

INSPIRATIEMAGAZINE

Browsr

MARKETING_{edition}

In dit inspiratiemagazine
vind je

Hoe jouw website de
top 10 van Google
bestormt

3 praktijkverhalen
van onze klanten

Transformeer je
webshop in een
marketing machine

Bekijk de **5** belangrijkste
marketingtrends in dit magazine

INHOUDS OPGAVE

Introductie	03
Hoger in Google	04
Hoofdstuk 1	05
Hoofdstuk 2	07
Hoofdstuk 3	08
Hoofdstuk 4	11
Hoofdstuk 5	13
Hoofdstuk 6	15
Hoofdstuk 7	16
Waarom een website?	19
Marketingtrends	20
Browsr	22
Marketing machine	23
Van start tot finish	24
Case 1	27
Case 2	29
Case 3	31
Browsr reviews	33
Onze experts	35
Helpdesk	36
Cursus	

WELKOM

INTRODUCTIE

Wat je online plannen ook zijn, laat het een investering zijn die omzet & succes genereert voor je bedrijf. Wij helpen je om online te stralen en jouw dromen te realiseren. Wil jij vandaag nog starten om je online business te laten groeien? Dan ben je op het juiste adres.

Mocht jij ondernemer zijn, dan is de kans groot dat jij de kracht van het internet zelf al ondervonden hebt. Met behulp van het internet heb je de kans om nieuwe markten aan te boren en om meer mensen te bereiken.

Het hebben van een goede online presence is dan in ieder geval erg belangrijk.

Het hebben van een website is dus stap 1, maar dan ben je er nog niet. Steeds meer ondernemers kiezen ervoor om de online markt te betreden. Dit zorgt ervoor dat de concurrentie op het internet ook steeds groter wordt.

Kortom, ook op het internet zal jij het verschil moeten maken met de concurrentie. Speciaal voor jou hebben wij dit magazine samengesteld om je te informeren, te inspireren en je bij te praten over de laatste trends en ontwikkelingen.

Wij wensen je heel veel leesplezier!

Mark Bisselink

HOGER IN GOOGLE

Hoe jouw website de top 10 van Google bestormt



De meeste webmasters weten hoe belangrijk het is om een goede positie binnen Google te hebben. Vrijwel iedereen maakt gebruik van deze zoekmachine. Dit betekent dat je veel nieuwe bezoekers kunt krijgen als je een hogere positie binnen Google krijgt. Je positie binnen Google begint echter pas echt invloed te krijgen als je binnen de top 10 zoekresultaten te vinden bent; de meeste mensen zoeken namelijk niet verder dan de eerste pagina. In dit e-book lees je hoe je jouw website binnen de top 10 zoekresultaten krijgt.

HOOFDSTUK 1

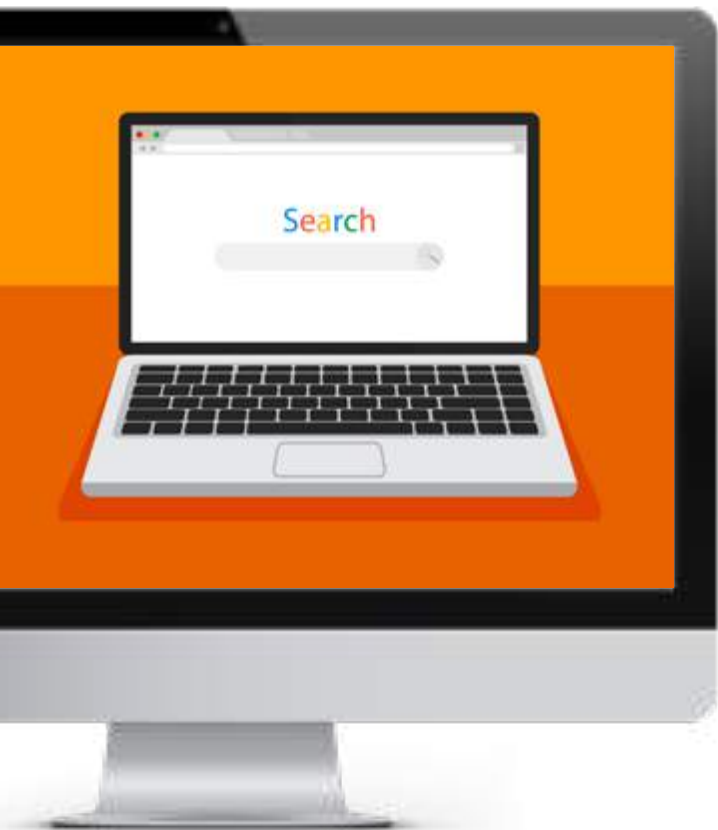
Waarom de top 10?

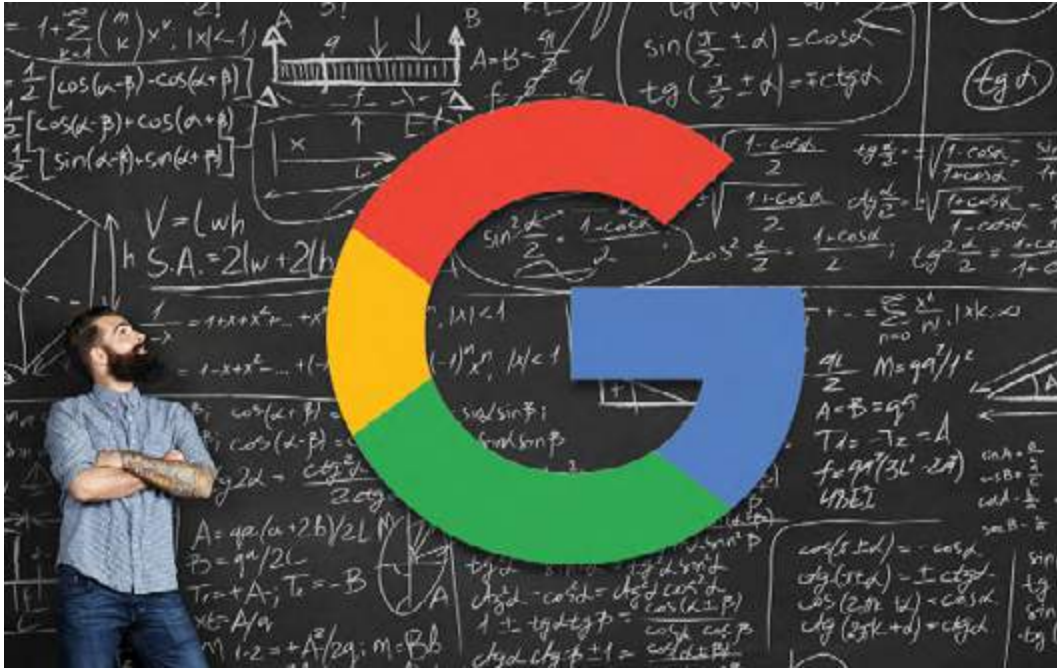
Je kunt profiteren van gigantisch veel voordelen als je website binnen de top 10 zoekresultaten te vinden is. Zo krijg je bijvoorbeeld veel meer bezoekers op je website en dit resulteert in veel gevallen ook in een hogere omzet. Daarnaast wordt je bedrijf ook sneller als autoriteit binnen de branche gezien als deze beter vindbaar is. Ieder bedrijf weet wel hoe belangrijk het is om goed vindbaar te zijn, maar toch zijn veel bedrijven dit niet. Dit komt simpelweg door een gebrek aan kennis van online marketing. Ben jij benieuwd naar hoe je snel binnen de top 10 kunt komen, lees dan verder in dit E-book.

Wat is Google eigenlijk?

De zoekmachine Google is in 1998 opgericht en begon ooit eens als een schoolproject. Larry Page en Sergey Brin bedachten een manier om de pagina's binnen hun zoekmachine te rangschikken, namelijk pagerank. Hoe vaker er naar een bepaalde website werd verwezen, hoe hoger deze in de zoekmachine kwam te staan. Het doel van het bedrijf Google is het vrij toegankelijk maken van informatie voor iedereen. Ondanks dat Google gratis te gebruiken is, heeft de zoekmachine toch een gigantische omzet. Dit is mogelijk doordat Google advertentieruimte verkoopt. In Nederland is het marktaandeel van Google meer dan 90%. De zoekmachine is dan ook veruit de meest populaire zoekmachine op het moment.

