



Ik weet nu wat werkt online, maar zeker ook wat niet.

Van Klik tot Klant – word meester in digitaal zakendoen

Van klik tot klant is er voor ondernemers die hun onlineverhaal eindelijk écht willen laten renderen. In deze masterclass bouwen we stap voor stap aan een digitale strategie die klanten aantrekt, overtuigt én laat terugkomen — zonder hypes of ingewikkelde theorie, maar met een helder plan op maat van jouw zaak.

Je ontdekt hoe je een sterke onlinestrategie opzet, je doelgroepen écht begrijpt, AI inzet om slimmer en consistentere te communiceren en je website en klantendata inzet als commerciële hefboom. Een krachtige mix van strategie, creatie en implementatie — concreet, toepasbaar en gericht op resultaat.

Geen losse tips of oppervlakkige inspiratie, maar duidelijke keuzes, praktische handvatten en directe toepassingen voor jouw onderneming. Zodat je niet alleen weet wat werkt, maar het ook effectief kan uitvoeren en vertalen naar meetbare groei en meer omzet.

Bekijk het volledige programma op de achterzijde.

Locatie

Brightspace, Leuven

Data

04/05 van 13u30 tot 17u30
11/05 van 13u30 tot 17u30
18/05 van 09u00 tot 13u00
13u30 tot 17u30
28/05 van 19u00 tot 21u00*
01/06 van 09u00 tot 13u00
13u30 tot 17u30
04/06 van 19u00 tot 21u00*
11/06 van 09u00 tot 13u00
13u30 tot 17u30

* online sessie

Prijzen

1^e deelnemer:
€ 1610 (excl. btw)*

Vanaf 2^e deelnemer:
€ 1400 (excl. btw)*

* prijzen voor UNIZO-leden met KMO-Portefeuille. Bekijk de opleidingsinfo voor jouw specifieke prijs

Opleiding komt in aanmerking voor KMO-Portefeuille.

Thema: **Bedrijfsstrategie**

Aantal uren: 36

Inschrijven

[Masterclass Van klik tot klant-Word meester in digitaal zakendoen - Opleiding - TOPacademie](#)



Vragen?
ondernemersacademie@unizo.be

Dit leer je allemaal in deze masterclass:

04.05.26: Strategie & fundament: digitale sales funnel

Digitale groei begint bij een duidelijk plan: in deze module ontdek je hoe de digitale sales funnel werkt en hoe je je kanalen strategisch inzet om klanten aan te trekken, te overtuigen en te laten converteren. Je leert hoe online klanten écht bewegen — van eerste aandacht tot conversie — en welke digitale contactpunten (website, socials, mails, advertenties) op het juiste moment het verschil maken.

11.05.26: Strategie & fundament: optimaal gebruik van digitale kanalen

Je leert hoe elk kanaal — website, social media, nieuwsbrief en advertenties — een duidelijke rol speelt binnen je digitale strategie en waarom heldere taakverdeling cruciaal is. Daarnaast ontdek je welke content waar het beste werkt: van korte social posts voor aandacht tot diepgaande blogs en landingspagina's voor vertrouwen, nieuwsbrieven voor warme contacten en advertenties die op het juiste moment converteren.

18.05.26 (voormiddag): Doelgroepen & storytelling: wat is storytelling?

Je leert hoe storytelling je communicatie menselijker, helderder en overtuigender maakt en waarom klanten dat vandaag verwachten. Mensen zijn het beu om overspoeld te worden met generieke boodschappen. Ze willen voelen dat jij hén begrijpt, niet zomaar “een klant”. Dat is waar empathisch communiceren het verschil maakt

18.05.26 (namiddag): Doelgroepen & storytelling: doelgroepen, diensten & producten

Je past het storytellingmodel volledig toe op je eigen zaak en brengt je doelgroepen, aanbod en beloftes helder in kaart. We gaan daarbij verder dan de vraag “wie is mijn klant?”. Per doelgroep bouw je een duidelijk en realistisch profiel op dat je helpt begrijpen wat ze écht nodig hebben, waar ze wakker van liggen en welke meerwaarde jij concreet voor hen betekent.

28.05.26: Online optimaliseren: geheim van een website die opbrengt

Je website is geen visitekaartje. Het is een verkoopkanaal dat, als het goed staat, dag en nacht voor jou werkt. In deze sessie ontdek je de cruciale elementen die bepalen of bezoekers afhaken... of effectief klant worden.

01.06.20 (voormiddag): Slimmer online communiceren met AI: smart prompting & ideale klantprofiel

Je gaat met AI een volledig klantprofiel leren bouwen dat veel verder gaat dan een klassiek doelgroep-fiche. Met de juiste prompts creëer je een hyperrealistische avatar die denkt, voelt en beslist zoals jouw ideale klant. Dit AI-klantprofiel wordt een krachtig hulpmiddel voor al je communicatie.

01.06.26 (namiddag): Slimmer online communiceren met AI: copywriting met AI

Ontdek hoe je AI inzet als jouw persoonlijke content-assistent: een digitale collega die meedenkt en creëert, zodat je marketing sneller, consistent en efficiënter wordt — zonder je eigen creativiteit te vervangen. Je traint AI in jouw tone-of-voice en gebruikt het voor ideeën, posts, mails, website teksten, herschrijvingen en varianten om te testen.

04.06.26: Online optimaliseren: meer met mail en klantendata

E-mail en automation zijn nog steeds de meest onderschatte omzetkanalen voor KMO's. Je ontdekt hoe je klantendata strategisch gebruikt om leads stap voor stap te begeleiden tot ze effectief klant worden.

11.06.26: Online optimaliseren: geheim van goede socials

Ontdek hoe je content maakt die het algoritme én je klant raakt, boeit en in beweging brengt. Je leert hoe je één idee slim hergebruikt in meerdere formats, welke content werkt in elke fase van de funnel en hoe je de juiste mix maakt tussen short form en long form voor maximaal bereik en impact.

11.06.26: Online optimaliseren: workshop 'conversie uit de website'

Een diepgaande, praktijkgerichte workshop waarin we je website onder de loep nemen en optimaliseren. Je past conversietechnieken toe, herschrijft cruciale elementen en bouwt een website die meer bezoekers omzet in klanten.