Extra vragen toevoegen aan de checkout van een verkoopfunnel en de antwoorden opslaan in het CRM

Verkoopfunnels & Shop · https://autorespond.nl/docs/extra-vragen-toevoegen-aan-de-checkout-van-een-verkoopfunnel-en-de-antwoorden-opslaan-in-het-crm/

Module

Deze handleiding hoort bij de module **Shop & salesfunnels**. Die zit in E-mail + Shop en Alles-in-één en kun je ook los aan je pakket toevoegen. Bekijk wat de module doet

Wil je tijdens het afrekenen extra informatie van je klant uitvragen? Denk aan een vraag als “Hoe heb je ons gevonden?” of, bij een opleiding, welke vooropleiding en werkervaring iemand heeft. Aan de afrekenpagina van een individuele verkoopfunnel voeg je hiervoor eenvoudig eigen velden toe. In deze handleiding maak je zo’n extra vraagveld aan, zet je het op de afrekenpagina en koppel je het antwoord aan een aangepast contactveld in het CRM. Zo zie je het antwoord van elke koper automatisch terug op de contactkaart.

*De checkout-velden in Autorespond zijn gebaseerd op **FunnelKit** en de CRM-koppeling op **WP Fusion**, beide inbegrepen in je pakket. Lees de Engelse documentatie*

Stap 1: Maak een aangepast contactveld aan in het CRM

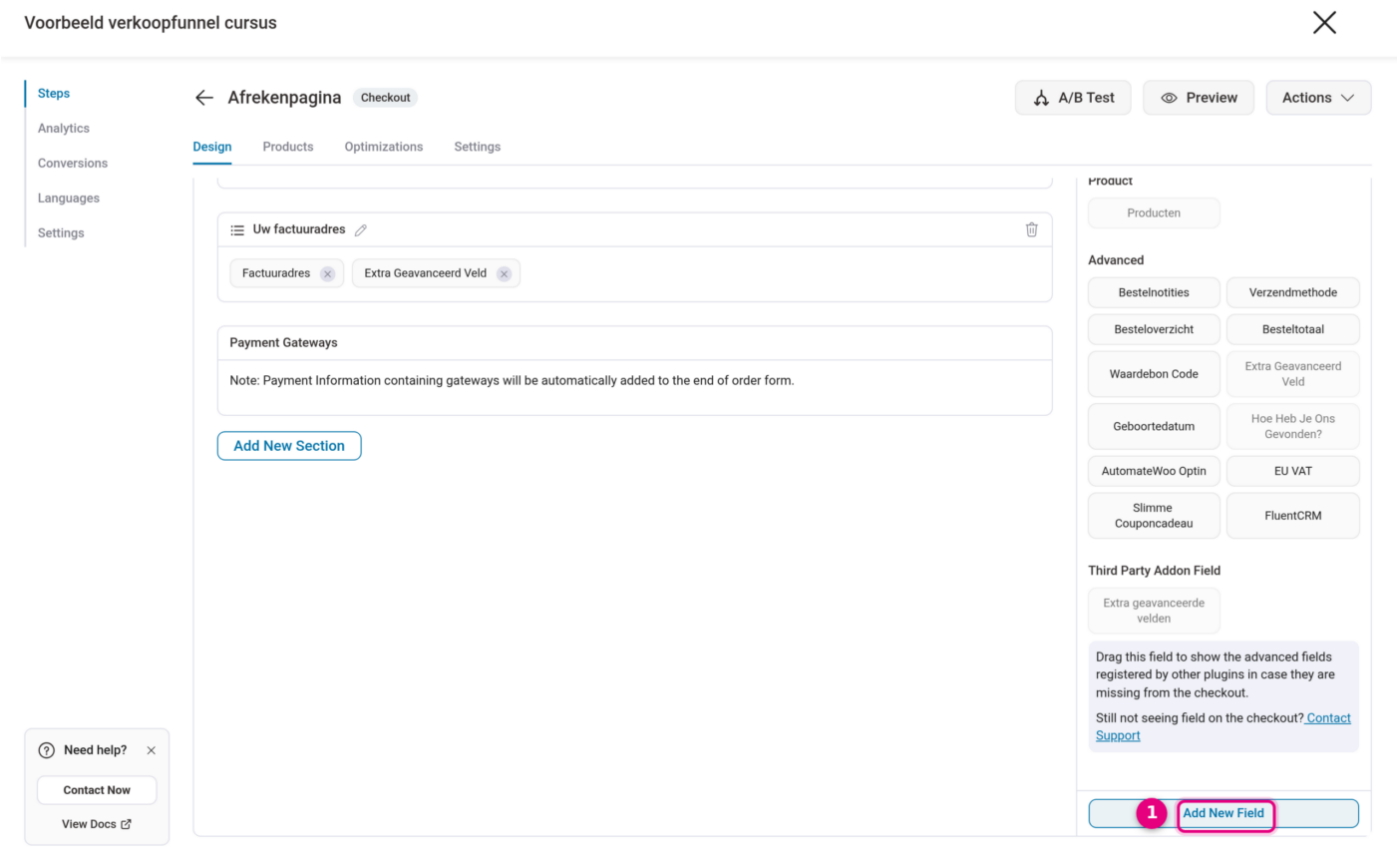
Maak eerst het contactveld aan waarin het antwoord straks wordt opgeslagen. Dan is de koppeling in stap 5 en 6 direct in te stellen.