Google is niet alleen populair onder gebruikers van desktops, maar zelfs nóg populairder onder mensen die gebruik maken van smartphones en tablets. Dit komt doordat het bedrijf bijzonder innovatief is en er bovendien alles aan doet om het zoeken zo eenvoudig mogelijk te maken. De resultaten van Google zijn in veel gevallen relevanter dan die van andere zoekmachines. Bovendien is de zoekmachine ook nog eens erg snel en gebruiksvriendelijk. Logisch dus dat deze zoekmachine zo populair is!





Hoe indexeert Google de websites?

Google maakt gebruik van een bepaald algoritme, genaamd pagerank. Er zijn veel verschillende factoren die meetellen, waaronder hoe vaak er naar een bepaalde website wordt verwezen. Daarnaast is het ook belangrijk dat een zoekwoord voldoende voorkomt in de tekst, maar niet te vaak, omdat iemand anders het zoekwoord simpelweg tientallen keren in de tekst kan plaatsen.

Door middel van crawlers kan Google alle content scannen. Deze programma's scannen het internet, zodat websites geïndexeerd kunnen worden. Dit proces is continue aan de gang, want Google maakt gebruik van een bepaald algoritme, genaamd pagerank. Er zijn veel verschillende factoren die meetellen, waaronder hoe vaak er naar een bepaalde website wordt verwezen. Daarnaast is het ook belangrijk dat een zoekwoord voldoende voorkomt in de tekst, maar niet te vaak, omdat iemand anders het zoekwoord simpelweg tientallen keren in de tekst kan plaatsen. Tegenwoordig wordt Google steeds slimmer, het systeem controleert bijvoorbeeld ook of de tekst niet te veel fouten bevat. De zoekresultaten worden hierdoor steeds relevanter, waardoor de gebruikers van Google eenvoudig kunnen vinden waar ze naar op zoek zijn.

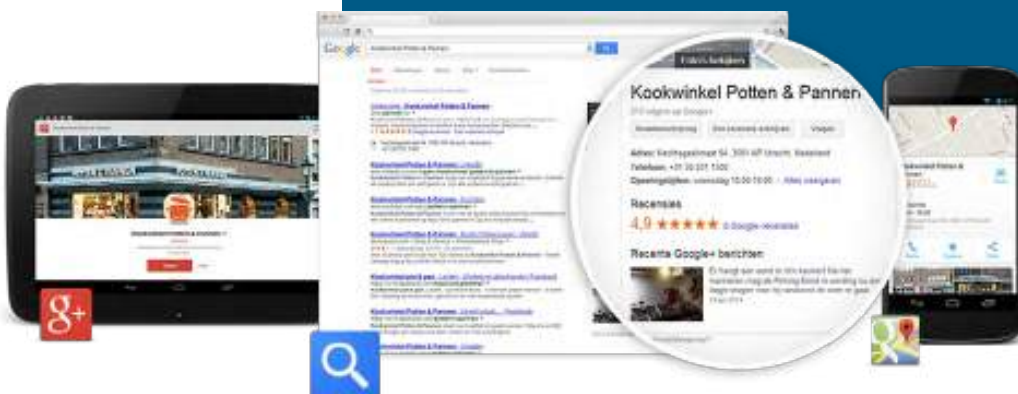
HOOFDSTUK 2

Hoe jouw website de top 10 van Google bestormt

Er zijn een hoop dingen die je aan je website kunt verbeteren om deze goed vindbaar te maken. Om te beginnen is het belangrijk dat de interne linkstructuur van je website goed in elkaar zit. Daarnaast is het ook van groot belang dat de content van je website professioneel is en dat er ook voldoende content is. Vaak geldt er hoe meer content, hoe beter. Er zijn veel websites die niet voldoende content op al hun pagina's hebben. Door de content uit te breiden, kan de positie van de website aanzienlijk verbeteren. Bovendien is het ook belangrijk dat de content geen fouten bevat en relevant is.

Profiteren van de andere diensten van Google

Google heeft veel diensten die je kunnen helpen om nog meer gevonden te worden door potentiële klanten. Een van deze diensten is bijvoorbeeld Google Mijn Bedrijf. Je kunt een profiel voor je bedrijf creëren, zodat potentiële klanten een goed beeld van het bedrijf krijgen zodra ze op je bedrijfsnaam zoeken. Zo kunnen klanten bijvoorbeeld direct te zien krijgen wanneer je bedrijf open is. Bovendien zorgt een profiel op Google Mijn Bedrijf er ook voor dat je beter vindbaar zult zijn. Er zijn overigens nog veel meer tools van Google die je goed kunt benutten, bijvoorbeeld Google Webmaster Tools en Google Analytics. Met behulp van deze tools kun je een goede analyse maken van de website en op welke zoekwoorden jij je het beste kunt focussen. Op deze manier wordt het eenvoudiger om een goede werkwijze te bedenken om hoger in Google te komen.



HOOFDSTUK 3

Stijgen in de resultaten van google

Ben je benieuwd naar hoe een aanpak om te stijgen in de zoekresultaten er doorgaans uitziet, lees dan hieronder een stappenplan om snel te kunnen stijgen binnen de resultaten. Als je een goed stappenplan hebt, dan is het een stuk eenvoudiger om snel te stijgen. Op deze manier behoud je een goed overzicht van welke technieken er toegepast moeten worden.



Stap 1

BEPAAAL WAAR JE OP GEVONDEN WIL WORDEN

Om te beginnen moet je bepalen op welke zoekwoorden je gevonden wilt worden. Meestal wordt er voor relevante zoekwoorden gekozen waar veel op gezocht wordt. Echter, is het soms ook goed om te kiezen voor een zoekwoord waarbij er minder sprake van concurrentie is. Deze zoekwoorden kun je ook wel als laaghangend fruit zien. Hoe je het beste kunt bepalen op welke zoektermen jij je moet focussen? Door middel van Google Analytics kun je exact inzien hoe vaak er op bepaalde termen gezocht wordt en hoeveel concurrentie je hebt. Bovendien zijn er ook nog andere handige tools die je kunnen helpen om snel binnen de resultaten te stijgen.



Stap 2

GOEDE CONTENT SCHRIJVEN

Als je eenmaal hebt bepaald waarop je gevonden moet worden, wordt het tijd om content te schrijven. Het is goed om alle pagina's met content te vullen. Bovendien worden er vaak ook zogenaamde landingspagina's gecreëerd, speciaal om op bepaalde zoektermen te scoren. De pagina's moeten voldoende content bevatten en het zoekwoord waarop je wilt scoren moet voldoende voorkomen op de pagina. Gebruik de zoekterm echter ook niet te vaak, dit kan als spam gezien worden. Het is ook belangrijk dat er meta's (titels en beschrijvingen) gemaakt worden voor de pagina's. Dit zijn de stukjes content die mensen zien verschijnen als ze je pagina binnen de zoekresultaten zien staan. Met goede meta's zijn mensen eerder geneigd om op jouw website te klikken. Als je een Wordpress website hebt, gebruik dan de Yoast plugin om de meta's te optimaliseren.



Stap 3

TECHNISCHE OPTIMALISATIE VAN IEDERE PAGINA

Na het schrijven van de content is het van belang dat iedere pagina technisch geoptimaliseerd wordt. Zo is het bijvoorbeeld belangrijk dat de pagina's soms interne links bevatten. Het is namelijk belangrijk dat de interne linkstructuur van de website aan de eisen voldoet. Daarnaast is het belangrijk dat afbeeldingen het juiste formaat hebben. Als afbeeldingen onnodig groot zijn, dan kan dit resulteren in langere laadtijden. Dit zorgt ervoor dat bezoekers eerder afhaken en dit is weer slecht voor je pagerank.

