



Vragen over spelling?  
Twijfels over grammatica?  
Zoek je net dat tikkeltje meer, zodat je boodschap  
opvalt en bijblijft?

Stuur dan je tekst naar de Woordenwerf  
voor een **taalbeurt**.

Welke taalbeurt? Ontdek het aan de hand van dit  
gratis praktijkvoorbeeld.

ONZE OFFERTES BLOG CONTACTEER ONS Zoeken fr nl

HOME » HOE WERKT HET? **Mijn account**

**Hoe werkt dat ?**

- 1 U vult een formulier dat overeenstemt met de behoefte van u bedrijf
- 2 Wij brengen u verzoek over naar onze leveranciers die u een persoonlijke prijsofferte opstuurt
- 3 U vergelijkt de prijsoffertes en kiest de leverancier die u wenst

**Hulp nodig ?**

Laat hieronder uw gegevens achter en wij nemen contact met u op.

Uw email adres

Uw telefoonnummer

Your question

**Neem met mij contact op**

**Als User:**

Volg de weg naar de dienst of het product die u zoekt  
 Vul het formulier in en met uw contactgegevens  
 U krijgt een bevestiging per mail van uw aanvraag  
 Binnen de 48u wordt u door de geselecteerde leverancier(s) terug gecontacteerd.  
 Vergelijk en maak uw keuze  
 Deze service is volledig gratis en vrijblijvend

**Als leverancier:**

Schrijf u in op de pagina "Leverancier worden"  
 neemt terug contact met u op.  
 maakt een afspraak bij u.  
 Na acceptatie van beide kanten wordt het contract van samenwerking opgesteld.  
 U verzorgt ons het nodige om uw aanbieding on-line te zetten en om de leads te kunnen kwalificeren.  
 De gekwalificeerde leads worden per mail doorgestuurd en zijn altijd ter uw beschikking op uw ruimte op de site van  
 U neemt terug contact op met de prospecten binnen de 48u.  
 U verhoogt uw omzet en klantenbestand tegen een voordelige acquisitieprijs.

**Nous contacter**

## Gratis voorbeeld van een inspectieverslag van de Woordenwerf

Links zie je de originele tekst van een recente webpagina.

Zie jij wat eraan schort en niet lekker loopt? Ontdek het allemaal in dit **inspectieverslag**.

Zo weet je meteen ook wat de **drie verschillende taalbeurten** voor *jouw* teksten kunnen doen.

En steek onderweg enkele taaltips op zak. Gratis, in the pocket! Da's mooi meegenomen.

- 1 **Monstering van bemanning**
- 2 **Grootscheepse controle**
- 3 **Alle hens aan dek**

## Taalbeurt 1: Monsterring van bemanning

(Basiscontrole: nazicht van spelling + grammatica)

The screenshot shows a website interface with a navigation bar (HOME, HOE WERKT HET?, MIJN ACCOUNT) and a main content area. The main content area is divided into three sections: 'Hoe werk dat?', 'Als User:', and 'Als leverancier:'. The text in these sections contains several grammatical errors, which are highlighted with red numbers 1 through 8. The errors are: 1. Spelling errors (product, online, e-mailadres, on-line, email adres); 2. Missing or incorrect punctuation (leesteken, opstuurt, opsturen); 3. Grammatical errors (in-vullen, uw, uw bedrijf, uw verzoek); 4. Incorrect use of possessive pronouns (uw, uw bedrijf, uw verzoek); 5. Incorrect use of plural forms (leveranciers, leveranciers); 6. Incorrect use of verbs (vergelijk, Hoe werk dat?, moeten U vergelijkt, Hoe werkt dat?); 7. Incorrect use of possessive pronouns (de dienst, het product, de dienst, het product); 8. Incorrect use of possessive pronouns (uw contactgegevens, Vul uw contactgegevens).



