

LOKAAL SCOREN MET ONLINE MARKETING



**HOGER SCOREN IN LOKALE ZOEKRESULTATEN
TIPS EN STRATEGIEËN VOOR MEER KLANTEN**

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
Wat het e-book inhoudt	4
Wat is een landingspagina?.....	5
Eenvoudig een landingspagina maken	6
Effectiviteit verbeteren	7
6 overtuigingsfactoren.....	8
Hoger scoren in de lokale Google zoekresultaten	9
Een WordPress website gebruiken	10
Gebruik een Google+ pagina	11
Stad in Google+ bedrijfsnaam	12
Adresgegevens vermelden.....	13
Website indienen bij Google	14
Relevante en unieke teksten.....	15
Lokaal adverteren in Google.....	16
Google Adwords / Express bezoekersstrategieën	17
Google Adwords zoekwoordplanner	18
Google Adwords Ad Rank.....	19
Google Adwords advertentie maken	20

Verschil tussen Google Adwords en Google Adwords Express	21
Scoren met lokale Facebook advertenties	22
Hoe maak je een Facebook advertentie?.....	22
5 tips bij het instellen van een Facebook advertentie	24
Maak het aantrekkelijk	25
Conversiepixels gebruiken	26
Meer lokale klanten via Twitter	27
Begin met luisteren.....	28
Volgers opbouwen	29
Tweeten en ge-retweet worden.....	31
Automatisch tweets plaatsen	32
Resultaten resultaten!	33
De kracht van Online Marketing	34

Wat het e-book inhoudt

Het e-book bevat vier praktische lokale online marketing strategieën. Deze strategieën en tips zijn bedoeld **voor lokale ondernemers en kleine bedrijven** die met het internet meer resultaat willen behalen. Via de strategieën verwijst je mensen door naar jouw website. De bezoeker moet uitkomen op een landingspagina of keuzepagina die wordt gevolgd door een landingspagina.

Test en pas meerdere bezoekersstrategieën consistent toe en bekijk welke strategie het beste werkt voor jouw bedrijf. Je zult dan regelmatig het conversiedoel bereiken via jouw website en online marketing. Heb je nog geen conversiedoel gesteld voor je website of online marketing? Bekijk dan de onderstaande punten. Die kunnen je op weg helpen.

Met conversiedoel bedoel ik één of twee soortgelijke punten:

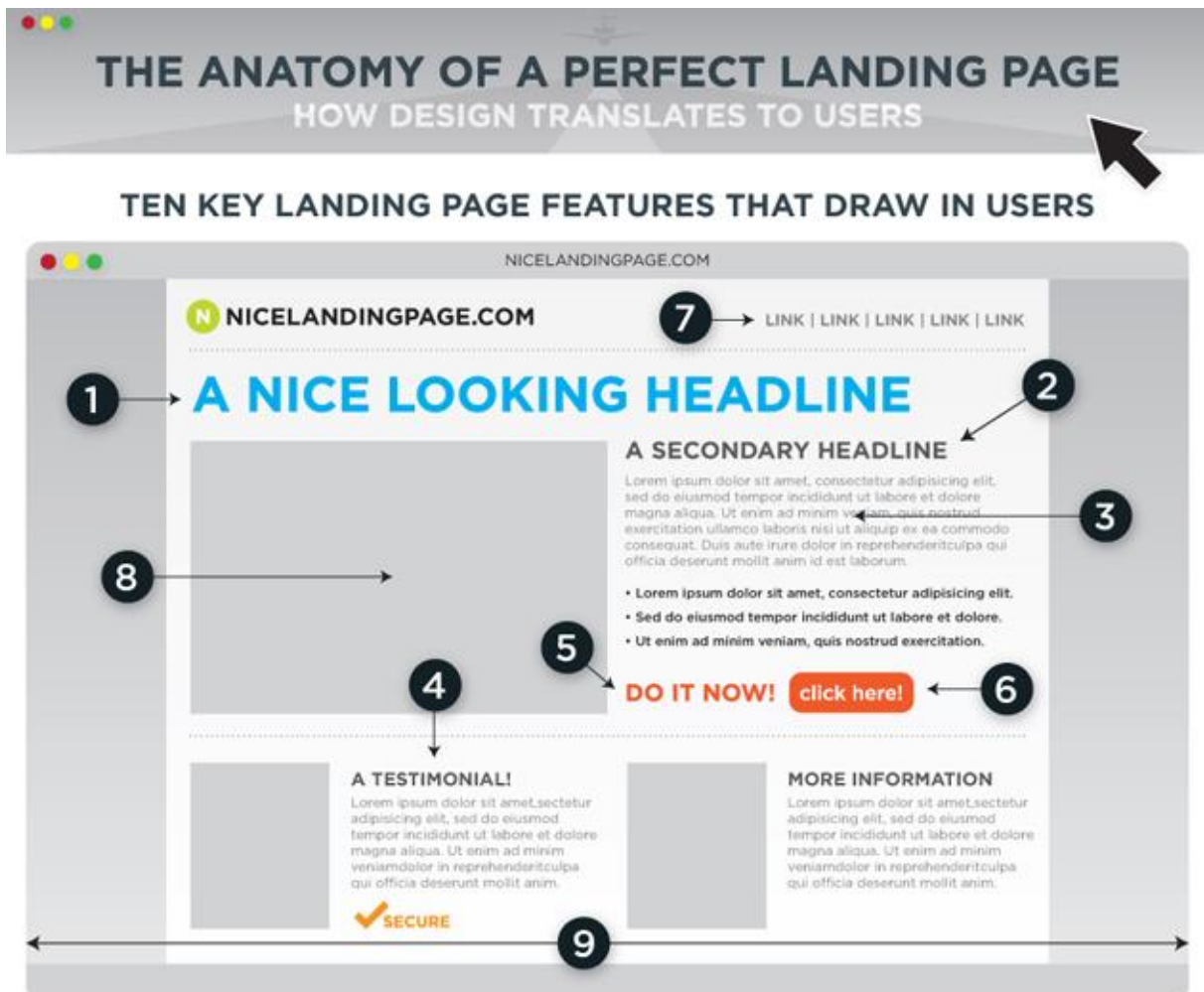
- Meer offerte aanvragen
- Meer verkopen realiseren
- Meer contacten leggen
- Meer brochure aanvragen
- Meer downloads
- Meer inschrijvingen op je nieuwsbrief
- Meer reservingen