Stap 4

OPTIMALISATIE VAN DE GEHELE WEBSITE

Hierna wordt het belangrijk om de website helemaal te optimaliseren. Het is zaak dat de website op de juiste manier gehost wordt en het is van groot belang dat de website snel laadt. De juiste afbeeldingen en het maken van een mooi menu behoren ook tot de optimalisatie van de website. Zo zijn er tientallen manieren om de website te optimaliseren. Welke optimalisatietechnieken je nodig hebt, is afhankelijk van hoe je website er op dit moment uitziet. Vraag ons eventueel om even met je mee te kijken, wij doen dit volledig vrijblijvend.

Stap 5

OFFPAGE OPTIMALISATIE

Behalve optimalisatie op de eigen website, is ook offpage optimalisatie erg belangrijk. Dit is waar Google Mijn Bedrijf weer bij komt kijken. Door hier een profiel te creëren zul je beter vindbaar zijn. Linkbuilding is nog een vorm van offpage optimalisatie. Bij deze techniek worden er verwijzingen gecreëerd naar je website. Het is echter wel van groot belang dat deze verwijzingen vanaf betrouwbare en relevante bronnen komen. Er komt erg veel kijken bij linkbuilding, want dit is een techniek waarbij veel mensen makkelijk de fout in kunnen gaan. Het is vooral erg belangrijk dat de verwijzingen niet op de verkeerde websites geplaatst worden, want dit kan als spam gezien worden. Bovendien moet de webmaster deze verwijzingen plaatsen en is het niet de bedoeling dat je deze zelf in elke commentsectie plaatst, want ook dat kan namelijk als spam gezien worden. Wat zeker goed werkt, is om jezelf aan te melden bij de verschillende bedrijfspgidsen in jouw branche en in je omgeving.

Er zijn nog veel meer vormen van offpage optimalisatie waar je je nog in kunt verdiepen. Zo kun je bijvoorbeeld pagina's creëren op verschillende sociale mediaplatformen. Op deze manier wordt je website nog eerder gevonden. Indien je voor sociale media kiest, is het wel van belang dat je deze profielen ook actief bijhoudt.

Stap 6

UPDATE JE WEBSITE REGELMATIG

Heb je de website volledig geoptimaliseerd, bedenk dan dat het stijgen binnen de zoekresultaten een proces is. Je zult niet binnen één dag de top 10 bereiken! Het is belangrijk dat je continu aan linkbuilding blijft doen. Daarnaast is het verstandig om bijvoorbeeld een blog bij te houden en deze regelmatig te updaten. Merk je dat je website echt verouderd begint te raken, dan wordt het tijd voor een update, want een verouderde website zal niet goed scoren! Niet alleen is het aan te raden om zelf regelmatig updates op de site te plaatsen, maar het is ook verstandig om je CMS-systeem (Content Management System) up-to-date te houden.

Hoe houd je alle resultaten bij?

Als je wilt stijgen binnen de zoekresultaten, is het belangrijk dat je de scores goed gaat bijhouden. Daar zijn verschillende manieren voor; je kunt bijvoorbeeld monitoren met tools als SEMrush en Wincher. SEMrush is een van de meest populaire zoekmachine-optimalisatie tools. Het gebruiken van deze tool kost echter wel geld.

Ben je niet bereid om te betalen om de resultaten te kunnen monitoren, dan kun je er ook voor kiezen om de resultaten zelf te meten. Dit doe je eenvoudig door de zoektermen waarop je wilt scoren in te tikken in Google. Vervolgens kun je tellen welke positie je website heeft. Het is belangrijk dat je de advertenties niet meetelt, deze staan immers altijd boven de zoekresultaten. Daarnaast is het ook belangrijk dat je deze zoekopdracht in de incognitomodus van je zoekmachine uitvoert. Dit omdat Google anders ook je locatie en je vorige zoekopdrachten gebruikt om te bepalen welke resultaten je te zien krijgt. Je krijgt dan geen goed beeld van wat andere mensen die de zoekopdracht uitvoeren te zien krijgen

HOOFDSTUK 4

Optimaliseren voor de top 10

Voorals je bijna in de top 10 terecht komt, wordt het steeds lastiger om binnen de zoekresultaten te stijgen. In veel gevallen concurrer je namelijk met andere bedrijven die ook een goede positie willen hebben. Wil jij weten hoe je in de top 10 beland, dan lees je hieronder waar je op moet letten!



STA JE NU OP POSITIE 11-30?

Als je website nu tussen de posities 11-30 te vinden is, ben je al goed op weg! Toch loop je nog een hoop omzet mis, want de meeste mensen kijken niet verder dan de eerste pagina met resultaten. Gelukkig is het absoluut mogelijk om op de eerste pagina te komen, ook als er sprake is van concurrentie.

Heb je nog niet voldoende content op de website, dan is het belangrijk dat de content zo snel mogelijk bijgewerkt wordt. Vooral nu je bijna in de top 10 komt wordt dit essentieel. Landingspagina's beginnen nu onmisbaar te worden. Het is bovendien belangrijk dat jouw linkbuilding er beter uitziet dan die van de bedrijven waarmee je concurreert. Let bijvoorbeeld goed op de kwaliteit van de websites waarop jij je links plaatst. Zorg er ook voor dat je elke maand steeds iets meer verwijzingen creëert.

Optimalisatietips

Een goede tip voor een betere optimalisatie is om LSI's te gebruiken. Dit zijn de zoeksuggesties die je onderaan op de pagina kunt zien als je een zoekterm intikt binnen Google. Door ook zulke sleutelwoorden in je pagina te gebruiken, komt de website natuurlijker over. Bovendien scoor je op deze manier nog beter binnen Google. Het is dus een uitstekend idee om op elke landingspagina gebruik te maken van LSI's.

Een andere handige tip is om je te verdiepen in hoe je goede meta's maakt. De meeste bedrijven zetten bijvoorbeeld hun Unique Selling Points in hun meta's. Goede meta's maken het voor potentiële klanten een stuk aantrekkelijker om op je website te klikken. Iedere pagina van je website zou eigenlijk een unieke metatitel en beschrijving moeten hebben. Verwerk hier (zeker bij landingspagina's) ook de zoekwoorden in waarop je wil scoren.



Overoptimaliseer niet

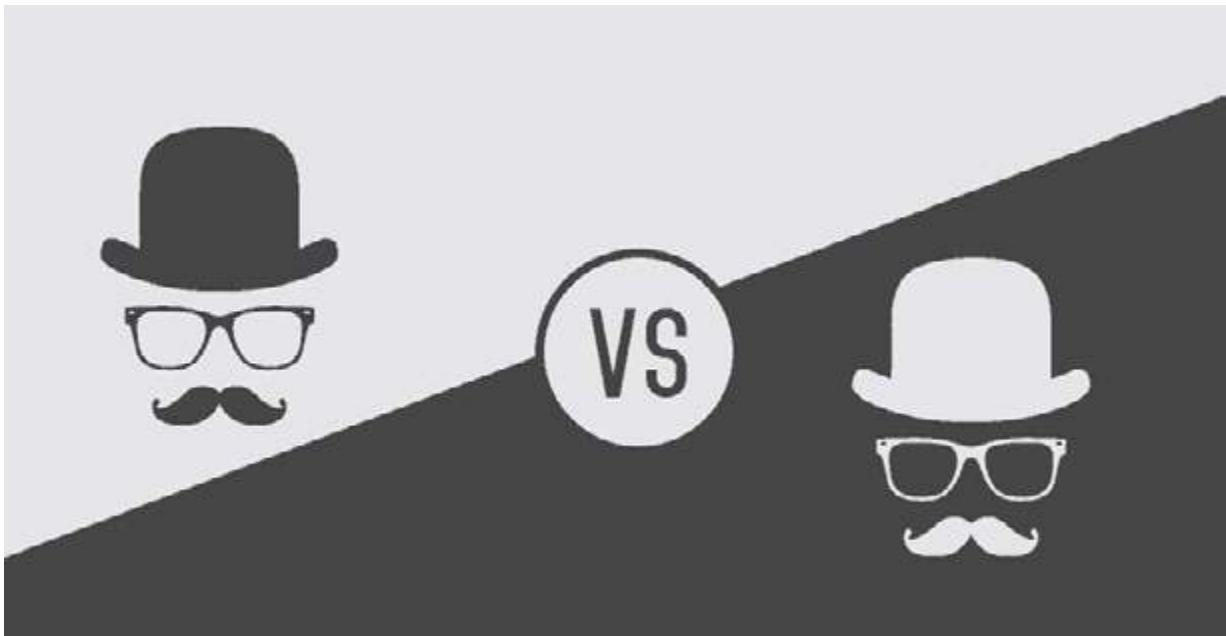
Het is dus van groot belang dat je voldoende optimalisatietechnieken gebruikt, maar je moet wel weten waar je moet stoppen. Er zijn veel websites die te veel optimalisatietechnieken gebruiken. Het gevolg hiervan is dat de leesbaarheid van de website achteruitgaat. Dit gebeurt bijvoorbeeld als de zoektermen op een onnatuurlijke manier in de tekst verwerkt worden of te vaak voorkomen. Ook met linkbuilding kun je beter niet overdrijven. Zo zijn er bijvoorbeeld veel mensen die tientallen links inkopen, waardoor de webpagina opeens onnatuurlijk veel verwijzingen krijgt. Dit is niet logisch en Google keurt dit dan ook niet goed.