### Wat bracht deze basiscontrole aan het licht?

- 1 **Spelling:** schrijf *product*, *online* en *e-mailadres* (niet: *product*, *on-line* en *email adres*).
- 2 **Leestekens:** plaats overal een leesteken achter een opsommingspunt of nergens, maar doe het consistent.
- 3 **Grammatica:** Het volledige werkwoord is invullen: *u vult een formulier in dat ...*
- 4 Het bezittelijk voornaamwoord is uw: uw *bedrijf*, uw *verzoek*.
- 5 ... *onze leveranciers die u een persoonlijke prijs offerte ~~opstuurt~~ opsturen* (*leveranciers* is een meervoudsvorm).
- 6 *U vergelijk en Hoe werk dat?* moeten *U vergelijkt en Hoe werkt dat?* zijn.
- 7 **Verkeerde verwijzing:** verander *de dienst of het product die u zoekt in de dienst die of het product dat u zoekt*. Nog vlotter is de meervoudsvorm: *de diensten of producten die u zoekt*.
- 8 - *Vul het formulier in en met uw contactgegevens*  
Juist: *Vul uw contactgegevens in op het formulier*.

.../...

# Taalbeurt 1: Monsterring van bemanning

(Basiscontrole: nazicht van spelling + grammatica)

The screenshot shows a website interface with a navigation bar at the top containing 'ONZE OFFERTES', 'BLOG', and 'CONTACTEER ONS'. A search bar and language flags (fr, nl) are also present. The main content area is titled 'Hoe werkt het?' and contains three numbered steps:

- 1 U vult een formulier dat overeenstemt met de behoefte van u bedrijf
- 2 Wij brengen u verzoek over naar onze leveranciers die u een persoonlijke prijsofferte opstuurt
- 3 U vergelijkt de prijsoffertes en kiest de leverancier die u wenst

Below the steps is a section titled 'Als User:' with an image of a woman. The text includes: 'Volg de weg naar de dienst of het product die u zoekt', 'Vul het formulier in en met uw contactgegevens', 'U krijgt een bevestiging per mail van uw aanvraag', 'Binnen de 48u wordt u door de geselecteerde leverancier(s) terug gecontacteerd.', 'Vergelijk en maak uw keuze', 'Deze service is volledig gratis en vrijblijvend'. Red annotations '9' and '10' are placed over the text.

Below this is a section titled 'Als leverancier:' with an image of a woman. The text includes: 'Schrijf u in op de pagina "Leads" worden', 'neemt terug contact op.', 'maakt een afspraak bij u.', 'Na acceptatie van beide kanten wordt het contract van samenwerking opgesteld.', 'U verzorgt ons het nodige om uw aanbieder te zetten en om de leads te kunnen inzetten.', 'De gekwalificeerde leads worden per mail opgestuurd en zijn altijd ter uw beschikking op uw ruimte op de site van'. Red annotations '11', '12', and '13' are placed over the text.

At the bottom left is a green button labeled 'Nous contacter'. On the right side of the page is a 'Mijn account' button and a 'Hulp nodig?' section with a form for email address, telephone number, and a question, with a 'Neem met mij contact op' button below it. A red annotation '14' is placed over the 'Hulp nodig?' section.



## Wat bracht deze *basiscontrole* aan het licht?

.../...

- 9 *per mail* staat op de verkeerde positie in de zin:  
U krijgt een bevestiging *per mail* van uw aanvraag.  
Schrijf: U ontvangt *per e-mail* een bevestiging van uw aanvraag.
- 10 Schrap het overbodige: Deze service is ~~volledig~~ gratis en vrijblijvend.
- 11 Verkeerd voorzetsel: ~~maakt~~ maakt een afspraak ~~bij~~ met u.
- 12 Staaende uitdrukking: je schrijft niet *ter uw beschikking*, maar *te uwer beschikking* of *tot uw beschikking*.  
Liever nog wat vlotter? Gebruik dan *beschikbaar*.
- 13 Betekenisverschil en vakjargon: *prospecten* of *prospects*?  
*Prospecten* betekent 'uitzichten' of 'verschieten'. Als bouwkundige term staat het voor 'projecties van de voorzijde van een bouwwerk op een verticaal vlak'. Bedoel je hier *mogelijke gegadigden, kandidaten of klanten*? Gebruik dan het meervoud *prospects*. Beter nog: verschuil je niet achter vakjargon als *prospects* en *leads*, maar verhelder je tekst met *aanvragers* en *aanvragen*.
- 14 Woordkeuze: Laat hieronder uw gegevens achter ...  
*Achterlaten* wekt de indruk dat ~~het~~ het niet zo nauw neemt met de ingevulde gegevens en aanvraag.  
*Bezorg ons uw gegevens*, *Vul hier uw gegevens in* of *Stel ons hier uw vraag* is directer en schept meteen een band tussen zender en lezer.

