



RITPLAN

ROUTEPLANNING & DISPATCHING

Van chaotische planning naar 5 minuten routeplanning

Een landingpagina + Google Ads-campagne voor een fictief B2B SaaS-product

PORTFOLIO-OEFENING · FICTIEVE CASE

Wesley Borgmans

KMO's die nog via Excel en telefoon plannen

Ritplan is een fictief B2B SaaS-product voor routeplanning en dispatching.
Doelgroep: Vlaamse/Belgische KMO's met 3 tot 50 voertuigen —
installateurs, elektriciens, koeriers — die dagelijks manueel plannen.

2 uur

planning per dag in Excel,
nu

5 min

planning met Ritplan

-23%

gereden kilometers na 3
maanden

*Doel van de landingpagina: aanmeldingen voor een gratis proefperiode,
aangestuurd via Google Search- en Facebook-ads.*

Drie profielen achter de knop

K

Karel

Zaakvoerder installatiebedrijf

Plant al 20 jaar via telefoon en Excel — wil professionaliseren zonder extra personeel.

S

Sofie

Planningsverantwoordelijke koeriersdienst

Jongleert met WhatsApp en papieren checklists — zoekt actief naar een oplossing via Google.

B

Bram

Operations manager technische dienst

Moet een ROI-verhaal voorleggen aan de directie en vergelijkt leveranciers.

Elke keuze volgt een conversieprincipe

- **Geen navigatiemenu** *Attention ratio 1:1*
- **Eén CTA, herhaald op 3 plekken** *Attention ratio 1:1*
- **Headline herhaalt de advertentie** *Message match*
- **Vaste merkkleuren & typografie** *Visuele continuïteit ad → pagina*
- **3 vertrouwenscijfers boven de vouw** *Vertrouwenssignaal vóór formulier*
- **Kort formulier: naam + e-mail** *Hogere afwerkgraad*

Above the fold



Gebouwd met Claude AI Design • gecentreerde koppen, geen navigatiemenu, CTA meteen zichtbaar boven de vouw.

3 invalshoeken, 6 varianten getest

PROBLEEM

Nooit Meer Dubbele Ritten

Ritplan plant elke nacht de snelste dagroute voor je ploeg. 14 dagen gratis.

KWANTIFICEERBAAR VOORDEEL

Bespaar 38% Reistijd

Minder tijd tussen afspraken, meer interventies per dag. Vanaf 3 voertuigen.

SOCIAAL BEWIJS

14 Monteurs, 1 Planning

Klanten bellen niet meer om te vragen waar de monteur blijft. Ontdek hoe.

Elke klik landt op de belofte

Advertentie “Bespaar 38% Reistijd” belooft een cijfer dat de bezoeker meteen terugziet in de vertrouwensstrip (-23% gereden kilometers). De andere twee advertenties draaien rond het wegvallen van telefoonrondes — letterlijk de eerste stap in de workflow-tijdlijn: “De planning staat er al.”

VERWACHT RESULTAAT — HYPOTHETISCH

~9-10%

geschatte conversieratio — in lijn met het gemiddelde voor toegewijde landingpagina's (tegenover 2-5% voor een gewone website), dankzij message match, attention ratio 1:1 en een kort formulier.

Portfolio-oefening zonder live advertentiedata — geen echte resultaten.

WAT DIT TOONT

Vaardigheden uit dit project



Conversiegerichte landingpagina's bouwen (CRO-principes)



Google Search-advertenties schrijven per doelgroep-invalshoek



Merkconsistentie tussen advertentie en pagina



Klantprobleem vertalen naar een heldere waardepropositie

Swipe door de volledige funnel — advertentie tot landingpagina.

Meer van dit werk: [portfolio-link](#) in de eerste comment / bio.