Overoptimalisatie gaat ten koste van de bezoekers van je website. Dit resulteert erin dat bezoekers minder snel omgezet worden in leads en klanten. Bovendien zullen bezoekers minder snel op de website blijven rondhangen. Dit laatste meet Google, waardoor de pagina een minder goede pagerank krijgt. Het is dus niet verstandig om te overoptimaliseren.

HOOFDSTUK 5

Whitehat en Blackhat

Heb jij ook weleens van whitehat en blackhat technieken gehoord? Het verschil tussen deze verschillende vormen van zoekmachineoptimalisatie is dat Google whitehat wel goedkeurt, maar blackhat niet. Het ene bedrijf kiest ervoor om blackhat technieken te gebruiken, terwijl andere bedrijven dit liever niet doen. Hieronder lees je precies wat de verschillen zijn en wat de risico's van blackhat technieken zijn.



Whitehat technieken

Whitehat zoekmachineoptimalisatie is een verzamelnaam voor alle technieken die goedgekeurd worden voor Google. Zo zijn alle onpage technieken bijvoorbeeld toegestaan door Google. Ook sociale media en het aanmaken van een “Mijn Bedrijf” profiel is toegestaan. Dergelijke technieken kunnen ervoor zorgen dat je snel stijgt, maar veel bedrijven willen nóg sneller in de top 10 komen te staan. Soms kiezen ze er dan voor om gebruik te maken van blackhat technieken.

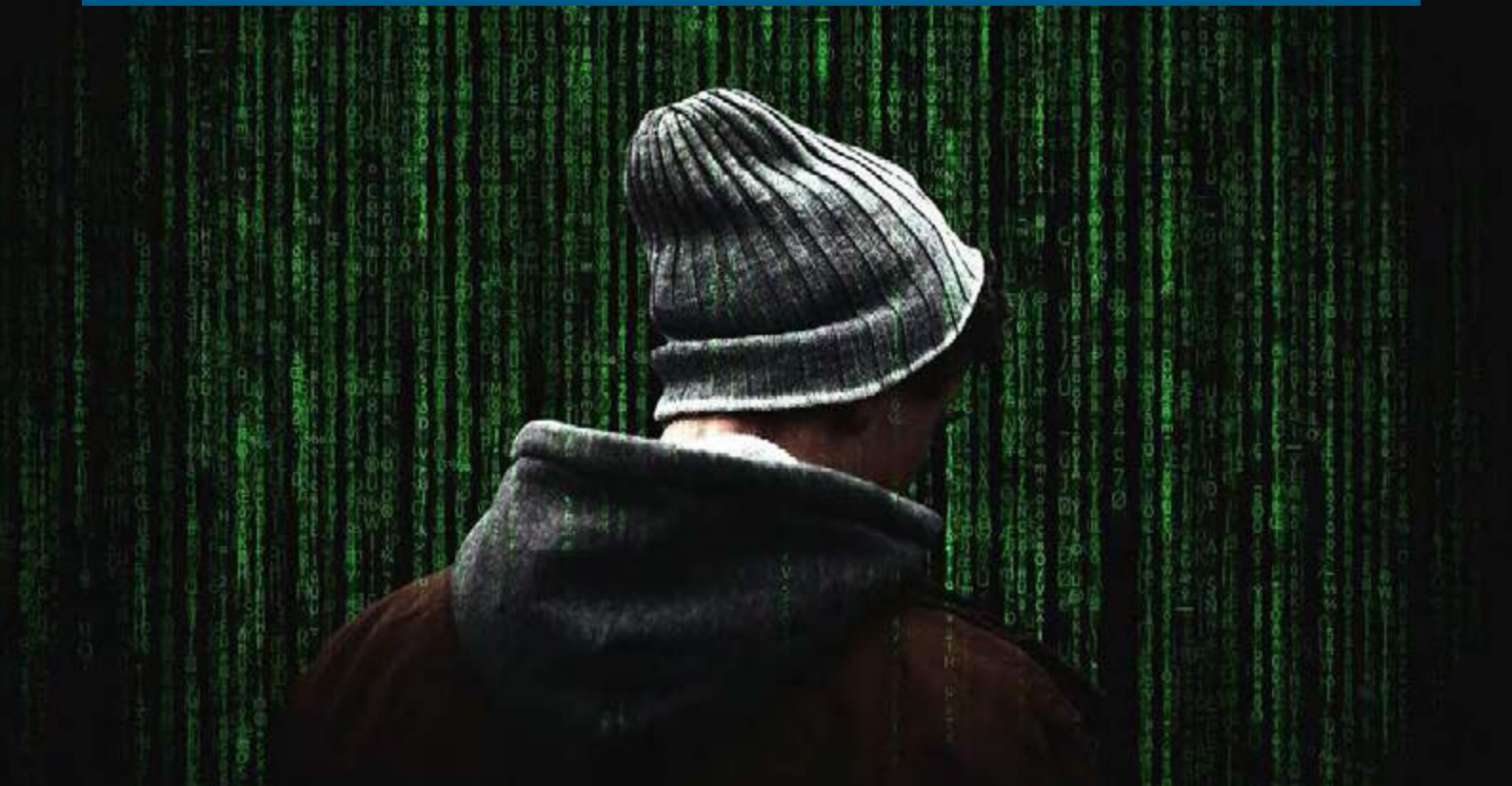


Blackhat technieken

Blackhat technieken zijn alle technieken die door Google absoluut niet toegestaan worden. Zo waardeert Google het bijvoorbeeld niet als je links inkoopt. Google ziet veel liever een natuurlijk zoekprofiel. Als Google merkt dat je gebruik maakt van blackhat technieken, kun je een Googlepenalty krijgen! Dit houdt in dat Google je bestraft door je website juist minder goed vindbaar te maken. Het gebruik van blackhat technieken kan dus een averechts effect hebben. De technieken worden echter niet voor niets gebruikt, want door middel van blackhat technieken kun je snel een flinke stijging maken in de zoekresultaten. Kies je ervoor om deze technieken te gebruiken, dan moet je je hier goed in verdiepen en er alles aan doen om ervoor te zorgen dat het niet opvalt.

Greyhat technieken

Tot slot heb je bedrijven die een greyhat aanpak gebruiken. Deze bedrijven maken in veel gevallen zowel gebruik van blackhat als greyhat technieken. Bovendien zijn er ook technieken die op het randje zitten, het is niet duidelijk of de technieken wel of niet mogen. De meeste bedrijven die goed binnen de resultaten willen scoren, maken hiervoor gebruik van een greyhat aanpak. Ook dan bestaat er het risico op een Google penalty, maar het risico ligt wel lager dan bij iemand die alleen gebruik maakt van blackhat technieken.