1. Ga naar **CRM & Emails → CRM Instellingen → Aangepaste velden**
2. Klik op **Veld toevoegen**
3. Kies een veldtype dat past bij je vraag. Voor een open vraag kies je **Tekst**; voor een meerkeuzevraag kies je **Selecteer keuze** en voer je exact dezelfde opties in als je straks in de checkout gebruikt (let op hoofdletters en schrijfwijze)
4. Geef het veld een duidelijke naam, bijvoorbeeld: *Hoe heb je ons gevonden?*
5. Sla het veld op

Meer over aangepaste velden lees je in Aangepaste contactvelden instellen.

Stap 2: Open de afrekenpagina van je verkoopfunnel

1. Ga naar **Verkoopfunnels → Individuele Funnels** en open de funnel waaraan je de vraag wilt toevoegen
2. Klik in het stappenoverzicht (**Steps**) op de checkout-stap, meestal **Afrekenpagina** genoemd
3. Je komt op het tabblad **Design**. Scroll naar het blok **Checkout Form Fields**



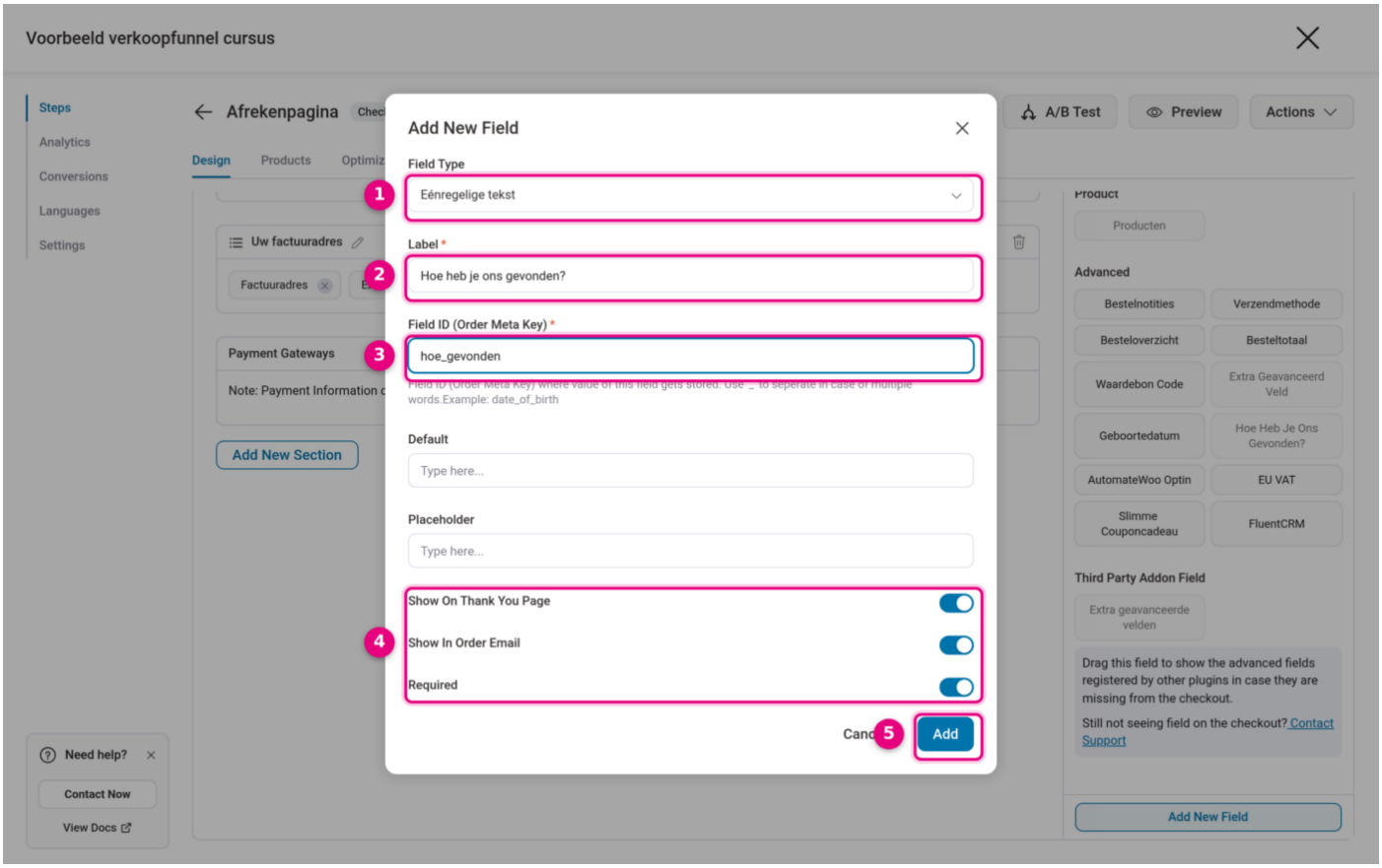
De checkout-stap van de funnel, tabblad Design, met het blok Checkout Form Fields.

