

FUNNEL TEST – WERKBLAD

Werk in groepen van 2–3 studenten.

Naam studenten

.....

.....

.....

Datum:

Website die getest wordt:

Stap 1 — Bepaal het conversiedoel

Wat is het doel van de gebruiker?

Bijvoorbeeld:

- een product kopen
- een account aanmaken
- een afspraak boeken
- een formulier invullen

Doel van de funnel:

Stap 2 — Breng de funnel in kaart

Noteer de stappen die de gebruiker moet doorlopen.

Voorbeeld: Homepage → Productpagina → Winkelwagen → Checkout → Betaling

Stap	Pagina / Actie
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	

Stap 3 — Test scenario

Schrijf een realistische taak.

Bijvoorbeeld:“Koop een product dat minder dan €50 kost.”

Testtaak:.....

Stap 4 — Voer de funnel test uit

Laat één student de taak uitvoeren.De andere studenten observeren.

Stap	Gelukt?	Tijd	Problemen / Opmerkingen
1	☐ Ja ☐ Nee		
2	☐ Ja ☐ Nee		
3	☐ Ja ☐ Nee		
4	☐ Ja ☐ Nee		
5	☐ Ja ☐ Nee		
6	☐ Ja ☐ Nee		
7	☐ Ja ☐ Nee		
8	☐ Ja ☐ Nee		
9	☐ Ja ☐ Nee		

Stap 5 — Observaties

Noteer opvallende dingen.

Waar ontstond verwarring?
.....
.....
.....

Waar moest de gebruiker lang zoeken?
.....
.....
.....

Waar liep de gebruiker vast?
.....
.....
.....

Stap 6 — Drop-off analyse

Waar zou een gebruiker waarschijnlijk afhaken?

Bijvoorbeeld:

- lange formulieren
- verplichte accountregistratie
- onverwachte kosten

Stap waar gebruikers waarschijnlijk afhaken:

.....

.....

Stap 7 — Frictie in de funnel

Frictie = alles wat het proces moeilijker maakt.

Voorbeelden:

- te veel stappen
- onduidelijke knoppen
- ingewikkelde formulieren

Belangrijkste frictiepunten:

.....

.....

.....

.....

Stap 8 — Verbeteringen

Bedenk oplossingen.

Bijvoorbeeld:

- minder stappen
- duidelijkere knoppen
- kortere formulieren
- progress indicator toevoegen

Verbeterideeën:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Stap 9 - Eindbeoordeling

Geef de funnel een score.

- 1. = zeer slecht
- 2. = slecht
- 3. = gemiddeld
- 4. = goed
- 5. = zeer goed

Criteria	Score (1–5)
Duidelijkheid van stappen	
Navigatie	
Gebruiksgemak	
Conversieproces	

Conclusie

Wat is het grootste probleem in de funnel?

Wat zou de grootste verbetering zijn?