

Zo werkt MARKETING!

23 tips voor meer website bezoekers en resultaat



Zo werkt **MARKETING!**

Is je omzet te laag? Heb je voortdurend zorgen over je inkomen?

Veel ZZP'ers die ik spreek balen van het feit dat ze altijd zorgen hebben over geld. Elke maand weer moeten ze de eindjes aan elkaar knopen.

Dat is frustrerend.

Een frustratie die je levenskwaliteit ook nog eens drastisch vermindert.

Ben jij ook zo'n ZZP'er die amper rondkomt?

Fijn dat je dit e-book leest.

Wij hebben namelijk een oplossing voor je.

Alweer een oplossing? Ja, we zijn niet de enige met een oplossing voor ZZP'ers. Nee, er zijn honderden partijen die je te hulp willen schieten.

Alleen, onze oplossing lost daadwerkelijk iets op.

Concreet, toepasbaar en het belangrijkste: Meetbaar.

Leer hoe je een **stabiele onderneming** krijgt via marketing!

Heb je je weleens afgevraagd waarom sommige ZZP'ers enorm veel resultaat uit hun website halen en jij (bijna) niets?

Dat vroegen wij ons jaren geleden ook af.

Wat blijkt? Ze doen allemaal hetzelfde... Zowel de succesvolle als de niet succesvolle.

Ik ga er (voor het gemak) van uit dat je zelf al een website hebt maar hier niet tevreden mee bent of het gevoel hebt dat je er veel meer uit kunt halen.

Waarom? Omdat ik anders niet begrijp waarom je dit e-book leest.

In dit e-book krijg je uitgelegd wat je moet doen om meer bezoekers te krijgen om vervolgens meer resultaat te krijgen.

Een goede vriend van ons, Bart van den Belt, zegt altijd: Als je doet wat je deed zul je krijgen wat je kreeg.

Je moet een andere strategie gaan hanteren als je meer succes wilt!

Waarom krijg je dit e-book cadeau?

Omdat dit e-book onderdeel is van onze marketing. We willen waardevol voor jou zijn. We geloven in de principes van zaaien en oogsten, we weten dat het werkt.

De Basis: Website en marketing

Vaak wordt de kracht van een goed doordachte website onderschat.

Waarschijnlijk heb jij het ook onderschat. Dat geeft niets.

Tijd om daar verandering in te brengen.

Allereerst moet je een doel gaan stellen.

Wat wil je bereiken met je onderneming?

Waarschijnlijk heb je een oplossing voor de problemen van een bepaalde doelgroep.

Die oplossing heeft een prijskaartje.

De uitdaging? Vind de doelgroep die jouw oplossing nodig heeft!

Wat is jouw doelgroep? Zorg dat ze geloven in je oplossing en begrijpen dat het de investering waard is.

De volgende stap is om zoveel mogelijk mensen uit die doelgroep te helpen met jouw oplossing. Opschalen dus!

Het doel: Verkoop je oplossing aan zoveel mogelijk mensen!

Mooier gezegd: Help zoveel mogelijk mensen!

Ben jij ervan overtuigd dat je een goede oplossing hebt / bent? Dat is namelijk wel belangrijk.

Goed.

Wij gaan je nu kennis laten maken met onze oplossing.

“

Vaak ben je te bang.
Gewoon doen!

”