Wat is een landingspagina?

Een landingspagina is een pagina gemaakt met één doel jouw bezoekers laten doen wat je van ze vraagt. Bijvoorbeeld:

- Bezoekers overtuigen om een specifiek product te kopen
- Bezoekers gebruik laten maken van een tijdelijke korting
- Bezoekers overtuigen om een offerte aan te vragen

Het klinkt wellicht een beetje agressief maar het valt reuze mee. Ben je zelf overtuigd van jouw dienst of product? Dan kunnen bezoekers alleen maar profiteren van jouw dienst of product.



Eenvoudig een landingspagina maken

Je kunt op verschillende manieren een landingspagina maken. Deze drie raad ik aan. Zelf maak ik gebruik van nummer 1. Deze variant vind ik de makkelijkste en snelste.

1. Je kunt via [Themeforest](#) een [WordPress](#) thema aanschaffen. Er zijn veel thema's die je makkelijk kunt ombouwen tot een landingspagina.
2. Je kunt gebruik maken van tools zoals [Unbounce](#) of [Optimizely](#).
3. Je kunt een [HTML template](#) gebruiken.

Wil je hierover meer voorbeelden en informatie? Bekijk en lees dan deze pagina op [Unbounce](#).

Mooi design? Laat het los!

Een mooi design betekent niet perse een mooi resultaat. Meer hierover op de volgende pagina. Daar staat een aantal voorbeelden over hoe je jouw landingspagina effectiever kunt maken. Wil je gebruik maken van een WordPress thema? Zorg dan dat het thema Responsive is (schermformaat automatisch aanpast op elk device). Lees hier meer over op blz. 10.



Effectiviteit verbeteren

Ik vind neuromarketing en psychologie een fascinerend fenomeen. De kennis die hierover vindbaar is (blogs, e-books, boeken) pas ik toe op websites. Het werkt namelijk erg goed.

Hiermee bedoel ik bijvoorbeeld het gebruik maken van bepaalde afbeeldingen, kleuren, teksten, woordkeuze en knoppen.