Wat zie je op dit scherm:

- Links onder **Form Sections** staan de secties van het afrekenformulier, bijvoorbeeld *Uw informatie*, *Uw plannen* (de productkeuze), *Uw factuuradres* en *Payment Gateways*. Dit is de indeling die de klant op de afrekenpagina ziet
- Rechts onder **Fields** staan alle beschikbare velden, verdeeld in **Basic** (naam, e-mail, adres), **Product** en **Advanced** (onder andere Bestelnotities, Geboortedatum en Waardebon Code)
- **(1)** Met de knop **Add New Field** onderaan de rechterkolom maak je een eigen veld aan

Stap 3: Maak het extra veld aan met Add New Field

Klik op **Add New Field**. Er opent een venster waarin je het veld instelt.



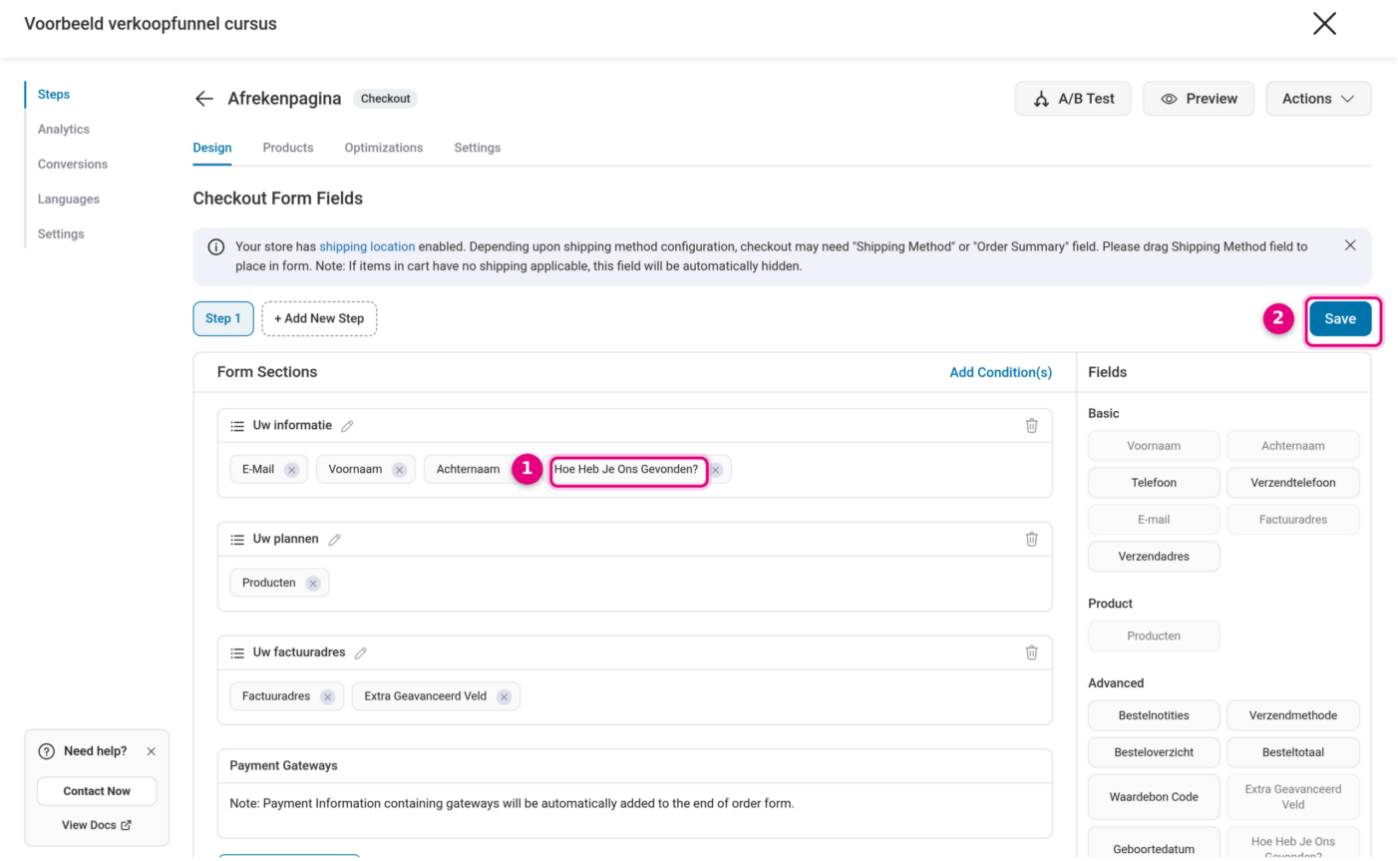
Het Add New Field-venster met de instellingen voor het extra veld.

1. **Field Type**: het soort veld. Voor een open vraag kies je **Eénregelige tekst**. Andere opties zijn: Selectievakje, Radio, HTML, Keuzelijst, Selecteer2 (keuzelijst met zoekfunctie), Meerdere selecteren, Alinea Tekst (groot tekstvak), Nummer, Tel., Verborgen, Wachtwoord, E-mail en Bestand uploaden
2. **Label**: de vraag zoals de klant die ziet, bijvoorbeeld *Hoe heb je ons gevonden?*
3. **Field ID (Order Meta Key)**: de technische naam waaronder het antwoord bij de bestelling wordt opgeslagen. Gebruik kleine letters en een liggend streepje tussen woorden, bijvoorbeeld *hoe_gevonden*. Deze naam heb je in stap 6 weer nodig
4. Daaronder staan nog enkele opties: **Default** (vooraf ingevulde waarde) en **Placeholder** (voorbeeldtekst in het lege veld) kun je meestal leeg laten. Met de schakelaars bepaal je of het antwoord op de bedanktpagina komt (**Show On Thank You Page**), in de bestelbevestiging staat (**Show In Order Email**) en of het veld verplicht is (**Required**)
5. Klik op **Add**. Het veld verschijnt nu rechts in de lijst onder **Advanced**