Joel van Amerongen,
Mede-eigenaar succeswebsites.nl

Een **strategische website** in combinatie met **online marketing**

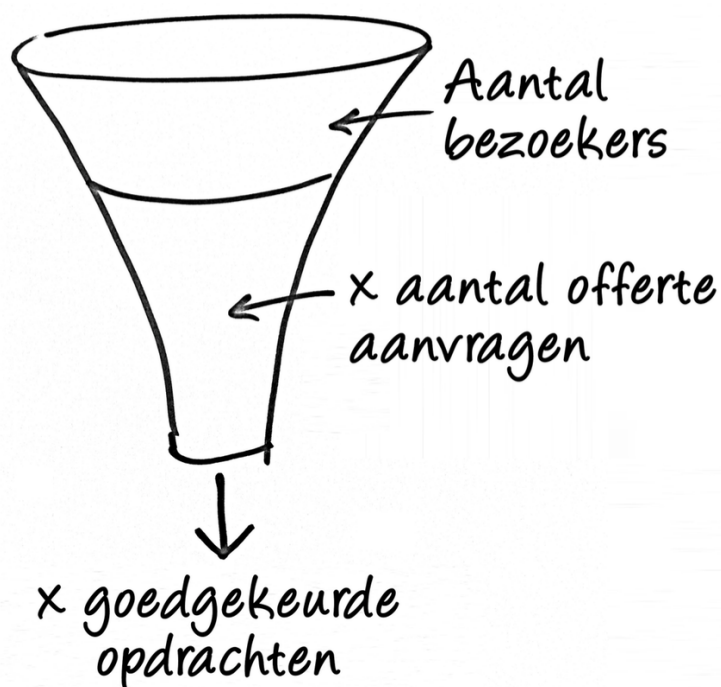
Je begrijpt dat wij geloven in ons eigen dienst. Maar, daar gaat het nu niet om.

We willen dat jij gaat begrijpen hoe een strategische website in combinatie met effectieve online marketing ook voor jou kan werken!

Daarom hebben we een opsomming van 22 punten gemaakt. 9 tips om meer bezoekers te krijgen en 13 manieren om meer resultaat uit die bezoekers te halen.

Hoofdvragen

- Hoe krijg ik meer bezoekers?
- Hoe haal ik omzet uit mijn bezoekers?



9 strategieën om **meer bezoekers** te krijgen

Zorg dat je website gevonden wordt.

- ✓ Pagina's optimaliseren
- ✓ Google begrijpen

Is het waardevol? Leuk? En biedt je een oplossing? Top!

- ✓ Creëer waardevolle content
- ✓ Social media
- ✓ Gastbloggen
- ✓ Video marketing
- ✓ InfoGraphics

Betalen voor gerichte bezoekers.

- ✓ Google advertenties
- ✓ Facebook advertenties

13 manieren om **meer resultaat** te bereiken

Strategische inrichting

- ✓ Spreek je doelgroep aan
- ✓ Call-to-actions
- ✓ Stuur bezoekers
- ✓ Aanvraag formulieren
- ✓ Kleurgebruik
- ✓ Gebruiksvriendelijkheid
- ✓ Gratis downloads

Informatie overbrengen

- ✓ Schrijf goede teksten
- ✓ Videomarketing

Persoonlijk en laagdrempelig

- ✓ Bel mij terug formulier
- ✓ Chatfunctie op de website

Expert positionering

- ✓ Kennisdeling
- ✓ Referenties

Strategieën om **meer bezoekers** te krijgen

We gaan je concrete handvatten geven om meer bezoekers op je website te krijgen. Je moet namelijk bezoekers op je website hebben om resultaat te halen.

Maar hoe krijg je die bezoekers?

Zorg dat je website gevonden wordt.

Miljoenen mensen maken gebruik van Google. Zeker in Nederland is dit de meest gebruikte zoekmachine.

Iedere ZZP'er wil bovenaan staan. Wij weten dat het kapot hard werken is om bovenaan te komen op belangrijke zoektermen.

Sterker nog. Wij beginnen een beetje een hekel te krijgen aan zoekmachine optimalisatie omdat het veel tijd en energie kost terwijl het resultaat minder wordt.

1. Leer Google begrijpen

Wij richten ons liever op waarde toevoegen. Dus, geen artikelen schrijven voor zoekmachines. Nee, schrijf ze voor je doelgroep!

Google probeert het Algoritme steeds menselijker te maken. En dat lukt ze goed. Daarom zie je dat Google steeds meer waarde toekent aan waardevolle content.

Zorg dat je content echt waardevol is! Schrijf veel artikelen. Je zult zien dat Google het geweldig vindt.