HOOFDSTUK 6

Schakel hulp in

Wil je snel binnen de zoekresultaten stijgen, dan is het een goed idee om de juiste hulp in te schakelen. Er zijn een hoop verschillende marketingbureaus waarvoor je kunt kiezen om snel resultaten te kunnen zien. Als ondernemer ben je natuurlijk vooral op de bedrijfsvoering gefocust. Het is lastig om je daarnaast nog in online marketing te verdiepen.

Bij het kiezen van een marketingbedrijf is het wel van groot belang dat je de juiste keuze maakt. Online marketeer is geen beschermd beroep en iedereen mag zichzelf dus marketeer noemen. Dit heeft ertoe geleid dat een hoop mensen online marketing aanbieden, terwijl veel van deze bedrijven maar iets proberen. Als je goede resultaten wilt boeken, dan is dit natuurlijk verre van optimaal. Het is om deze reden van groot belang dat jij je eerst verdiept in de verschillende bedrijven waaruit je kunt kiezen. Na het lezen van dit artikel ben je bekend met de basis van online marketing, waardoor het kiezen van een geschikt bedrijf al veel eenvoudiger wordt.

Heb je een bepaald online marketing bureau op het oog, wees dan niet bang om vragen te stellen. Zo krijg je een goed beeld van hoe serieus het bedrijf is. Bovendien kun je zo ook bepalen of jouw bedrijf en het marketingbureau een goede match zijn. We kunnen je aanraden om een vrijblijvend gesprek in te plannen met het bedrijf in kwestie. Op deze manier wordt het veel eenvoudiger om de juiste beslissing te maken.



HOOFDSTUK 7

Quick wins

Er zijn ook een aantal 'quick wins'. Dit zijn manieren waarmee je vrijwel direct resultaat kunt zien. In veel gevallen is zoekmachineoptimalisatie een lang proces. Door gebruik te maken van de volgende quick wins kun je alvast resultaat zien. Dit werkt motiverend en is bovendien ook een goede manier om een goed begin te maken. Een zo'n quick win is bijvoorbeeld het optimaliseren van bestaande content.

Bestaande content optimaliseren

Bestaande content is meestal eenvoudig te optimaliseren, waardoor je snel resultaat kunt zien. Hiervoor kun je gebruik maken van Google Search Console. Met behulp van deze tool kun je eenvoudig inzien met welke pagina's je het beste scoort. Het is aan te raden om pagina's die al goed scoren te verbeteren. Dit doe je door de content aan te vullen, maar ook door interne links op de pagina's te plaatsen. Oftewel: links die naar andere pagina's op de website verwijzen



Het maken van metas

Een andere quick win is het maken van de metatitels en beschrijvingen. Het voordeel hiervan is, als je eenmaal door hebt hoe het werkt, dat het ook zo gedaan is. Metas bestaan uit slechts een aantal regeltjes. Hierdoor heb je binnen een korte tijd alle metas in orde. Zorg er echter wel voor dat alle metas ook echt uniek zijn.

Overoptimalisatie verbeteren

Merk je dat je pagina's op dit moment al onnatuurlijk of ook wel overgeoptimaliseerd zijn, dan is het aan te raden dit te corrigeren. Let er bijvoorbeeld op dat de zoektermen op een natuurlijke manier op de website zijn verwerkt.

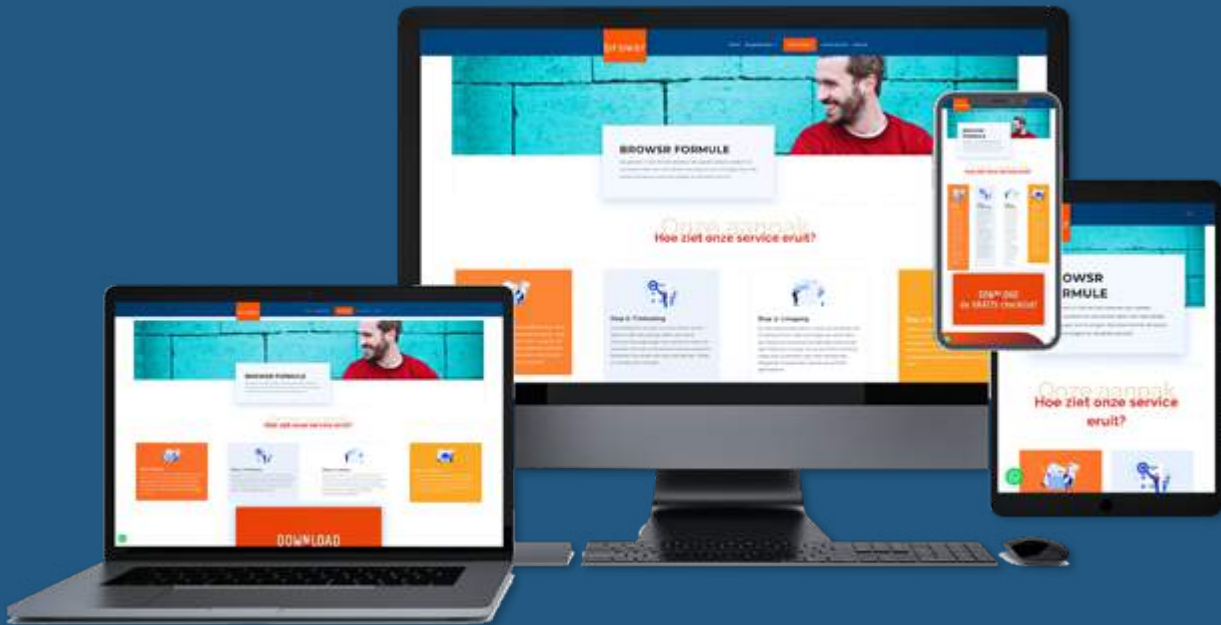


Een “mijn bedrijf”-profiel

Ook het “Mijn Bedrijf”-profiel kun je binnen enkele minuten aanmaken. Als iemand hierna je bedrijf googelt, krijgen ze direct dit profiel te zien. Hierdoor krijgen ze een goed beeld van de openingstijden en andere belangrijke zaken.

Als je deze quick wins nu toepast, zie je meteen resultaat! Het is dus zeker geen slecht idee om direct aan de slag te gaan. Dit begin kun je al maken zonder dat je hulp van een marketingbureau nodig hebt. Het is wel af te raden om het bij deze quick wins te laten en voor de verdere optimalisatie een professional in te schakelen. Wij kijken graag vrijblijvend met je mee om te zien of we jou kunnen helpen je site de top 10 in te krijgen.

WORD JIJ OOK PARTNER VAN **BROWSR**?



Ook jullie marketingbureau helpen wij graag bij het leveren van top sites met eenvoudig 50% marge.



Koppelingen met andere systemen zijn ook mogelijk op aanvraag.



Prijzen zijn exclusief btw. Vullen van website (producten) in onderling overleg.



Voor webwinkels betaal je slechts 50% extra.

WAAROM MOET IK EEN WEBSITE HEBBEN VOOR MIJN ONDERNEMING?

Websites heb je in verschillende vormen en maten. Een website is jouw eigen stukje virtuele grond en de enige plek op het internet die je volledig onder controle hebt.

Heb je nog geen website of ben je niet 100% tevreden van je huidige website? Dan lossen wij dit graag voor je op.

Neem even contact op en wij zorgen voor de perfecte afwerking van jouw website.

Wij werken uitsluitend met WordPress, omdat dit bouwplatform de meeste mogelijkheden biedt en fantastische resultaten oplevert.

Op deze manier heb je zelf ook de mogelijkheid om achteraf kleine aanpassingen door te voeren zonder technische kennis.





DE 5 BELANGRIJKSTE MARKETINGTRENDS

1 CUSTOMER EXPERIENCE - PERSOONLIJK CONTACT

In tijden van automatisatie wordt een menselijke ervaring steeds waardevoller. Zo voorzien wij dat een persoonlijke berichtje of een menselijke postkaart bij je bestelling meer waarde kan bieden dan welke nieuwsbrief dan ook. Kijk daarom hoe je de weg die klanten afleggen van eerste contact tot aftersales menselijker kan maken door in het proces een persoonlijke touch toe te voegen.

