



Versie september 2017

ONLINE MARKETING

Alleen een goede website is niet genoeg...

Wanneer jouw nieuwe website door Vindingrijck is ontwikkeld, worden daarbij altijd goede overwegingen gemaakt met betrekking tot vorm, functie en inhoud. Je zult echter ook rekening moeten houden met hoe je potentiële klanten effectief kunt bereiken en hogere conversies realiseert.

Als je wilt dat jouw website succesvol wordt én blijft, moet je voortdurend aandacht schenken aan **content** (i.v.m. actualiteit en kwaliteit), **techniek** (i.v.m. veiligheid, betrouwbaarheid en continuïteit) en **marketing** (i.v.m. vindbaarheid en effectiviteit). Ook online gaat het immers om zien en gezien worden

Waarom is online marketing belangrijk?

Met een nieuwe website wil je ook graag meer klanten trekken. Echter, mensen moeten je dan wel kunnen vinden. Met online marketing kan je ervoor zorgen dat jouw website goed gevonden wordt door zoekmachine en dus ook door potentiële klanten.

Door jouw internetpagina's te optimaliseren wordt de kans vele malen groter dat je meer bezoekers krijgt op jouw website. Voor iedere website zijn verschillende online marketingmiddelen geschikt om zoveel mogelijk mensen uit de doelgroep aan te trekken.

Zelf doen of laten doen?

SPECIFICATIES EN STAPPENPLAN ONLINE MARKETING

Wil je hulp bij het opstellen van een online marketingplan? Laat Vindingrijck je dan adviseren en maak gebruik van onze diensten! Kies één of meerdere van de onderstaande middelen en wij helpen je, zodat je nog beter gevonden wordt. Voor elk middel is een leaflet beschikbaar waarin beschreven staat wat Vindingrijck voor je kan betekenen

WAAROM?

Vindingrijck kan een online marketingplan voor je opstellen en je website optimaliseren. Ook kunnen we je helpen met het verbeteren van jouw vindbaarheid en het genereren van nieuwe leads. Naast comfort en gemak biedt dit jou onder andere de volgende voordelen:

- Betrokkenheid van klanten / Klantloyaliteit
- Conversieverhoging
- Naamsbekendheid
- Een zoekmachine geoptimaliseerde website
- Inzicht in de resultaten die worden bereikt met jouw nieuwe website

WAT?

- Zoekmachine optimalisatie (Seo)
- Zoekmachine adverteren (Sea)
- E-mail marketing
- Social media marketing / adverteren
- Online advertising
- Retargeting / remarketing
- Mobile marketing
- Online video advertising



HOE?

1. Bepaal je online autoriteit.

Waar sta je voor? Wat is je visie? Wat is je onderscheidend vermogen?

2. Bepaal en specificeer je doelgroep.

Welke social media, websites en blogs bezoekt de doelgroep? Waar praat de doelgroep over? Welke interesses delen ze?

3. Bepaal je doelstellingen.

Wat wil je bereiken? Het uiteindelijke doel zal meestal omzet en verkoop zijn maar staar je hier echter niet op blind. Probeer te bepalen wat je eerst moet bereiken voordat je meer omzet bereikt.

4. Kies de juiste middelen.

Wanneer je weet waar je doelgroep zich bevindt en wat je wilt bereiken, kies je de middelen die hierop aansluiten. Kies hiervoor de kanalen waar je doelgroep zit en gebruik geschikte tools om je doelgroep te bereiken. Vraag ons eventueel om advies over de verschillende mogelijkheden.

5. Maak een contentplan.

Elk online kanaal vraagt om andere content. Gebruik een contentkalender om je marketingactiviteiten in te plannen en leg deze naast je online middelen. Welk kanaal en welke boodschap hoort bij welke marketingactiviteit?

6. Blijf monitoren en bijstellen.

Blijf meten wat het effect is van je activiteiten. Wanneer het gewenste resultaat uitblijft, stel dan één van de bovenstaande stappen bij.

KOSTEN?

Voor elke soort marketing- of communicatie-inspanning is er een plan, een budget en een planning nodig. Omdat het vrijwel altijd maatwerk is, kunnen we nu niet aangeven wat de kosten hiervan zijn. Maar als jij aangeeft wat je wilt dan maken we met plezier een concrete begroting. Neem dus gerust contact met ons op want we vinden het fijn om iets voor je te mogen betekenen en je bij te staan bij het bereiken van jouw (online) successen.