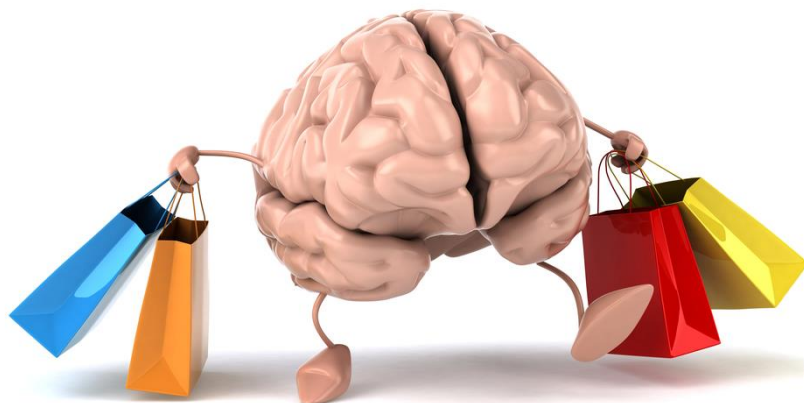
Dit vraag ik me bijvoorbeeld af als ik een website of pagina analyseer:

- Stuurt de tekst het gedrag van de bezoeker?
- Is de tekst overtuigend genoeg om een conversie te behalen?
- Heeft de afbeelding een positieve invloed op de conversie?

Het gaat er uiteindelijk om of je landingspagina overtuigend genoeg is. Heeft je landingspagina genoeg kracht om de bezoeker jouw conversiedoel te laten bereiken?

Zelf verwerk ik altijd één of meerdere [6 Key Principles Of Influence](#) van [Dhr. Robert Cialdini](#) op een landingspagina.

Dhr. Robert Cialdini is een expert op het gebied van overtuigen en omschreef de volgende zes overtuigingsfactoren:



6 overtuigingsfactoren

Wederkerigheid (*Reciprocity*)

Dit zou je kunnen gebruiken voor bijvoorbeeld een webshop. Koop je iets? Dan zijn de verzendkosten gratis. Niet goed? Geld terug. 100% garantie etc.

Beloftes en vastberadenheid (*Commitment and Consistency*)

Als mensen eenmaal 'ja' hebben gezegd of geschreven, zullen ze niet snel van gedachte veranderen. Bijvoorbeeld: *Titel: '10% besparen op uw zorgverzekering?'. Button: 'Ja, ik wil 10% besparen'.*

Sociale bewijskracht (*Social Proof*)

Gebruik reviews en testimonials op je landingpagina. Dit wekt vertrouwen en overtuigt. Foto's van echte mensen werken erg goed.

Authoriteit (*Authority*)

Laat zien dat je een expert bent in wat je doet of verkoopt. Maak bijvoorbeeld gebruik van certificaten of sta op de foto met een bekendheid in jouw vakgebied.

Aardigheid (*Liking*)

Bezoekers zullen eerder overtuigd zijn wanneer de tekst aansluit bij hun manier van denken en praten. Wat is het taalgebruik van jouw doelgroep bijvoorbeeld?

Schaars (*Scarcity*)

Een schaars product is een gewild product. *'Je hebt nog 10 minuten voor dit aanbod verloopt'* of *'Er zijn nog 3 producten op voorraad. Wees snel!'*

Pas deze overtuigingsfactoren toe op je website. Test ze vooral om te kijken wat het beste werkt.

Hoger scoren in de lokale Google zoekresultaten

Zoekmachine optimalisatie (SEO) is het optimaliseren van je website om hoger te scoren in de gratis zoekresultaten van Google. Omdat je hoger gaat scoren op bepaalde zoekwoorden krijg je meer bezoekers naar je website.

De strategie is om zoveel mogelijk gratis bezoekers naar je website te krijgen om vervolgens jouw conversiedoel en behalen. Er zijn honderden tips te vinden op het internet over zoekmachine optimalisatie. Dit zijn mijn 6 belangrijkste tips:

The screenshot shows a Google search for "website laten bouwen almere". The search bar is at the top with the Google logo on the left and a search button on the right. Below the search bar are navigation tabs for "Web", "Afbeeldingen", "Maps", "Video's", "Nieuws", "Meer", and "Zoekhulpmiddelen". The search results show approximately 331,000 results in 0.45 seconds. A cookie consent banner is visible. The results list several websites, with the one from "DigitaalDoen.nl" highlighted by a red box. On the right side, there are several "Advertenties" (ads) for website building services.