2 AUGMENTED REALITY & VIRTUAL REALITY

Andere nieuwe technologieën zoals Augmented Reality (AR) en Virtual Reality (VR) tonen nieuwe mogelijkheden voor vooral de retail wereld. Terwijl AR vooral een aanvulling is op de realiteit creëert VR compleet een andere werkelijkheid. Vooral Augmented Reality werd al eerder gebruikt door bijvoorbeeld Pepsi en Zara als extra ervaring in hun omgeving.

3 PREMIUM CONTENT

Content marketing blijft belangrijk de komende tijd. Niet alleen kun je door middel van content je kennis & expertise met mogelijke klanten delen, het is ook je content die zoekmachines indexeren en waarop jij organisch gevonden wordt. Content is de voeding voor je zoekmachine optimalisatie binnen Google.

4 CHATBOTS & AUTOMATISERING

Op verschillende websites & webshops zie je meer en meer chatbots wanneer je aan het surfen bent. Deze chatbots kunnen automatisch antwoorden op al jouw vragen en ook vragen detecteren via verschillende technische algoritmen. Maar sommige chats kunnen ook een combinatie zijn van automatisering en een real-life klantmedewerker. Denk na of een chatfunctie op jouw website misschien ook een oplossing kan bieden voor jouw bedrijf.

5 NEUROMARKETING ALS BASIS VOOR DE MARKETINGSTRATEGIE EN TACTIEK

Neuromarketing is een vakgebied dat onderzoek en data als fundament heeft. Dan gaat het om thema's als:

- Hoe ontwikkel ik producten en diensten die nog relevanter zijn?
- Hoe zorg ik voor een boodschap en timing die impact maakt?
- Hoe verbeter ik mijn website en e-mailmarketing om meer effect te genereren?



OPZOEK NAAR EEN PARTNERSHIP? **COME ON BOARD!**

BROWSR

SHORT STORY

Dag in, dag uit zijn wij bezig met het aanmaken, onderhouden en optimaliseren van online campagnes voor onze klanten. Hierbij zitten we regelmatig samen met onze klanten om de resultaten te doorlopen en om hun input te vragen.

Met behulp van een heldere rapportage zorgen we ervoor dat onze klanten weten wat we doen, wat er werkt, waar er verbetering mogelijk is en wat we de komende maand anders en beter willen aanpakken.

De digitale wereld verandert ongelooflijk snel, daarom scholen onze medewerkers zich ook op vaste en regelmatige basis bij. Dit met behulp van top experts en internationale workshops.

Zo heb je als klant steeds het voordeel dat onze medewerkers op de hoogte zijn van de nieuwste technieken en kun je daar je voordeel mee doen.

Wij vertrekken vanuit een passie voor groei en het waarmaken van ondernemersdromen.

WE TRANSFORMEREN JE WEBSHOP IN EEN MARKETING MACHINE

Onze webshops worden gebouwd door een gecombineerd superteam van marketeers, sales en website bouwers. Zo heb je niet alleen een webshop die er goed uitziet, maar ook één die echt verkoopt. Met een grote focus op data en user experience, en een hoofdfocus op conversie **van bezoekers naar kopers**.

Onze webshops is een goede mix als je op zoek bent naar:

- **Verdubbeling van Online Bezoekers:** Krijg letterlijk twee keer zo veel klanten voor hetzelfde marketing bedrag.
- **Stijging in Conversies:** Met conversiegerichte webshops richten we ons op een stijging van het aankoopratio op jouw webshop
- **Volledige “Alles-In-Eén” Service:** We nemen alles uit handen voor jou, zodat jij je kan focussen op je onderneming. Dit houdt in dat wij zorgen voor verkeer naar je webshop, conversies van je product en een op maat gemaakte webshop als perfecte branding voor je merk.

Een webshop die klanten aantrekt, vasthoudt en sales oplevert op de automatische piloot In de digitale wereld van vandaag, dan is je webshop echt een **online ontmoetingspunt** voor al je marketinginspanningen.

Als je het juist aanpakt, zorgt dit voor een enorme boost voor jouw onderneming. Daarom is het zo belangrijk om jouw website ook in handen te leggen van marketing en sales experts, die weten wat er nodig is om voor jouw webshop meer omzet te genereren.

Succesvolle webshops beginnen bij de juiste technologie. Wij werken onder andere met WordPress en Woocommerce,

omdat dit bouwplatform de meeste mogelijkheden biedt en fantastische resultaten oplevert. Op deze manier heb je zelf ook de mogelijkheid om achteraf kleine aanpassingen door te voeren zonder technische kennis.

Met slimme marketing creëren we een stroom van klanten. Als je webshop meer converteert, dan heb je meer budget voor marketing om klanten aan te trekken. Zo krijgen we jouw producten meer in de kijker via Google Adwords, social media en marketing automation.

Heb je nog geen webshop of ben je niet **100% tevreden** over je huidige webshop? Dan lossen wij dit graag voor je op.

VAN START TOT FINISH

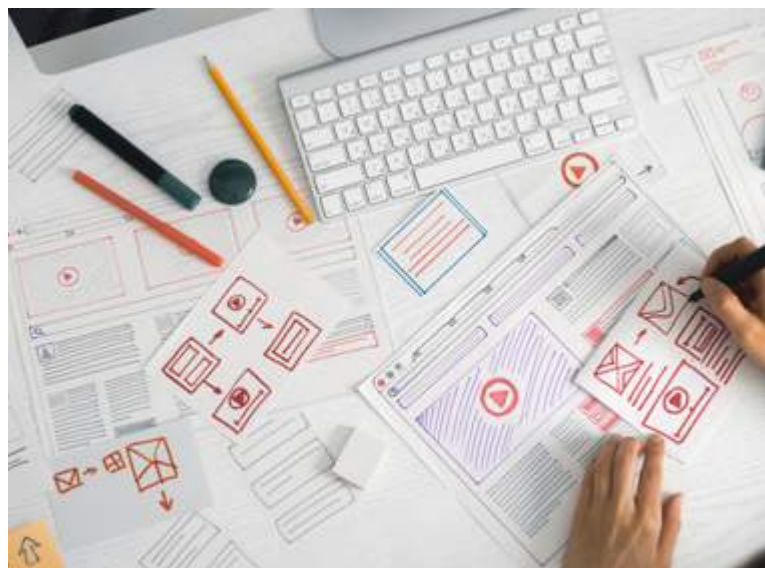
Hoe ziet het traject van start tot finish van jouw droomwebsite er nu uit?

Op basis van onze ervaring zorgen we ervoor na een eerste verkennend gesprek dat jij weet wat je kan verwachten.

Elke stap die je binnen het traject doorloopt wordt je ondersteund door één van onze experts of projectmanagers.

Jij weet dan altijd waar je aan toe bent en weet zo wat je als eindresultaat mag verwachten.

Bekijk hieronder even kort de samenvatte stappen van een gemiddeld traject:



1. ELKAAR LEREN KENNEN

Op deze manier komen we te weten wie je bent, wat je wilt bereiken en hoe we voor een optimale website kunnen zorgen, specifiek afgestemd op jouw zaak.

2. SAMEN DOELSTELLINGEN BEPALEN

Hiermee neem je samen met één van onze experts door wat nu het doel wordt van de website en hoe we dat samen gaan bereiken. Aan de hand van geleide vragen gaan we samen nadenken over wat je nu echt wilt. Er zijn zo veel mogelijkheden waar je misschien nog niet aan gedacht hebt? En zo hebben wij ook een leidraad om een prachtig project op te leveren.

3. JOUW EIGEN PROJECTMANAGER

Je krijgt van ons zodra je klant wordt, een projectmanager die je door de gehele reis zal gidsen. Zo loop je nooit verloren en weet je altijd wat er gebeurt en wie je verder kan helpen en eventuele vragen kan beantwoorden. De projectmanager zal je verder informeren over aan te leveren materialen om de zaken op te kunnen starten.

4. UITWERKEN VAN JOUW HUISSTIJL

Het is belangrijk dat je website eenzelfde verhaal vertelt dat samenloopt met de rest van je communicatie. Alle elementen voor de huisstijl zullen we samen doorspreken en waar mogelijk samen implementeren in de nieuwe website.