Stap 4: Sleep het veld in het formulier en sla op

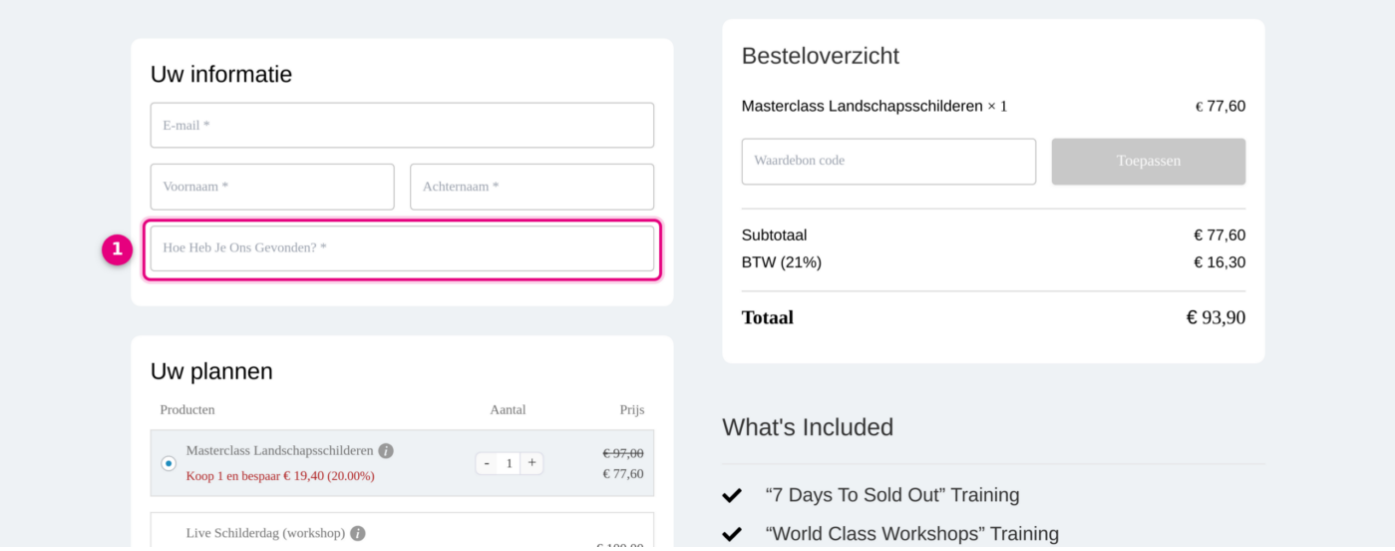
Een nieuw veld staat na het aanmaken alleen nog in de lijst met beschikbare velden. Het staat pas op de afrekenpagina als je het in een sectie plaatst:

1. **(1)** Sleep het veld vanuit de rechterkolom naar de gewenste plek in een sectie, bijvoorbeeld onder *Achternaam* in de sectie *Uw informatie*
2. **(2)** Klik rechtsboven op **Save**



Het extra veld staat in de sectie Uw informatie (1). Sla de wijziging op met Save (2).

Bekijk daarna de afrekenpagina via de **Preview**-knop of de **Page URL** die bovenaan het Design-tabblad staat. De klant ziet het veld nu in het afrekenformulier:

