverzoeken uit organisch	101	—	305
Formulier: gebruikers → verzonden	455 → 130 = 28,6%	—	—
Mobiel aandeel klikken	84%	—	—

Hotjar (30 dagen): 2.600 sessies, 0 woede-kliks, bounce 54,7%, afspraak-maken 369 sessies met 38,4% afhakers. JS-fout `index0f` in 18 sessies. Ongewijzigd t.o.v. 11-9.

De meting die het plan verandert

Ik heb voor het eerst gemeten **welke landingspagina de afspraken oplevert** (organisch, 90 dagen, 305 afspraakverzoeken):

LANDINGSPAGINA	SESSIES	AFSPRAKEN	CONVERSIE
Homepage (merknaam + "kapper rijswijk/wateringen")	1.997	166	8,3%
/afspraak-maken/	183	22	12,0%
/tarieven/	206	7	3,4%
Alle /specialiteiten/ samen	2.072	16	0,8%
— waarvan /haar-verven/	227	5	2,2%
— waarvan /heren/	141	4	2,8%
— waarvan /balayage/	222	1	0,5%
— waarvan /krul-extensions/	1.120	3	0,3%
Alle /blog/ samen	8.066	5	0,1%
Overig / sessie gebroken	~640	~80	—

Conclusie in één zin: 61% van het organische verkeer landt op een blog en levert 2% van de afspraken; 15% landt op de homepage en levert 54%.

Dat betekent:

- **Blog-verkeer laten groeien levert bijna geen afspraken op.** Wel merkbekendheid en AI-citatie, maar geen boekingen die we kunnen meten.
- **Elke klik op "kapper rijswijk" of "kapper wateringen" is 80 keer zoveel waard** als een klik op een blog.
- Balayage (14.123 vertoningen per maand) is de grootste **verkeerskans**, niet de grootste **afsprakenkans**: 222 bezoekers in 90 dagen, 1 afspraak.

Kanttekening: dit is "laatste landingspagina". Iemand die vandaag een blog leest en volgende week op "haarvisie" zoekt, telt bij de homepage. Dat effect bestaat, maar is niet groot genoeg om de verhouding 2% tegen 54% om te draaien.

Lokale termen (waar het geld zit)

TERM	VERTONINGEN 90D	KLIKKEN	CTR	POSITIE NU
kapper rijswijk	2.981	189	6,3%	2,6
kapper wateringen	2.169	216	10,0%	2,5
kapsalon rijswijk	417	12	2,9%	3,6
beste kapper rijswijk	201	16	8,0%	2,5
kappers rijswijk	195	7	3,6%	4,8
kapper rijswijk herenstraat	192	0	0%	10,9
kapsalon wateringen	181	20	11,0%	4,8
kappers wateringen	177	10	5,6%	4,3
wateringen kapper	153	9	5,9%	3,2
herenkapper (+ den haag)	1.659	8	0,5%	12-17

Samen ~2.200 vertoningen per maand, nu ~155 klikken. Op positie 1 (onder het kaartje) is 18-22% CTR normaal: **~430 klikken**. Het verschil (+275 klikken) landt op de homepage en converteert daar met 8%.

De ranglijst — op verwachte extra afspraakverzoeken per maand

#	ACTIE	VERWACHT EXTRA PER MAAND	WAAROM (CIJFER)	WAT HET KOST	
1	Formulier-lek dichten (stap "Wanneer" + validatiefouten)	+25 tot +50	455 gebruikers, 130 verzonden. Van 28,6% naar 40% = +52	SEO: 20 opnames kijken (2 u). Webdesigner: fix in de afspraak-plugin. Jamal: page-gate /afspraak-maken/	1
2	Lokaal naar positie 1: locatiepagina's Rijswijk + Wateringen, homepage-titel, beide Google Bedrijfsprofielen vol	+10 tot +20	2.200 vertoningen/maand op positie 2-5, landt op home met 8,3% conversie	2 nieuwe pagina's (tekst, foto's, schema, reviews) + GBP-werk. Jamal: pagina's aanmaken + GBP-toegang	2
3	Tarieven-scharnier: eerste scherm, knop naar afspraak, titel + meta	+5 tot +8 (onzeker)	2e pagina van de site (521 sessies/30d), 3,4% conversie; route home → tarieven → afspraak	1 pagina via page-gate	3
4	Meta-titels + descriptions van 7 commerciële pagina's (home, tarieven, haar- verven, heren,	+3 tot +5	Deze pagina's converteren 1-8%; blogs niet	7 × page-gate, 10 min per pagina	4

#	ACTIE	VERWACHT EXTRA PER MAAND	WAAROM (CIJFER)	WAT HET KOST	VERWACHT TOEGEWONNEN
	keratine, krul-extensions, balayage)				
5	Highlights-servicepagina (half head / full head / babylights)	+2 tot +4	"half/full head highlights" 1.177 vert/90d, CTR 10% (koopintentie!) landt nu op een blog met 0% conversie; "highlights" 10.108 vert op positie 10	1 nieuwe pagina; de twee highlights-blogs linken ernaar	10.108 vert op positie 10
6	Balayage (ligt klaar)	+1 tot +3	14.123 vert/maand, CTR 0,5% → 1,5% = +140 bezoekers; conversie 0,5%	Jamal: 3 vakvragen + page-gate, 30 min	14.123 vert/maand
7	Site-brede H1-fix (Avada Page Title → H2)	+2 tot +4 (breed, onzeker)	Dubbele H1 op elke pagina; helpt alle posities een beetje	1 instelling, 5 min; nacontrole op 3 pagina's	10.108 vert op positie 10
8	Heren-pagina naar top 5	+1 tot +2	2.500 vert/90d op positie 12-17; pagina converteert 2,8%	Tekst + FAQ + interne links, 1 page-gate	2.500 vert/90d op positie 12-17
9	Blog-meta's top 10 (CTR 1% → 2%)	+1 tot +2 (maar +700 bezoekers/maand)	71.000 vert/maand op blogs	10 × page-gate	71.000 vert/maand op blogs
10	Highlights-blogs ontdubbelen, haar-verven positie 17 → 10,	+1 tot +3 samen	Verkeer, weinig afspraken	Later	Verkeer, weinig afspraken