Natuurlijk wil je dat die artikelen gevonden worden. Daarom is het slim om de volgende strategieën toe te passen:

2. Pagina's optimaliseren

Pagina's optimaliseren doen wij het liefst via de YOAST plugin. Eenvoudig te gebruiken en Google lijkt er tevreden over.

Optimaliseer je pagina's op zoektermen van meer dan 3 woorden. Je hebt dan wel minder zoekopdrachten per maand, maar je hebt wel veel meer kans om bovenin de resultaten te komen.

Als je meerdere "lange" zoektermen verwerkt in je artikelen dan heb je ook gelijk meer kans om op meer zoektermen gevonden te worden.



**Wil je meer weten over
zoekmachine optimalisatie?**

Ga dan naar <http://www.succeswebsites.nl/seo-tips/> voor 17 tips om je website te optimaliseren voor de zoekmachines!

Is het waardevol? Leuk? En biedt je een oplossing? Top!

3. Creëer waardevolle content

Door regelmatig je bezoekers te voorzien van nieuwe en waardevolle content zal je zien dat het bezoekersaantal zal stijgen op je website.

Naast het feit dat dit je meer bezoekers oplevert zal je ook merken dat de bezoekers die zich interesseren voor jouw vakgebied vaker terugkomen op de website om te kijken of je wat nieuwe informatie hebt geplaatst.

Het creëren van waardevolle content kun je o.a. doen door een blog te beginnen.

Dit is één van de meest gebruikte manieren om een constante bezoekersstroom te krijgen op je website.

Daarnaast ontwikkel je ook een “expert” status. De bezoekers op je website gaan je echt zien als een professional in jouw vakgebied.

Schrijf geniale artikelen! Schrijf echt voor je doelgroep.

Wat we daarmee bedoelen? Benoem de pijn van je doelgroep en los hem “gratis” op via je artikelen!

Dat is wat werkt.

4. Social media

Social media is een geweldig kanaal om artikelen te plaatsen. Hierbij is het al helemaal belangrijk om echt waarde toe te voegen.

Als je echt waardevolle artikelen schrijft dan zul je veel mensen bereiken.

Bedenk eens welke artikelen jij zelf gelezen hebt via Facebook of LinkedIn. Waarom ging je die artikelen lezen?

Wellicht sprak de openingszin je aan... Of een geweldige afbeelding.

Uiteindelijk bepaalde de waarde van het artikel of je de tijd hebt genomen om echt te lezen.

Wellicht heb je daarna ook besloten om een Like te geven of het artikel te delen. Als dat het geval is dan heeft de auteur goed werk verricht!

Wanneer ga jij dat doen?

5. Gastbloggen

Gastbloggen, de naam zegt het al. Je blogt als gast bij iemand anders op de website.

Als je op hoog gewaardeerde websites artikelen mag schrijven dan komt dat ten goede aan je positionering.

Stel je voor dat je zo'n goed artikel schrijft op op een website waar duizenden bezoekers komen. Dan krijg je direct nieuwe bezoekers!

Want, als je goede artikelen schrijft volgen de bezoekers vanzelf!

6. Video marketing

Wellicht nog interessanter dan schrijven.

Waardevolle video's.

Hanteer hiervoor exact dezelfde strategie als voor de artikelen die je schrijft.

“

Wie op z'n gat blijft
zitten komt geen
stap vooruit.

”



Mike van den Broek,
Mede-eigenaar succeswebsites.nl

ZORG DAT HET WAARDEVOL IS!

Maak professionele video's waarin je oplossingen biedt voor de pijn van je doelgroep.

Doe dit structureel, met energie en enthousiasme...

Durf jezelf te zijn op de camera! Mensen doen zaken met mensen.

Gebruik video's ook om ingewikkelde onderwerpen op je website te behandelen. Of voor je verkoop pitch.

Persoonlijk contact verhoogt altijd de conversie!