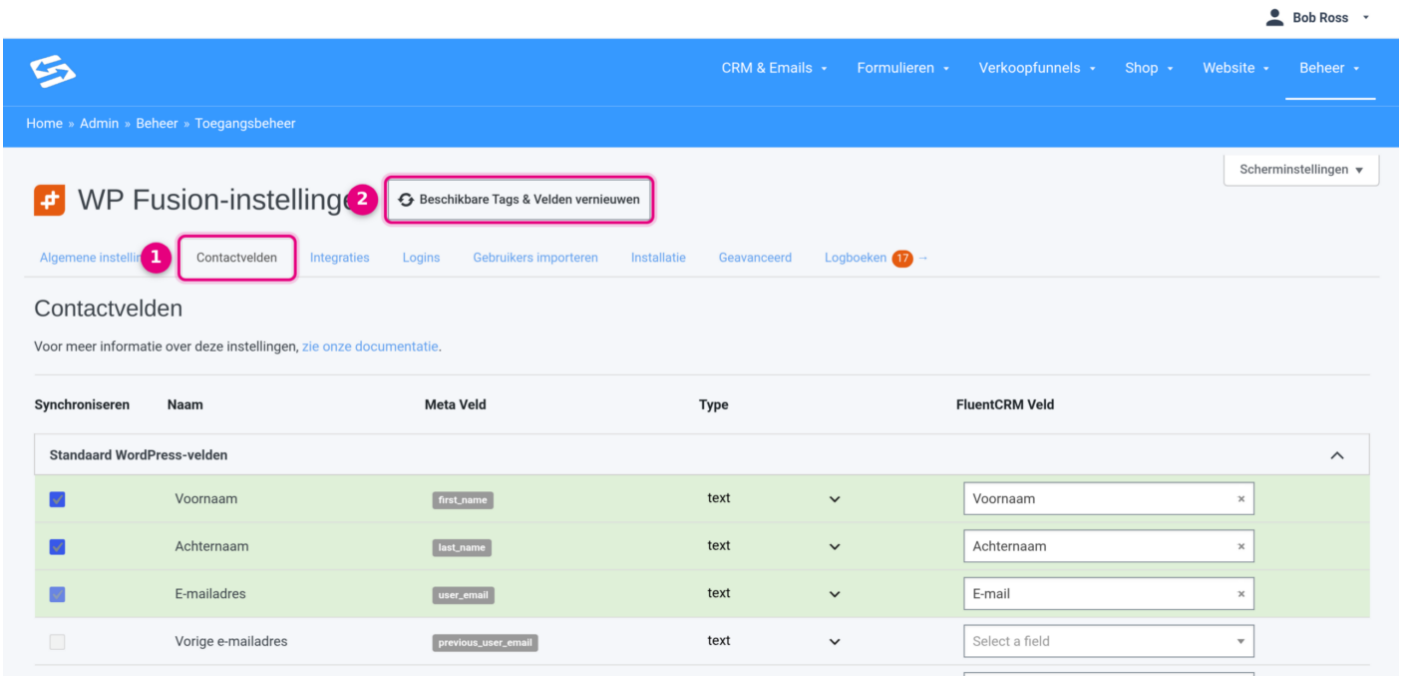


De extra vraag op de afrekenpagina zoals de klant die ziet (1).

Stap 5: Open de contactvelden van de CRM-koppeling

Het antwoord wordt nu bij de bestelling opgeslagen. Om het ook op de contactkaart in het CRM te krijgen, koppel je het checkout-veld aan het contactveld uit stap 1.

1. Ga naar **Beheer → Toegangsbeheer** (de WP Fusion-instellingen)
2. **(2)** Klik bovenaan op **Beschikbare Tags & Velden vernieuwen** en herlaad daarna de pagina, zodat je nieuwe veld in de lijsten verschijnt
3. **(1)** Open het tabblad **Contactvelden**