Google website laten bouwen almere

Web Afbeeldingen Maps Video's Nieuws Meer Zoekhulpmiddelen

Ongeveer 331.000 resultaten (0,45 seconden)

Cookies helpen ons bij het leveren van onze diensten. Door gebruik te maken van onze diensten, gaat u akkoord met ons gebruik van cookies.
Meer informatie OK

website laten bouwen? - Offerti.nl
Adv. www.offerti.nl/Webdevelopers-Almere
Vergelijk webdevelopers in de regio Almere. Vraag nu offertes aan!
Altijd de Juiste Match · Binnen 24 uur 5 Offertes · 2000+ Web Ontwikkelaars

Website Laten Bouwen Almere - iclicks.nl
Adv. www.iclicks.nl/Webdesign 088 425 4257
iClicks maakt SEO vriendelijke websites voor MKB en Grootbedrijf!
Uitgebreide analyse · Realistisch advies · Jarenlange ervaring
Veilige webhosting · Nieuwe website · Mobiele website · Webshops
📍 Zilverparkkade 63, Lelystad

Website Laten Maken € 599 - vrijdagonline.nl
Adv. www.vrijdagonline.nl/cmswebsite
Goed Vindbaar & Makkelijk Beheren. Binnen 7 Dagen een Nieuwe Website

Website laten maken Almere Nu: € 599,- | VrijdagOnline
<https://vrijdagonline.nl/website-laten-maken-almere>
Een website laten maken in Almere? Dan ben je bij ons aan het juiste adres. Wij hebben al meer dan 500 websites gebouwd. Ook voor bedrijven in Almere ...

Een website laten maken in Almere? TemplateFabriek ...
<https://www.templatefabriek.nl/websites-maken-almere/>
Om een goedkope website te laten maken hoeft u niet per se in Almere te zijn. Wij maken websites op 15 minuten afstand van Almere aan de rand van Huizen ...

Website laten maken Almere - DigitaalDoen
<https://digitaaldoen.nl/website-laten-maken-almere>
★★★★★ Beoordeling: 4,6 - 7 recensies
Vanaf € 349,- een website laten maken in Almere. Modern ontwerp, eenvoudig aanpassen. Gevestigd in Almere. 7 dagen bereikbaar. Neem contact op met ons.

Advertenties

Website/Webshop nodig?
www.nextlead.nl/
Full Service Online Marketingbureau
Websites, Webshops en meer

Website laten bouwen?
www.webvalue.nl/website+laten+bouwe
Wij zorgen voor uw online succes!
Internetbureau Webvalue Alkmaar

Websites laten bouwen
www.yourhostingwebdesign.nl/
Vanaf € 499 een professionele op maat gemaakte responsive website!

Goedkope Website Bouw?
www.templatefabriek.nl/Laren
Website Bouw in Laren? Bel NU!
Snel en Voordelig Uw Eigen Website
📍 Binnendelta 9r, Blaricum
035 525 1676

Een Goede Website Bouwen
www.dtg.nl/Website-Laten-Bouwen
020 408 6400
Benieuwd naar de effectiviteit van uw website? Direct gratis advies!

Gratis bedrijfswebsites
www.google.nl/business
Post nieuws, aanbiedingen & foto's.
Meld u aan voor Google My Business!

Website laten maken € 350
www.twopixels.nl/

1. Een WordPress website gebruiken

[WordPress](#) is het makkelijkste CMS om met SEO te beginnen. WordPress is een zoekmachine vriendelijk CMS. Maar met WordPress alleen ben je er helaas nog niet. Je hebt zwaarder geschut nodig, namelijk verschillende plugins.

Maak jouw website zoekmachinevriendelijker met deze plugins:

- [Yoast SEO plugin](#)
- [W3 Total Cache](#)

Er is (te)veel te vinden op het internet over hoe je de techniek van jouw site het beste kunt instellen als het gaat om SEO. Als je hiermee aan de slag gaat, **moet je dit artikel echt lezen**. [De ultieme gids voor hogere rankings met WordPress sites »](#)

2. Technische vlak

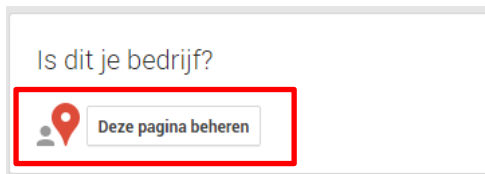
Natuurlijk hangt je zoekpositie in google af van de concurrentie. Grote kans dat je concurrentie zich hier mee bezig houdt. Zorg ervoor dat jouw website op het [technische vlak](#) goed in orde is.



3. Gebruik een Google+ pagina

Als je [Google+ pagina verbonden en geverifieerd](#) is met je website wordt dit gekoppeld aan de zoekresultaten. Vul dit zorgvuldig in. Deel regelmatig relevante content. Zo scoort jouw Google+ pagina hoger dan die van concurrenten.

Google+ pagina's kunnen automatisch aangemaakt worden. Dit gebeurt op basis van contactgegevens die worden vertoond op een website. Schrik niet als je Google+ pagina al bestaat. Je kunt dan op 'Deze pagina beheren' klikken:



Google+ pagina's op basis van het zoekwoord 'loodgieter Almere'.