7. Infographics

Infographics doen ook wonderen. Infographics zijn afbeeldingen die veelal complexe theorieën, werkwijzen of lastige onderwerpen a.d.h.v. beeldmateriaal verhelderen.

Omdat beeldmateriaal makkelijker wordt onthouden door ons brein is het slim om dit toe te passen.

Kun je zelf geen grafische bewerkingen maken? Huur iemand in!

Betalen voor gerichte bezoekers.

Ik gaf net al aan dat we steeds minder fan zijn van zoekmachine optimalisatie.

Waarom?

Omdat we zien dat steeds meer bedrijven hier actief mee aan de slag gaan. Dat betekent dat de concurrentie dagelijks toeneemt.

Dat is niet erg.

Je moet ook zeker niet stoppen met je best doen om Google te domineren. Maar, doe het wel op een andere manier!

De manieren die hierboven beschreven zijn. Dat werkt namelijk.

Heb je geen tijd om rake artikelen te schrijven? Goed teken!

Wat kun je dan wel doen om meer aanvragen te krijgen?

Ga aan de slag met:

8. Google advertenties

Adverteer in Google.

Google Adwords geeft je de mogelijkheid om voor een vooraf afgesproken geldbedrag bezoekers naar je website te brengen.

Door je advertentie(s) zo in te richten dat de lezer nieuwsgierig raakt zorg je er voor dat een potentiële klant naar je website wordt geleid.

De voordelen van Google Adwords op een rijtje

- Je bereikt de juiste mensen die op zoek zijn naar de product of dienst die je levert.
- Door regelmatig de advertenties te onderhouden en te verbeteren kun je de kosten per klik flink verlagen en toch nog een grote hoeveelheid potentiële klanten naar je website brengen.
- Je hebt zelf in de hand hoeveel geld je uitgeeft aan je campagnes.
- Door de website strategisch in te richten voor de Adwords campagne zorg je er voor dat de conversie stukken hoger ligt op de website.

De nadelen van Google Adwords in onze ogen zijn

- Je moet continu blijven betalen om nieuwe bezoekers naar je website te krijgen.
- Als je je in een branche bevindt met grote concurrentie zullen de kosten per klik blijven stijgen.
- Zonder de juiste kennis en ervaring kunnen de campagnes veel geld kosten en weinig opleveren.
- Zodra je geen budget meer hebt voor je advertenties kun je niet meer adverteren.
- Als je website niet conversiegericht is ingericht zul je niet het maximale resultaat uit je campagne halen.
- Onze tip is om naast adverteren in Google Adwords ook te kijken naar alternatieven zoals Bing Ads, Yahoo Search Marketing en Marktplaats Admarkt.

Op die manier kun je op kosten besparen terwijl je toch potentiële bezoekers weet aan te trekken naar je website. Zet je geld nooit op één paard.

9. Facebook advertenties

Adverteren in Facebook is helemaal geniaal in deze tijd.

Tenminste, dat vinden wij.

Waarom?

- Je kunt heel gericht je doelgroep selecteren
- Je kunt voor relatief weinig geld deze doelgroep bereiken
- Iedereen kan het als je maar een zakelijke pagina hebt

13 manieren om **meer resultaat** te bereiken

Goed, als je bovenstaande tips gaat toepassen dan zul je meer bezoekers gaan krijgen.

Bezoekers zijn top.

Maar, zonder strategische website heb je er niks aan.

Daarom hierbij 13 tips om je website te laten converteren.

Strategische inrichting

Even terug naar de website.

Want, we hameren er altijd op, dat is de basis!

1. Spreek je doelgroep aan

Voor veel ZZP'ers geldt nu: Makkelijker gezegd dan gedaan.

Wat zien we toch veel verschrikkelijke websites voorbij komen. Echt om te huilen.

Maar, ook fijn. Want anders hadden wij geen werk.

Wij doen altijd ons best om vanuit de doelgroep te denken. Welke pijn hebben ze? Welke oplossingen bied jij voor die pijn?