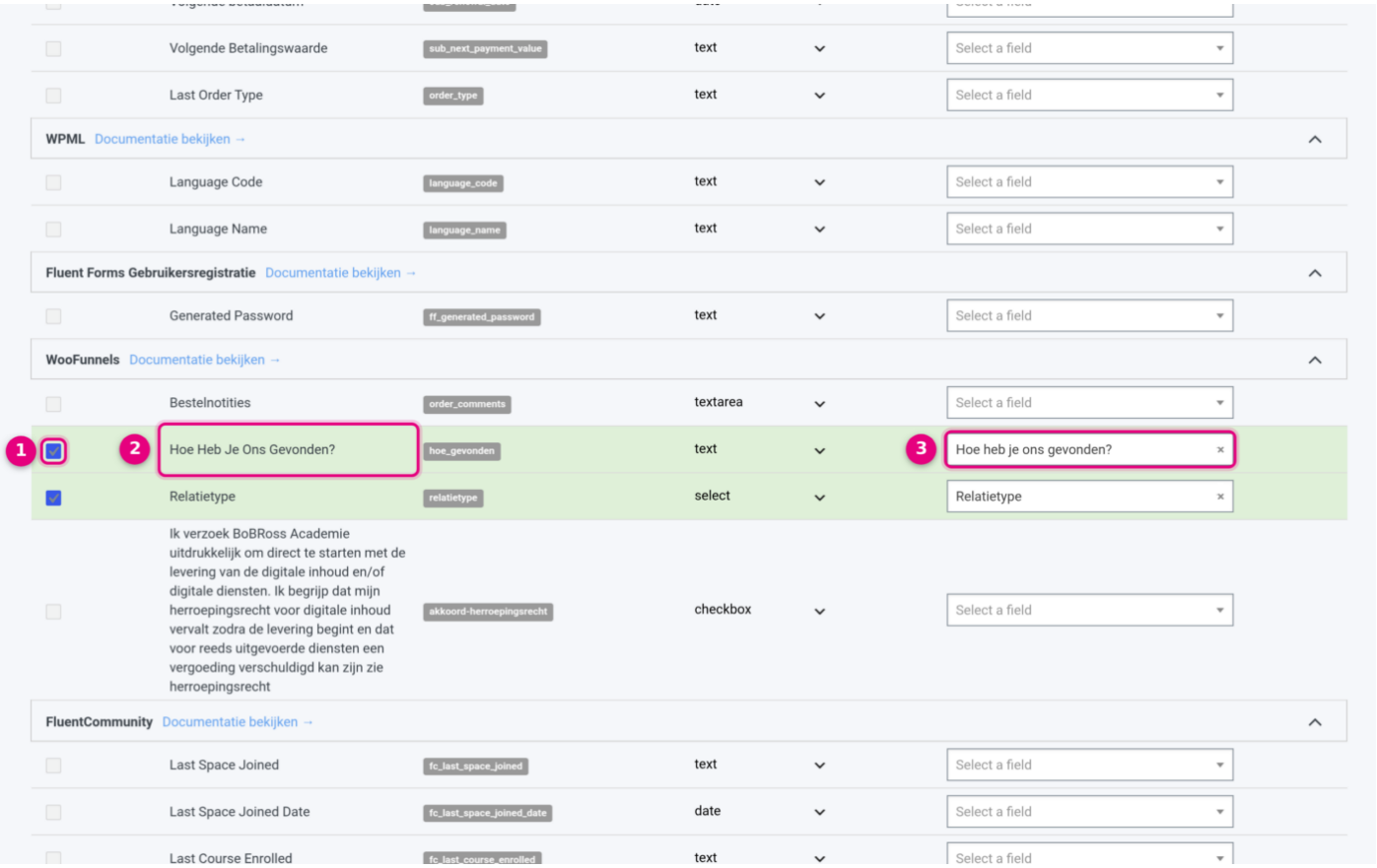


De WP Fusion-instellingen met het tabblad Contactvelden (1) en de knop Beschikbare Tags & Velden vernieuwen (2).

Stap 6: Koppel het checkout-veld aan het CRM-veld

Op het tabblad Contactvelden staan alle velden die gesynchroniseerd kunnen worden, gegroepeerd per onderdeel. Je checkout-veld vind je in de groep **WooFunnels**, herkenbaar aan de Field ID uit stap 3 in de kolom **Meta Veld**.

1. **(1)** Vink in de kolom **Synchroniseren** het vakje voor de rij aan
2. **(2)** Controleer of dit de juiste rij is: hier staan het label en de Field ID van je checkout-veld
3. **(3)** Kies in de kolom **FluentCRM Veld** het aangepaste contactveld uit stap 1 (je vindt het in de groep *Custom Fields*)
4. Klik onderaan de pagina op **Wijzigingen opslaan**