Loodgieter Almere

www.loodgieteralmere.nl/ ▼

Loodgieter Almere 036-5465757. *Badkamer (aanleg-lekkage-renovatie) *Kitwerk *Verstoppingen *Dakwerk *CV *Leidingen *Sanitair. Snel vakkundig en ...

Loodgieter Almere - Best Installatiebedrijf

www.almere-loodgieters.nl/ ▼

Best Installatiebedrijf is uw ervaren loodgieter in Almere en omgeving. Ons allround loodgietersbedrijf verhelpt elk probleem snel en vakkundig!

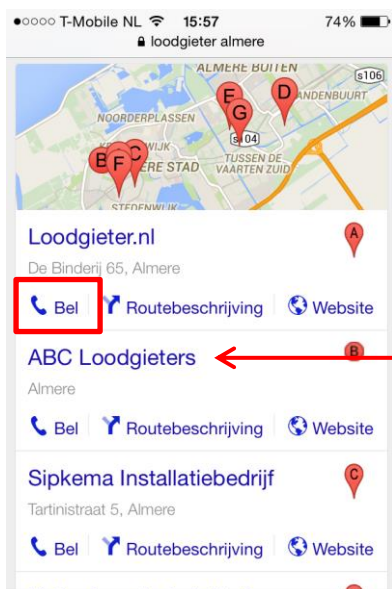
Loodgieter.nl www.loodgieter.nl Google+-pagina	A De Binderij 65 Almere 036 808 0555
ABC Loodgieters www.abcloodgieters.nl Google+-pagina	B Almere 06 22242396
Sipkema Installatiebedrijf www.sipkemainstallatiebedrijf.nl Google+-pagina	C Tartinistraat 5 Almere 036 844 3711
Kettenburg Installatie & Onderhoud www.kettenburg-loodgieter-almere.nl Google+-pagina	D Gerberastraat 46 Almere 06 53246976

4. Stad in Google+ bedrijfsnaam

Google laat de zoekresultaten zien, zoals getoond op de vorige bladzijde indien je alleen 'loodgieter' intypt en in Almere bent. Soms wijkt dit één of twee zoekresultaten af maar de Google+ pagina's zijn altijd hetzelfde. Daarom is een Google+ pagina zo belangrijk.

Het is belangrijk om de stad te vermelden in je bedrijfsnaam op Google+. De potentiële klant die zoekt hoeft namelijk niet per se in Almere te zijn. De potentiële klant kan ook in Amsterdam zijn terwijl hij of zij zoekt naar 'loodgieter Almere'.

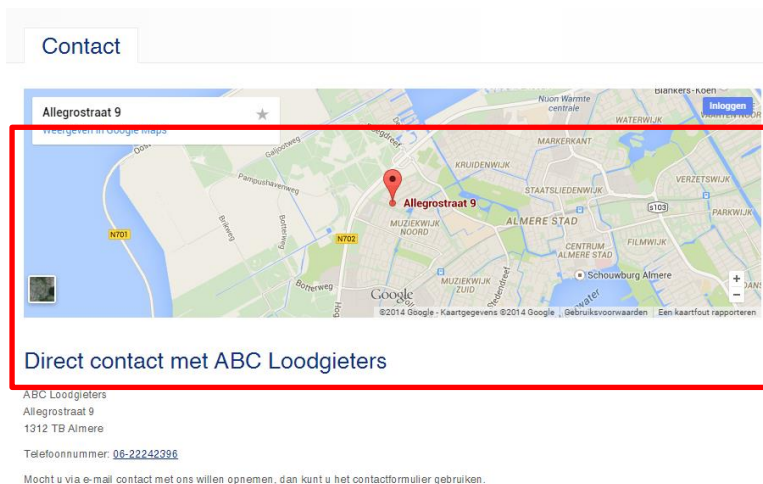
Hieronder een voorbeeld van de zoekresultaten op een iPhone 4s. De directe **belfunctie** is verbonden aan de Google+ pagina. Hiermee maak je het potentiële klanten erg makkelijk. **Direct bellen** via de telefoon!



ABC Loodgieters **Almere** zou beter zijn. Iemand die dan zoekt naar 'loodgieter Almere' in Amsterdam zou dan eerder zijn Google+ pagina zien. (Dit hangt natuurlijk wel af van de inhoud en relevantie op de site zelf.)