5. EERSTE VERSIE VAN DE NIEUWE WEBSITE

Op basis van voorgaande informatie maken wij een eerste versie voor je. Deze zal voor +- 60% in orde zijn. Dit maakt het mogelijk om in het begin snel te schakelen en nog aanpassingen door te voeren.

6. TWEDE VERSIE VAN ONS GEZAMELIJKE PROJECT

Na de aanpassingen uit vorige revisie ronde mag je nu een website verwachten die +-90% in orde is.

7. FINALE VERSIE VAN UW DROOMWEBSITE

Op basis van de tweede revisie ronde hebben we ondertussen de puntjes op de i gezet. Gemiddeld is de website nu klaar voor livegang.

8. TECHNISCHE OPTIMALISATIE

We gaan natuurlijk verder dan simpelweg de website online te gooien. We zorgen ervoor dat deze als een geoliede machine draait en voegen hem indien gewenst toe aan Google Webmaster Tools, Google Analytics, en geven je graag advies omtrent Google Mijn Bedrijf / Google Business en andere zaken.



9. LANCERING VAN DE NIEUWE WEBSITE

Nu is het tijd om je pareltje aan de buitenwereld te tonen en trots terug te blikken op de laatste weken. Als er vragen zijn staan wij altijd telefonisch, via email of whatsapp voor je klaar om je te voorzien van advies en/of antwoorden en we kijken altijd graag mee naar eventuele zoekmachine optimalisatie en online marketing als verdere vervolgstappen. Zo kunnen we hopelijk samen een zeer lange samenwerking aangaan waarbij wij uw online partner worden.



Hoe zorgen wij voor net die extra touch?

Je kan je website lanceren een beetje vergelijken met een formule 1 race. Het is niet omdat je nu vooraan ligt dat je ook op kop blijft als je stopt met gas geven.

OPVOLGING ACHTERAF - ONDERHOUD

Een website creëren, stopt niet bij de ontwikkeling ervan. Ook na de lancering is het belangrijk dat je website goed wordt onderhouden. Hiervoor bieden we een onderhoudspakket aan. Zo voegen we nieuwe informatie aan jouw website toe of passen we zaken aan, telkens wanneer jij dat nodig vindt of input aanlevert.

Ook houden we je website beschermt tegen het wilde wijde web om te voorkomen dat cyberaanvallen je webpagina aantasten. We nemen bovendien regelmatig een backup zodat de inhoud en structuur van je website nooit verloren gaan.

HELPDESK & SUPPORT

Je kan bij ons steeds met al jouw vragen terecht op onze support pagina. Je vindt er uitleg terug over verschillende onderwerpen en diensten. Bovendien kan je er ook al heel wat antwoorden op vaak gestelde vragen raadplegen.

Heb je een specifieke vraag? Maak dan eenvoudig een ticket aan met je naam, e-mail en bericht. Wij behandelen alle vragen zo snel mogelijk, in volgorde van inzending.

PERSOONLIJKE BEGELEIDING - CONTACTPERSOON

Bij ons kan je rekenen op een persoonlijke projectmanager die steeds voor jou beschikbaar is tijdens het ontwikkelen van jouw website. Zo heb je een persoonlijk aanspreekpunt binnen Browsr. Dit vereenvoudigt de communicatie, bevordert de relatie en leidt tot een optimaal eindresultaat.

GEEN LANGE CONTRACTEN - OVEREENKOMST

We starten onze samenwerking met een verkennend gesprek, vragenlijst en onboardingbundel. We werken niet met vreemde contracten en constructies, maar vragen een minimum engagement van drie maanden om aan te kunnen tonen dat onze aanpak werkt. Are you ready?

EEN LEUKE VERRASSING OP HET EINDE VAN DE RIT - EXTRA

Wij leveren graag net dat extraatje meer. We voldoen aan jouw verwachtingen en gewenste resultaten, maar doen er liefst nog een schepje bovenop.

Door telkens in te spelen op de nieuwste technologieën slagen we erin om nog meer waarde voor jou te genereren. Ontdek het zelf gaandeweg door ons in te schakelen voor jouw digitale groei.

ZIT JE NOG MET VRAGEN?

Dan helpen wij je met plezier verder.

Hiernaast staan enkele veel voorkomende vragen met hun antwoord. Staat jouw vraag er niet tussen? Aarzel niet! Neem vrijblijvend contact met ons op.

[Contacteer ons](#)

[Maak een afspraak](#)

01

CASE

DE OPLOSSING

Gezien de landelijke dekking van het advocatenkantoor zijn wij doelgericht landingspagina's gaan maken voor de diverse doelgroepen en op de diverse diensten die het kantoor aanbiedt.

We kwamen er middels de doelgroepanalyse en het zoekwoordenonderzoek achter dat mensen toch vaak hulp zoeken op regionaal niveau. Door in te zetten op regionale zoekwoorden, beter bekend als local online marketing, heeft het landelijke werkende kantoor toch een regionale uitstraling wat de doelgroep ambieert.



DE INTAKE

Vanuit een gerenommeerd advocatenkantoor werkzaam door heel Nederland en diverse landen in Europa kwam bij ons het verzoek binnen om online zichtbaar te worden op diverse specifieke juridische vragen.

Mensen met een acuut probleem moeten geholpen worden en aan Browsr de taak om deze mensen direct aan de juiste advocaat te koppelen.

[Gratis consult aanvragen?](#)



LANDELIJKE INZET

Omdat het advocatenkantoor geen grenzen heeft aan haar werkgebied is er gekozen voor een landelijke inzet van de campagne in combinatie met linkbuilding.

Hierdoor komen toekomstige klanten direct op de site van het advocatenkantoor en zorgen we ervoor dat de naamsbekendheid ook verder omhoog gaat.

De klanten die zoeken op de door het advocatenkantoor aangeboden diensten vergen acute juridische hulp. Door de noodzaak aan de zijde van client is de conversie ook erg hoog op de betreffende pagina's die hiervoor zijn aangemaakt. Daarnaast heeft het advocatenkantoor door middel van linkbuilding over het algemeen een hele goede positie binnen de diverse zoekmachines. Hierdoor zijn de advertentiekosten ook gigantisch verminderd.

Bij aanvang van de opdracht werd de website nog niet op de juiste zoekwoorden gevonden binnen de zoekmachines. Door onze krachtige mix aan landingspagina's en online marketing is de website aanzienlijk versterkt in zowel online aanwezigheid en conversie en is de vindbaarheid enorm omhoog gegaan.

[Marketing advies nodig?](#)



RESULTATEN

DIVERSE NR 1 POSITIES binnen Google

6000 + Landingspagina's aangemaakt

3% gemiddelde conversie

02

CASE

DE UITDAGING

Van Uden Special Products levert bewegwijzering aan diverse gemeenten in Nederland. De website is een belangrijk onderdeel in de aanwinst van nieuwe klanten: gemeenten in Nederland. Een goede vindbaarheid op relevante zoekwoorden in diverse zoekmachines als Google is dus essentieel. Bij aanvang van de opdracht werd de website nog niet op de juiste zoekwoorden gevonden binnen de zoekmachines.



DE OPLOSSING

Door onze krachtige zoekmachine optimalisatie strategie is de website aanzienlijk versterkt in zowel waarde als content. Middels ons maandelijks onderhoud aan zowel de website als de Google posities hebben wij gezorgd dat de website gevonden wordt op de gewenste zoekwoorden en binnen de juiste zoekmachines. Door de overstap naar YourBoost.nl weten de juiste klanten de website nu te vinden.

[Gratis consult aanvragen?](#)

VINDBAARHEID OP BELANGRIJKE ZOEKWOORDEN

Om Van Uden Special Products en haar diensten online bekendheid te geven, is gekozen voor zoekmachine optimalisatie (SEO). Onsite en off-site optimalisatie hebben ervoor gezorgd dat Van Uden Special Products op product gerelateerde termen een stevige pagina-1-positie heeft weten te bemachtigen. Wat uiteraard heeft gezorgd voor meer klanten en hogere online omzet.