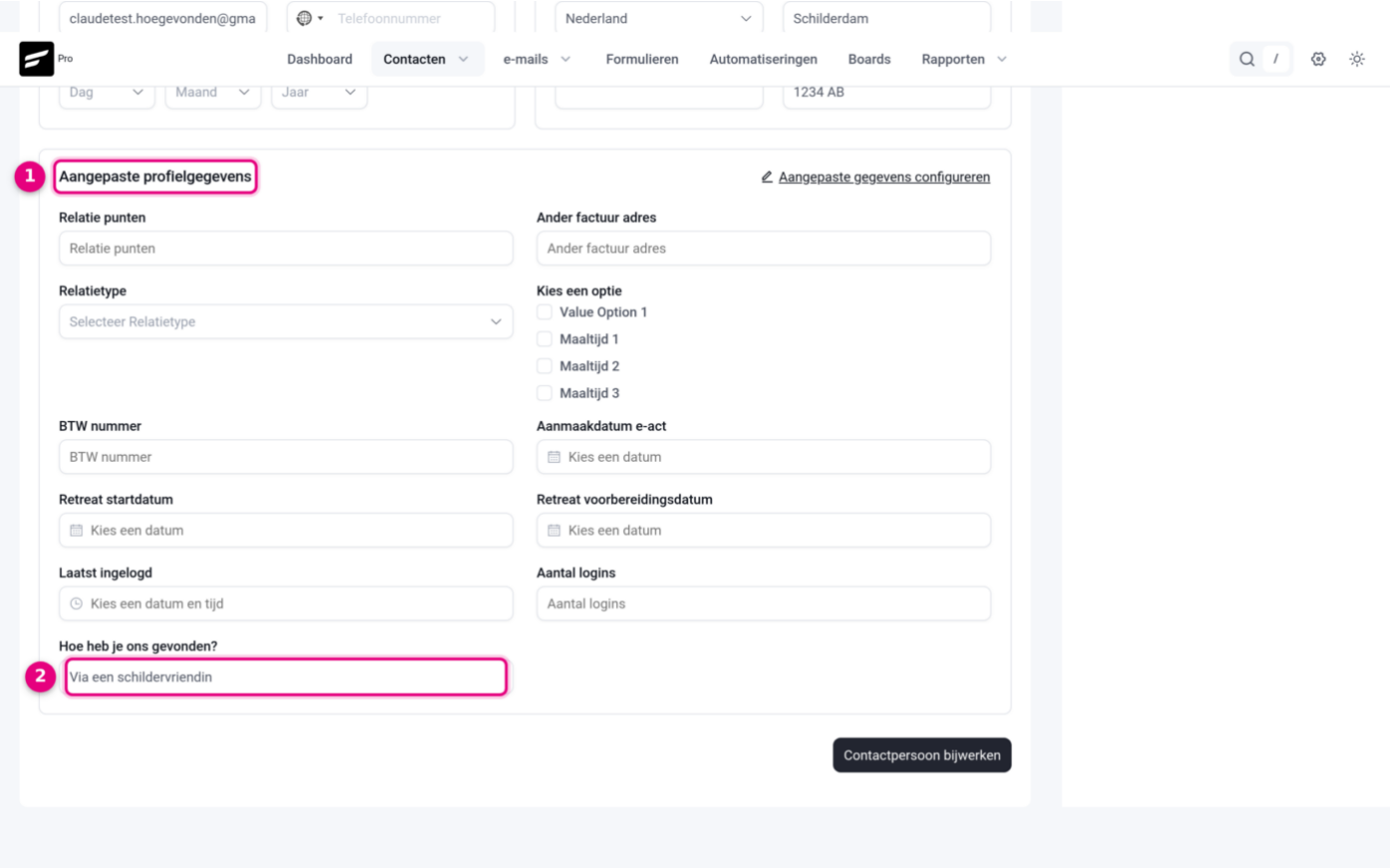


De rij van het checkout-veld in de groep WooFunnels: synchroniseren aan (1), veldnaam en Field ID (2) en het gekoppelde CRM-veld (3).

Stap 7: Test de koppeling en bekijk de contactkaart

1. Plaats een testbestelling via de afrekenpagina van de funnel en vul het extra veld in. Test in een incognitovenster met een e-mailadres dat nog niet als contact bestaat, anders zie je het resultaat niet goed terug

2. Ga na de bestelling naar **CRM & Emails → Contacten** en open het contact van de testbestelling
3. **(1)** Scroll op het tabblad **Overzicht** naar de sectie **Aangepaste profielgegevens**
4. **(2)** Daar staat het ingevulde antwoord in je aangepaste veld



De contactkaart met het opgeslagen antwoord onder Aangepaste profielgegevens (1 en 2).

Het antwoord blijft daarnaast altijd bij de bestelling zelf bewaard. Je vindt het terug via **Shop → Bestellingen** in de betreffende bestelling, en (afhankelijk van de schakelaars uit stap 3) op de bedanktpagina en in de bestelbevestiging.

Zie je het veld niet op je afrekenpagina?

Controleer dan deze punten:

- Elke funnel heeft zijn **eigen** afrekenpagina. Extra velden gelden alleen voor de funnel waarin je ze hebt toegevoegd, niet automatisch voor andere funnels of voor de algemene winkelcheckout
- Test via de **Page URL** of de **Preview**-knop van de checkout-stap zelf. Als je via de gewone productpagina of winkelwagen afrekent, kom je op de algemene winkelcheckout terecht en zie je de funnelvelden niet

- Controleer of het veld echt in een sectie onder **Form Sections** staat (stap 4) en niet alleen in de lijst met beschikbare velden rechts, en of je op **Save** hebt geklikt
- Wil je dezelfde vraag op de algemene winkelcheckout stellen? Dat werkt op precies dezelfde manier via **Verkoopfunnels → Winkelcheckout**

Gerelateerde artikelen

- Een verplichte akkoordcheckbox toevoegen aan de checkout en koppelen aan het CRM
- Aangepaste contactvelden instellen
- Relatietype vastleggen tijdens checkout via aangepaste velden

Met Autorespond verzamel je tijdens het afrekenen precies de informatie die je nodig hebt en staat die automatisch op de contactkaart in je CRM. Zo heb je alles over je klant op één plek.

Ontdek wat Autorespond voor jou kan doen →