5. Vermeld adresgegevens op jouw website

Als voorbeeld gebruik ik de site van ABC Loodgieters. Op de contactpagina heeft de websitebouwer SEO-technisch het goed gedaan. De gebruikersvriendelijkheid kan echter beter. De adresgegevens staan netjes vermeld. Het is erg belangrijk om Google Maps toe te voegen op je contactpagina. Zowel voor de SEO als voor de bezoekers zelf. Transparantie werkt namelijk vertrouwen.



Google Maps toevoegen

Ga naar [Google Maps](#) en toets jouw adresgegevens in. Vervolgens klik je op het draaiwiel en sluit je de kaart in:



Plaats [deze frame](#) vervolgens op je contactpagina. Het werkt erg goed voor de lokale vindbaarheid. Doen dus!

6. Website indienen bij Google

Indien je gebruik gaat maken van de eerste tip is het belangrijk om naderhand jouw website in te dienen bij Google Webmaster Tools. Dit zorgt voor een snelle indexering en verbetering van jouw positie in de Google zoekresultaten. Via deze tool kun je ook zien hoeveel mensen zoeken naar bepaalde woorden en hoe goed je daarop scoort. Doe het vooral als Webmaster Tools niet bekend in de oren klinkt.

[Lees hier hoe Webmaster Tools werkt \(Google.nl\) »](#)

[Meld hier je website aan voor Google Webmaster Tools \(Google.nl\) »](#)

Er zijn twee dingen die je na deze stap nog moet ondernemen. Je website laten 'fetchen' en je sitemap indienen. Dit kun je eenvoudig via het menu doen.

Fetchen:

Crawlen – Fetchen – URL invullen – Ophalen

Sitemap indienen:

Crawlen – Sitemaps – Sitemap toevoegen – sitemap_index.xml kopiëren en plaatsen – Ophalen

- Sitedashboard
- Siteberichten (1)
- ▶ Uiterlijk van Site Search ⓘ
- ▶ Zoekverkeer
- ▶ Google-index
- ▼ **Crawlen**
 - Crawlfouten
 - Crawlstatistieken
 - Fetchen als Google**
 - robots.txt-tester
 - Sitemaps**
 - URL-parameters
- Beveiligingsproblemen
- Andere bronnen

7. Relevante en unieke teksten

Indien je website technisch goed in elkaar zit ben je er nog (nét) niet. Als laatste de **belangrijkste** tip: zorg voor **relevante, goedgeschreven en unieke content**.

Ben je zelf geen schrijver of heb je er geen tijd voor? Besteed het schrijven van pagina's dan uit. Er zijn genoeg professionals die dit voor je kunnen doen.

Feilloos aansluiten

Vul je website goed met relevante en unieke teksten. Doe dit op basis van de zoekwoorden waarop je wilt scoren. De zoekopdracht moet feilloos aansluiten op de content van je website en andersom.

Oppassen!

Hou jezelf aan een grove richtlijn van minimaal 350 woorden waar je ongeveer drie of vier keer het zoekwoord noemt. Google straft het '*spammen*' van zoekwoorden in teksten. **Over optimaliseer je pagina's dus niet.**

Met de plugin van [Yoast](#) hoef je dit zelf niet te controleren. Onderaan de pagina bij 'Focus keyword' vul je jouw zoekwoord(en) in. Vervolgens zie je hoe vaak het zoekwoord wordt teruggevonden in de tekst.

[De ultieme gids voor hogere rankings met WordPress sites »](#)

Lees deze gids voor meer tips over de content en techniek. Zoals het gebruik van H1 tags.

Lokaal adverteren via Google

Lokaal adverteren via Google is een slimme tactiek die veel potentiële klanten oplevert. Deze strategie bestaat uit twee verschillende methodes:

1. Google Adwords Express Bezoekersstrategie
2. Google Adwords Bezoekersstrategie

Je verwijst bezoekers naar een landingspagina met een call-to-action (knop zoals 'Nu contact opnemen') of een keuzepagina gevolgd door een landingspagina.

Wanneer de Google Adwords Express bezoekersstrategie?

Deze optie is ideaal voor beginners die niet veel tijd hebben om hun online advertenties te beheren:

- Betaal alleen wanneer iemand op je advertentie klikt
- Een minimum aan doorlopend beheer vereist
- Adverteer met tekstadvertenties op Google en Google Maps
- Bereik klanten in elke door jou gekozen geografische locatie

Wanneer de Google Adwords bezoekersstrategie?

Deze strategie is voor gevorderden in online marketing. Bovendien heb je hier wel toegang tot aanvullende advertentie-indelingen, instellingen en functies.