[Marketing advies nodig?](#)



ONZE WERKWIJZE

Door het goed analyseren van de website en het bijbehorende bezoekersgedrag is de website voorzien van een nieuw functioneel design. Er is voor zorg gedragen dat de pagina structuur en call to actions zo goed mogelijk aansluiten bij de verwachtingen van de doelgroep en haar wensen.

Zo is het mogelijk om op iedere pagina in contact te komen met Van Uden Special Products en is waar mogelijk direct de juiste contactpersoon binnen de organisatie zichtbaar om het geheel persoonlijk te maken en direct met de juiste betrokkenen te kunnen schakelen indien gewenst.

Het resultaat is dat bezoekers gemiddeld minder pagina's bekijken om tot een contactmoment te komen. Kortom de bezoeker vindt sneller wat men zoekt en legt eerder contact met deze organisatie.

IS ONLINE SUCCES VOOR ONS OOK MOGELIJK?

Als je op dit moment omzet draait uit je online kanalen, kunnen wij je helpen om je omzet te verhogen. Hiervoor stellen we graag samen met jou een plan van aanpak op! Voor elk budget zijn er oplossingen waar wij je graag bij helpen.

RESULTATEN

OP RUIM 490 zoekwoorden vindbaar

6 KEER meer bezoekers binnen 1 jaar

3% meer conversie



03

CASE

DE KICK-OFF

Vanuit Kickboksen Drunen kregen wij het verzoek om een nieuwe website neer te zetten die ervoor zorg draagt dat mensen zich sneller aanmelden bij de kickboksschool en tevens dat er meer nieuwe leden online behaald zouden worden. De doelgroep is erg divers en daardoor was een goed ingerichte campagne nodig om de vindbaarheid van de website te verbeteren en diverse doelgroepen aan te spreken en te converteren naar nieuwe leden van de sportschool.



DE OPLOSSING

Middels een doelgroepanalyse zijn er in overleg met de klant keuzes gemaakt omtrent de relevante zoekwoorden in diverse zoekmachines. Door de diversiteit van de doelgroep is gekozen voor diversiteit in de aanpak tussen SEO, linkbuilding, landingspagina's en online campagnes. Door de overstap naar Browsr weten de juiste klanten de website nu te vinden en is het ledenaantal enorm toegenomen.

INZET VAN MEERDERE KANALEN

Omdat Kickboksen Drunen een heel diverse doelgroep heeft van jong tot oud, van klein tot groot hebben we ervoor gekozen om diverse marketingkanalen in te zetten.

Hierdoor komen toekomstige klanten de sportschool op vele vlakken tegen en zorgen we ervoor dat de naamsbekendheid ook verder omhoog gaat.

Bij aanvang van de opdracht werd de website nog niet op de juiste zoekwoorden gevonden binnen de zoekmachines. Door onze krachtige mix aan online marketing is de website aanzienlijk versterkt in zowel online aanwezigheid als content.

Middels ons maandelijks onderhoud aan zowel de website als de Google posities hebben wij gezorgd dat de website gevonden wordt op de gewenste zoekwoorden en binnen de juiste zoekmachines.

Wat uiteraard heeft gezorgd voor meer leden en een hogere bezetting van de lessen.

ONZE WERKWIJZE

Door het goed analyseren van de doelgroep en het bijbehorende bezoekersgedrag is de website voorzien van een nieuwe inrichting en design.

Er is gezorgd voor herkenbaarheid bij alle doelgroepen een juiste pagina structuur en call to actions die zo goed mogelijk aansluiten bij de verwachtingen van de doelgroep en haar wensen.

Zo zijn de diverse campagnes aangesloten op de juiste landingspagina's die weer aanspreken op de juiste doelgroep. Is er gekozen voor een specifieke opzet van pagina's met foto's die de doelgroep aanspreekt.

Het resultaat is dat bezoekers gemiddeld eerder contact opnemen.

Kortom de bezoeker vindt sneller wat men zoekt en legt eerder contact met deze organisatie.

RESULTATEN

OP RUIM 250 zoekwoorden vindbaar

4 KEER meer bezoekers binnen 1 jaar

3% meer conversie

IS ONLINE SUCCES VOOR ONS OOK MOGELIJK?

Als je op dit moment omzet draait uit je online kanalen, kunnen wij je helpen om je omzet te verhogen. Hiervoor stellen we graag samen met jou een plan van aanpak op! Voor elk budget zijn er oplossingen waar wij je graag bij helpen.

[Online succes aanvragen](#)

BROWSR

REVIEWS

Martijn Zwaan



Bram heeft mij goed geholpen met het verbeteren van de vindbaarheid van mijn website. Daar ben ik hem erg dankbaar voor. Daarnaast gewoon een prettige partner om mee samen te werken. Niet onbelangrijk.



Stijn Janssen



Zeer betrouwbare partij. Komen afspraken na en zijn altijd betrouwbaar op het moment dat er problemen of vragen zijn. Onze vindbaarheid is enorm verbeterd, en daarmee ook onze online omzet.



Alex Bruijniks



Fijn bedrijf om samen mee te werken. Hebben mij een prima website opgeleverd snel en keurig alles werkt perfect. Raad deze partij aan!



BROWSR

REVIEWS

Bernard Gepken



*Zeer kundig, werken snel, creatief, goed bereikbaar, hebben overal een oplossing voor.
Dikke aanrader.*



Young Metrics



Werken al zeker 6 maanden samen met Browsr en al meerdere website laten bouwen door hun. Ze hebben gouden kennis wat betreft SEO, website conversie en klant vriendelijke websites. We krijgen iedere keer top kwaliteit websites met een lage prijs. Wij raden Browsr van harte aan.





SPREEK AF MET ÉÉN VAN ONZE EXPERTS

Boek nu je gratis consult t.w.v. 95 euro om je marketing of website te bespreken.

Online marketing en webdesign zijn dikwijls een uitdaging voor veel bedrijven en organisaties, maar het hoeft niet gecompliceerd te zijn.

Laat ons vrijblijvend helpen om je online activiteiten in kaart te brengen en te kijken naar alle mogelijkheden die nu nog niet benut worden of verbeterd kunnen worden. Bij Browsr weten we wat we doen, we delen graag onze kennis met jou. En nu ook geheel kosteloos!

Samen zorgen we ervoor dat je klanten precies de informatie ontvangen waar ze mee geholpen zijn en die zorgt voor een goede interactie tussen hetgeen u en uw organisatie wil uitstralen en informatie waar de klant op zit te wachten.

In slechts 30 minuten laten we je zien hoe je meer verkeer kan genereren met je website en hoe je meer leads aantrekt.

WAT BESPREKEN WE EXACT?

- We evalueren je huidige website en digitale marketing strategie
- We voorzien een lijst aan suggesties en verbeteringen
- We tonen hoe je effectief de ROI van je campagnes kan meten
- Je krijgt geen theoretische maar praktische oplossingen specifiek voor je onderneming

KUN JE NIET WACHTEN?

Je kan ons bereiken op [0416 - 85 82 88](tel:0416-858288) of via mail op info@browsr.nl



NEEM CONTACT OP MET **ONZE HELPDESK**

ONZE **HELPDESK**

Elke dag bereikbaar tijdens kantooruren



0416 - 85 82 88



helpdesk@browsr.nl

CURSUS WORDPRESS DIVI

Geheel **kosteloos** voor klanten van Browsr.

Elke 3^e maandag van de maand van 9:30 uur tot 12:00 uur

Vooraf inschrijven is noodzakelijk wegens drukte.
Inschrijven kan via: wordpress-cursus@browsr.nl

Ontvang nu uw uitgebreide handleiding van onze website.
Ontdek het nu op browsr.nl/download-website-handboek





COPYRIGHT



Copyright © Mark Bisselink

Auteur: Mark Bisselink

Organisatie: Browsr

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, foto kopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en auteur.

Ook het plaatsen van directe links naar de bestandslocatie van dit document op websites, in e-mail nieuwsbrieven of andere vormen van digitale media is niet toegestaan.