Als je dat goed doet dan pluk je de vruchten. Je zult zien dat je dan regelmatig aanvragen gaat krijgen via je website.

En dat is geweldig vinden wij!

Hoe spreek je de doelgroep aan?

- Gebruik mooi beeldmateriaal. Foto's doen wonderen!
- Waar mogelijk; plaats video's! Dat is zoveel toegankelijker dan een lap tekst.
- Teksten schrijven voor mensen, durf te inspireren en te raken.

2. Gebruiksvriendelijkheid

Zorg dat je bezoekers het idee hebben dat je ze aan de hand neemt op je website.

Gemakkelijk de gewenste info / oplossing vinden is een must!

Bezoekers beslissen binnen 2 seconden of ze op je homepage blijven.

Zorg dat direct duidelijk is wat ze op je website vinden.

Zorg voor heldere navigatie.

3. Stuur bezoekers

Een onderdeel van gebruiksvriendelijkheid is het "sturen" van je bezoekers.

Soms moet je bezoekers namelijk helpen om op de juiste pagina te komen. Hoe je dat doet?

4. Call-to-actions

Dat doe je via Call-to-Actions. Wat een moeilijk woord eigenlijk.

Waar het op neerkomt? Je “zet aan tot actie” .

Is “X” je pijn? Dan hebben wij oplossing “Y” voor jou! Lees dit artikel over “Y” voor “X”.

Duidelijk verhaal toch?

Strategie is belangrijk!

5. Aanvraag formulieren

Het liefst sturen we Call-to-actions direct naar aanvraagformulieren. Het is gewoon het leukste wat je online kan overkomen vinden we.

Aanvragen binnenhalen zorgt ervoor dat je op een geweldige manier kan verkopen. En daar geniet iedereen van!

Bezoekers die bij jou aankloppen. Heerlijk!

Hoe richt je die formulieren in? Zo laagdrempelig als mogelijk!

Vraag alleen de gegevens die je echt nodig hebt.

Ideaal gezien alleen de naam, het telefoonnummer en een e-mailadres.

Dan heb je toch alles wat je nodig hebt?

Tip van flip

Volg aanvragen altijd binnen één dag op!

6. Kleurgebruik

Kleuren doen wonderen. Ik merk nogal eens dat ZZP'ers hier een hard hoofd in hebben.

Helaas, het is 100% te onderbouwen vanuit diverse onderzoeken. Ik bespaar mezelf de moeite om de bronnen op te zoeken.

Je moet me geloven. Of Google raadplegen.

Wees je bewust van de emoties die kleuren oproepen. Elke kleur heeft een betekenis.



7. Gratis downloads

Een onmisbare strategie wat ons betreft. Zorg dat je bezoekers een reden geeft om hun e-mailadres achter te laten.

Geef iets dat waardevol genoeg is!

Gegevens achterlaten zorgt voor een bepaalde commitment en geeft aan dat je het vertrouwen al gewonnen hebt.

En dat, is top! Een solide basis om te beginnen met het opbouwen van een langdurige relatie.

Informatie overbrengen

Hou er altijd rekening mee dat je resultaat afhankelijk is van de manier waarop je jouw doelgroep aanspreekt.

De manier waarop je informatie overdraagt is enorm belangrijk.

Daarom hiervoor een tweetal tips:

8. Schrijf goede teksten

Goede teksten schrijven, dat doen we toch allemaal?

Nee.

Jammer, maar waar.

Hoeveel ZZP'ers vergeten dat hun website draait om het aanspreken van de doelgroep.

Belangrijker nog, het converteren van die doelgroep!

Begin daarom altijd met het benoemen van de pijn, zorg ervoor dat je doelgroep zich begrepen voelt.

Toon empathie. Hun uitdagingen doen namelijk pijn! Laat ze merken dat jij ze begrijpt en bied ze daarna een oplossing.

Wat voor oplossing?

Het liefst een eenvoudige. En, een complete! Alle pijn moet verdwijnen!