- Betaal alleen wanneer iemand op je advertentie klikt
- Kies jouw eigen zoekwoorden, stelt zelf bodprijzen in
- Bereik klanten op elke gewenste locatie
- Adverteer met speciale advertentie-indelingen

Google Adwords Express Bezoekersstrategie

Door middel van een van de bezoekersstrategieën verwijst je dus mensen door naar jouw website. De bezoeker moet direct uitkomen op een landingspagina (of een keuzepagina gevolgd door een landingspagina).

Een Google Adwords Express advertentie maken

Het proces hiervan spreekt aardig voor zich. Een aantal tips bij het maken van jouw advertentie:

- Stel een realistisch budget op
- Kies de juiste categorieën
- Benoem voordelen in jouw advertentie
- Gebruik een sterke advertentietitel
- URL naar keuze / landingspagina

[Maak jouw advertentie via deze link »](#)

[Lees meer tips over Google Adwords Express »](#)

Uw doelgroep selecteren

Targeting op afstand tot locatie

Targeting op stad,
provincie/staat of land

Waar wilt u dat uw advertentie wordt weergegeven?



Google AdWords Zoekwoordplanner

Via de [Google AdWords Zoekwoordplanner](#) kun je snel een concreet overzicht krijgen van de concurrentie op zoekwoorden en de prijzen. In het onderstaande voorbeeld maak ik gebruik van het zoekwoord 'kapper amsterdam'. Een woord waar potentiële klanten op zouden zoeken als ze naar de kapper willen en in Amsterdam wonen of kunnen zijn:

Zoekwoord (op relevantie)	Gem. maandelijke zoekopdrachten	Concurrentie	Voorgesteld bod	Vert.perc. van adv.	Toevoegen aan plan
kapper amsterdam	2.900	Normaal	€ 1,12	0%	»
schoonheidssalon amsterdam	590	Hoog	€ 1,27	0%	»
brainwash amsterdam	590	Laag	€ 0,10	0%	»
schoonheidsspecialiste amsterdam	880	Hoog	€ 1,07	0%	»
kapsels	27.100	Laag	€ 0,45	0%	»
herenkapper amsterdam	260	Normaal	€ 0,75	0%	»
kappersschool amsterdam	260	Normaal	€ 1,34	0%	»
thuis kapper	1.000	Laag	€ 0,65	0%	»
kapster	880	Laag	€ 0,42	0%	»
krullenkapper amsterdam	260	Normaal	€ 0,34	0%	»
extensions	8.100	Hoog	€ 0,53	0%	»
nagelstudio amsterdam	880	Normaal	€ 0,71	0%	»
hairextensions amsterdam	210	Hoog	€ 0,71	0%	»
kappersopleiding amsterdam	260	Hoog	€ 2,90	0%	»

Zoals je ziet is er zeker vraag naar deze dienst. Maandelijks zoeken er gemiddeld 2.900 mensen op 'kapper amsterdam'. **Zeker** het proberen waard!

Google AdWords Ad Rank

Laten we voor het gemak het voorgestelde bod van €1,12 per klik aanhouden op 'kapper amsterdam'. Dit betekent nog niet gelijk dat je bovenaan in Google staat met een advertentie.

Google werkt namelijk met de [Ad Rank](#). Dit staat voor de kwaliteitsscore van een advertentie.



De Ad Rank van een advertentie wordt door deze twee punten bepaald:

1. Hoeveel wil je maximaal betalen per klik?
2. Hoe hoog is jouw kwaliteitsscore?

De 3 belangrijkste onderdelen van je kwaliteitsscore

1. Hoeveel mensen er op jouw advertentie klikken
2. Relevantie van zoekwoorden in jouw advertentietekst
3. Relevantie van jouw landingspagina

Indien je advertentie een *hoge* **Ad Rank** heeft, betaal je minder en scoor je hoger en visa versa. Indien je advertentie een *lagere* **Ad Rank** heeft, betaal je een hoger bedrag.

Advertiser	Max Bid	x	Quality Score	=	Ad Rank
 A	\$5.00	x	2	=	10
 B	\$2.00	x	7	=	<i>Winner!</i> 14

Google Adwords advertentie maken

Hoe je een effectieve advertentie opzet in Google Adwords is een vak op zich. Hier [ga ik niet inhoudelijk op in](#). Ik wil het graag bij de strategie houden. De tips van de Google Adwords Express methode zijn bij deze strategie ook van toepassing.

Loop je ergens tegen aan bij het maken van een Google Adwords advertentie? Je kunt Google gratis raadplegen. Ze bieden namelijk [gratis support](#) aan indien je zelf een advertentie gaat maken.