## Taalbeurt 2: Grootscheepse controle

(Uitgebreide controle: nazicht van spelling + grammatica + stijl)

The screenshot shows a website interface with several elements annotated with numbers 1 through 7:

- 1** Points to the first step in the 'Hoe werkt dat?' section: 'U vult een formulier dat overeenstemt met de behoefte van u bedrijf'.
- 2** Points to the second step: 'Wij brengen u verzoek over naar onze leveranciers die u een persoonlijke prijsofferte opstuurt'.
- 3** Points to the third step: 'U vergelijkt de prijsoffertes en kiest de leverancier die u wenst'.
- 4** Points to the 'Als leverancier' section.
- 5** Points to the 'Als User' section.
- 6** Points to the bottom text: 'U verhoogt uw omzet en klantenbestand tegen een voordelige acquisitieprijs.'
- 7** Points to the 'Hulp nodig?' sidebar, specifically the 'Neem met mij contact op' button.



### Wat bracht deze *uitgebreide controle* nog meer aan het licht?

- 1** *Overbrengen naar* lijkt een fysieke handeling en is verouderd in deze context. Kies voor een eigentijdse formulering als: *Wij bezorgen uw verzoek aan ...*
- 2** *Als User*. Waarom hier het Engelse *User* als je verderop het Nederlandse woord *leverancier* gebruikt? Gebruik een klantvriendelijk woord als *klant*.
- 3** *Passieve zin*: *Binnen de 48u wordt u door de geselecteerde leverancier(s) terug gecontacteerd.*  
Kies voor een actieve formulering:  
*Binnen 48 uur nemen de geselecteerde leveranciers contact met u op.*  
(schrijf ook: *binnen 48 uur*; *de* is overbodig.)
- 4** *Passieve zin*: *Na acceptatie van beide kanten wordt het contract van samenwerking opgesteld.*  
Maak de zin actief: *Samen leggen we onze samenwerkingsvoorwaarden vast in een samenwerkingscontract.*
- 5** *Regionaal*: *contacteren* en *terug* in de betekenis van opnieuw/wederom is Belgisch-Nederlands en geen algemeen Nederlands. Gebruik *contact opnemen met* en *opnieuw*. (De imperatief *Contacteer mij* mag wel.)
- 6** *Woordkeuze*: *U verhoogt uw omzet en klantenbestand ...*  
Je omzet wil je *verhogen* en je klantenbestand wil je graag *uitbreiden*.
- 7** *x neemt contact met y op* en *x neemt met y contact op*: Kies voor één consistente formulering. Gebruikelijk is: *x neemt contact met y op*.

## Taalbeurt 3: Alle hens aan dek

(Totale controle: nazicht van spelling + grammatica + stijl + inhoud)

The screenshot shows a website interface with several elements annotated with numbers 1 through 8:

- 1**: Points to the top navigation bar.
- 2**: Points to the 'HOME' and 'HOE WERKT HET?' links.
- 3**: Points to the first step in the 'Hoe werkt dat?' section: 'U vult een formulier dat overeenstemt met de behoefte van u bedrijf'.
- 4**: Points to the 'Your question' input field in the 'Hulp nodig?' sidebar.
- 5**: Points to the second step in the 'Hoe werkt dat?' section: 'Wij brengen u verzoek over naar onze leveranciers die u een persoonlijke prijsofferte opstuurt'.
- 6**: Points to the 'Als User:' section.
- 7**: Points to the 'Als leverancier:' section.
- 8**: Points to the 'Nous contacter' button.