P.s. schrijf ook begrijpbaar. Korte zinnen. Normaal Nederlands. Niet teveel vaktermen.

9. Videomarketing

Een andere manier om informatie op een goede manier over te brengen is door gebruik te maken van video's.

Hier zijn we fan van.

Vandaar onze videocursus en de video op de homepage.

Wellicht is dat wel de reden geweest waarom je dit e-book hebt gedownload.

Geweldig toch? Dan weet je gelijk dat het werkt.

Persoonlijk en laagdrempelig

Wat ik je ook graag meegeef gaat over persoonlijkheid en laagdrempeligheid.

Want ja, als dat ontbreekt ga je geen resultaat zien.

Hoe kun je persoonlijk zijn op je website?

Uiteraard is de basis een goede "over ons" pagina. Hier mag je even persoonlijk zijn.

Deel je passie, je verlangen, je visie. Vertel wie je bent en waarom je doet wat je doet!

10. Bel mij terug formulier

Een bel mij terug formulier is ideaal! Je kunt heel eenvoudig even je naam en telefoonnummer achterlaten om vervolgens op een later moment gebeld te worden.

Perfect toch?

Zeker als je druk bent of het spannend vindt om zelf een organisatie te bellen.

Via zo'n formulier weet je direct dat je de juiste persoon aan de lijn krijgt die jou (als het goed is) wilt helpen.

11. Chatfunctie op de website

Een chatfunctie is wellicht nog beter. Is er een medewerker online? Top!

Even snel je vraag stellen terwijl je veilig kunt nadenken over wat je schrijft en wat er aan jou wordt geschreven.

Perfect geschikt voor sales doeleinden en natuurlijk voor de klantenservice.

Een absolute aanrader!

Expert positionering

Last but not least.

Positioneer jezelf als een expert in jouw vak!

Dit is een van de belangrijkste factoren om werkelijk resultaat te krijgen.

Je koopt namelijk niets van iemand die je niet ziet als expert.

Hoe krijg je deze positionering?

12. Kennisdeling

Maak duidelijk wat je in huis hebt.

Waarde, waarde, waarde. Ik heb het al een paar keer benoemd.

Degene die de meeste waarde toevoegt is de beste in zijn vakgebied. En daar is je bezoeker altijd naar op zoek!

Maak video's, schrijf blogs, beantwoord vragen van je bezoekers en zorg dat je website professioneel overkomt!

13. Referenties

Een andere manier, wellicht nog waardevoller:

LAAT JE KLANT VOOR JE VERKOPEN!

Als klanten je fan zijn. Dan ben je betrouwbaar en goed in wat je doet!

Als je hun pijn hebt opgelost, dan kun je ook de pijn van anderen oplossen.

Kuddegedrag werkt in je voordeel. Als 100 mensen iets geweldig vinden, waarom zou jij het dan niet geweldig vinden?

Referenties kun je op verschillende manieren plaatsen.

Geschreven tekst, video's, likes... Stuk voor stuk krachtig beïnvloedend!

Bedankt voor het lezen

Bedankt dat je de tijd genomen heb om dit E-book te lezen.

Hopelijk heb je net zo veel genoten van het E-book als dat ik er van heb genoten om deze informatie met jou te delen.

Als je naar aanleiding van dit E-book nog vragen hebt, twijfel dan niet om ons een e-mail te sturen.

We helpen je graag met het beantwoorden van jouw vragen of onduidelijkheden. Het helpt immers ons ook dit E-book te verbeteren of aan te vullen.

Een laatste vraag van ons.. zou je dit E-book willen delen op social media? Ga direct naar [Twitter](#) of [Facebook](#) door op de link te klikken.

Over de auteur: **Joel van Amerongen**



Als enthousiaste en leergierige ondernemer geniet Joel als hij vooruitgang ziet door samenwerking. Samenwerking tussen mensen en talent gericht op mogelijkheden, oplossingen en verbeterpunten.

Wil je meer lezen van Joel?

Bekijk [recent gepubliceerde artikelen](#) op onze website.