#	ACTIE	VERWACHT EXTRA PER MAAND	WAAROM (CIJFER)	WAT HET KOST
	keratine, GEO/llms.txt			

Alles samen, realistisch: +45 tot +90 afspraakverzoeken per maand (nu 130). De helft komt uit het formulier.

Wat is er veranderd t.o.v. het plan van 13-9 (ochtend):

- Balayage van plek 1 in fase 2 naar **plek 6**. Het blijft de moeite (klaar, goedkoop, verkeer + AI-citaties), maar het is geen afspraken-machine.
- Locatiepagina's + Bedrijfsprofielen van fase 3 naar **plek 2**.
- Babylights als losse pagina geschrapt: 1.224 vertoningen in 90 dagen (= 400 per maand), niet 1.400 per maand. Gaat mee in de highlights-pagina.
- Nieuw: **highlights-servicepagina** (plek 5), omdat "half head / full head highlights" koopintentie heeft en nu op een blog landt.

Volgorde in de tijd

WEEK	WAT	WIE
1	Balayage live (ja + 3 vragen) · 20 afhaker-opnames bekijken · validatiefout thuisbrengen	Jamal 30 min · SEO
1-2	Tarieven-diff + 7 meta-diffs leveren	SEO levert, Jamal keurt per pagina
2	Formulier-voorstel naar webdesigner-agent · H1-fix (als balayage goed ging)	SEO → webdesigner · Jamal 5 min
2-3	Teksten locatiepagina's Rijswijk + Wateringen + GBP-checklist	SEO schrijft, Jamal keurt
3-4	Locatiepagina's live · GBP beide vestigingen vol	Jamal maakt aan · SEO vult
4-6	Highlights-servicepagina · heren-pagina	SEO schrijft, Jamal keurt

WEEK	WAT	WIE
5	Eerste 4-weken-meting balayage + meta's	SEO, automatisch (weekrapport maandag 09:45)
6+	Blog-meta's, ontdebelen, GEO	SEO, 1 pagina per week

Twee manieren om WordPress-wijzigingen te doen

A. Jij plakt (huidige afspraak): ik lever per pagina een diff (oud → nieuw), jij logt in en plakt. Kost jou 10-30 min per pagina. Bij 15+ pagina's is dat 5+ uur van jouw tijd.

B. Jij logt één keer in, ik werk in die sessie: jij logt in WordPress in via het bot-Chrome-profiel (zichtbaar venster alléén voor de login, daarna weer headless). Per pagina: jij zegt ja → ik open de page-gate → ik doe de wijziging → screenshot als bewijs → gate dicht. Jij ziet elke diff vooraf en elk bewijs achteraf. Ik gebruik nooit een wachtwoord; de sessie is van jou en verloopt vanzelf. Kost jou 2 min per pagina (ja zeggen + bewijs bekijken).

Bij beide blijft: 1 pagina tegelijk, Wordfence ongemoeid, backup van de oude tekst in
~/seo/rapporten/backups/ .

Wat jij beslist (bundel, in volgorde)

1. **Balayage:** ja/nee + de 2 vakvragen (highlights-uitleg, ombre-uitleg).
2. **Werkwijze WordPress:** A (jij plakt) of B (jij logt 1x in, ik werk onder de page-gate).
3. **Locatiepagina's Rijswijk + Wateringen:** ja/nee. En: heb je toegang tot het Google Bedrijfsprofiel van allebei, en mag ik erin?
4. **Formulier:** mag ik het voorstel na de opname-analyse rechtstreeks naar de webdesigner-agent sturen, of wil je het eerst zien?
5. **H1-fix site-breed:** ja/nee (na balayage).
6. **Highlights-servicepagina:** ja/nee. Onder welke naam: "Highlights & babylights"?
7. **Tempo:** hoeveel pagina's per week wil je goedkeuren? (Voorstel: 3.)

Bronnen (alles zelf gemeten op 13-9-2026)

- Volledige meting: ~/seo/rapporten/metingen/meting-2026-09-13.txt + .json
- Afspraken per landingspagina: ~/seo/rapporten/metingen/afspraken-per-landing-2026-09-13.txt
- Kans-termen per thema: ~/seo/rapporten/metingen/kans-termen-2026-09-13.txt
- Trechter: ~/seo/rapporten/metingen/trechter-2026-09-13.txt
- Hotjar: ~/seo/rapporten/hotjar/hotjar-2026-09-13.json
- Meetscripts: ~/seo/tools/meet-alles.py , ~/seo/tools/afspraken-per-landing.py
- Vorige versie: <https://verslag.haartips.nl/r-seo-actieplan-haarvisie-2026-09-13.html>