## Wat bracht deze *totale controle* nog meer aan het licht?

- 1** Bedrijfsnaam: het gebruik van hoofdletters in het bedrijfslogo wijkt af van de schrijfwijze van de bedrijfsnaam op de rest van de website. Pas het ene aan het andere aan. En doe het consistent.
- 2** Onduidelijke verwijzing: *Hoe werkt het/dat?* en *Hulp nodig?*  
Kies voor duidelijkheid: *Hoe werkt* [redacted]? En geef aan dat het gedeelte rechts bedoeld is voor twijfelaars: *Hebt u eerst nog een vraag?*
- 3** Taalvermenging: vervang de Franse knop *Nous contacter* door zijn Nederlandse equivalent: *Neem nu contact op* of *Neem nu contact met mij op*. Of formuleer het directer en wervend: *Ja, ik wil klant of leverancier worden*.
- 4** Taalvermenging: vervang de Engelse tekst *Your question* door *Uw vraag*. Of beter nog, maak het actiever met een werkwoord: *Stel hier uw vraag*.
- 5** Kromspraak:  
*U vult een formulier (in) dat overeenstemt met de behoefte van u(w) bedrijf*  
Dus je moet alleen dát formulier invullen dat overeenstemt met je behoeften, geen ander formulier? Of bedoel je ... ?  
Vermijd ambiguïteit en misverstanden met deze formulering: *Vul het formulier in en geef aan waar u als bedrijf naar op zoek bent*.
- 6** Verander *Leverancier worden* in een link, zodat je meteen kunt doorklikken.
- 7** Woordkeuze: *U verzorgt ons het nodige* moet zijn: *U bezorgt ons het nodige*.
- 8** Gebruik bullets: ze brengen structuur in je tekst en bieden je lezer houvast. Gebruik getallen als de lezer enkele stappen moet uitvoeren.

Hoe werk dat ?

- 1 U vult een formulier dat overeenstemt met de behoefte van u bedrijf
- 2 Wij brengen u verzoek over naar onze leveranciers die u een persoonlijke prijsofferte opstuurt
- 3 U vergelijkt de prijsoffertes en kiest de leverancier die u wenst

**Als User:**

Volg de weg naar de dienst of het produkt die u zoekt  
 Vul het formulier in en met uw contactgegevens  
 U krijgt een bevestiging per mail van uw aanvraag  
 Binnen de 48u wordt u door de geselecteerde leverancier(s) terug gecontacteerd.  
 Vergelijk en maak uw keuze  
 Deze service is volledig gratis en vrijblijvend

**Als leverancier:**

Schrijf u in op de pagina "Leverancier worden"

neemt terug contact met u op.

maakt een afspraak bij u.

Na acceptatie van beide kanten wordt het contract van samenwerking opgesteld.

U verzorgt ons het nodige om uw aanbieding on-line te zetten en om de leads te kunnen kwalificeren.

De gekwalificeerde leads worden per mail doorgestuurd en zijn altijd ter uw beschikking op uw ruimte op de site van .

U neemt terug contact op met de prospecten binnen de 48u.

U verhoogt uw omzet en klantenbestand tegen een voordelige acquisitieprijs.

Nous contacter

Hulp nodig?

Laat hieronder uw gegevens achter en wij nemen contact met u op.

Uw email adres

Uw telefoonnummer

Your question

Neem met mij contact op

## ORIGINELE VERSIE

helpt u verder in drie stappen

- 1 Vul het formulier in en geef aan waar u als bedrijf naar op zoek bent.
- 2 Wij stellen uw aanvraag voor aan onze leveranciers en zij bezorgen u een persoonlijke prijsofferte op maat.
- 3 Vergelijk de prijsoffertes en selecteer de leverancier die het beste bij u past.

**Word klant in 1-2-3.**

1. Kies op onze startpagina de diensten of producten die u zoekt en vul uw contactgegevens in. U ontvangt per e-mail een bevestiging van uw aanvraag. En wij doen de rest.

2. Binnen 48 uur bezorgen de geselecteerde leveranciers u een voorstel op maat.

3. Vergelijk de offertes en kies het aanbod dat het beste bij u past.

Toch geen geschikte offerte ontvangen? Dat kost u niets. Deze service is immers gratis en vrijblijvend.

**Hoe leverancier worden in drie stappen?**

1. Schrijf u in op de pagina [Leverancier worden](#). maakt met u een afspraak. En samen leggen we onze samenwerkingsvoorwaarden vast in een samenwerkingscontract.

2. Bezorg ons alle informatie over uw aangeboden diensten of producten. Wij plaatsen deze op en u haalt binnenkort uw eerste aanvraag binnen.

3. U ontvangt van ons alle aanvragen per e-mail. U vindt ze ook altijd terug op uw leveranciersaccount bij . Neem binnen 48 uur contact op met de aanvragers en haal die order binnen.

Zo breidt u uw klantenbestand uit en verkoopt u meer. Eenvoudig en voordelig. Met de hulp van .

Ja, ik wil nu klant of leverancier worden

Hebt u eerst nog een vraag?

Stel ons hier uw vraag. Wij nemen spoedig contact met u op.

Uw e-mailadres

Uw telefoonnummer

Stel hier uw vraag

Ja, neem spoedig contact met mij op

## HERWERKTE VERSIE