Gratis AdWords-cursussen van Google

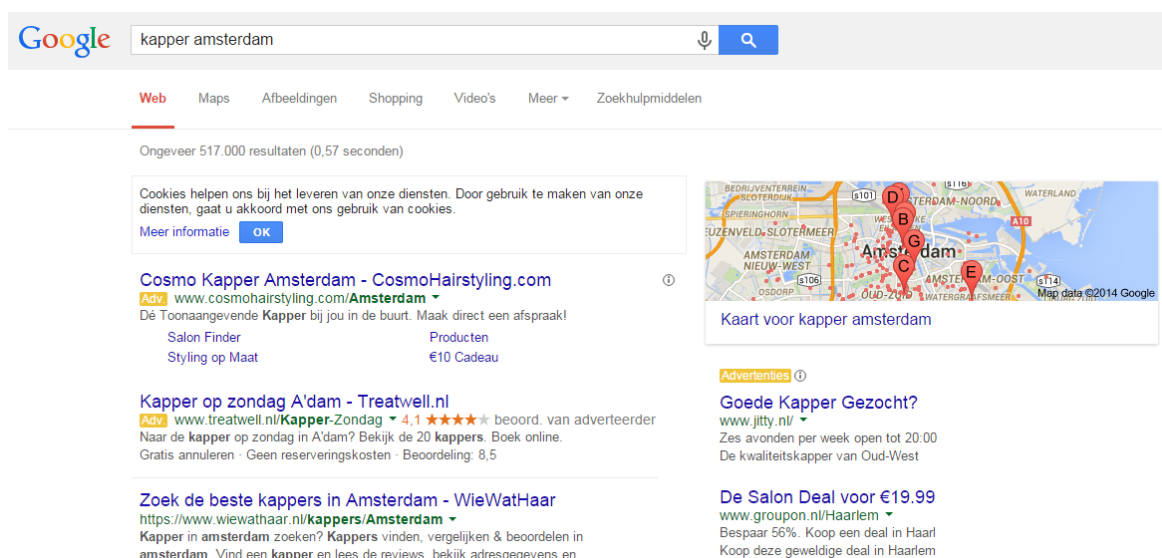
[Online Marketing deel 1: Adverteren op internet »](#)

[Online Marketing deel 2: Een marketingcampagne uitvoeren »](#)

[Online Marketing deel 3: Resultaten bijhouden en verbeteren »](#)

Google heeft talloze artikelen over dit onderwerp in [hun helpcentrum](#). Indien je hiermee zelf aan de slag gaat, raad ik het sterk aan om het te lezen.

[Maak via deze link een advertentie aan »](#)



The screenshot shows a Google search for "kapper amsterdam". The search bar contains the text "kapper amsterdam" and a search icon. Below the search bar, there are navigation tabs for "Web", "Maps", "Afbeeldingen", "Shopping", "Video's", "Meer", and "Zoekhulpmiddelen". The search results show approximately 517,000 results in 0.57 seconds. A cookie notice is displayed at the top of the results. The first result is "Cosmo Kapper Amsterdam - CosmoHairstyling.com" with a link to "www.cosmohairstyling.com/Amsterdam". Below this, there are links for "Salon Finder", "Styling op Maat", "Producten", and "€10 Cadeau". The second result is "Kapper op zondag A'dam - Treatwell.nl" with a link to "www.treatwell.nl/Kapper-Zondag" and a 4.1 star rating. The third result is "Zoek de beste kappers in Amsterdam - WieWatHaar" with a link to "https://www.wiewathaar.nl/kappers/Amsterdam". On the right side, there is a map titled "Kaart voor kapper amsterdam" showing the city of Amsterdam with several red pins. Below the map, there are two advertisements: "Goede Kapper Gezocht?" from "www.jitty.nl" and "De Salon Deal voor €19.99" from "www.groupon.nl/Haarlem".

Verskil tussen Adwords en Adwords Express

AdWords Express is een volledig geautomatiseerde advertentie-oplossing die specifiek is ontworpen voor lokale, kleine bedrijven en beginnende adverteerders. Met AdWords Express worden verschillende soorten advertenties voor je gemaakt en doorlopend geoptimaliseerd.

Ze geven je advertenties automatisch weer op Google, in Google Maps en op relevante partnerwebsites, op zowel desktops als mobiele apparaten. Je hebt geen website nodig en hoeft geen tijd te besteden aan het beheren van je advertentiecampaagnes. – *Bron: Google.nl*

AdWords is bedoeld voor bedrijven die meer functionaliteit, meer rapporten en meer controle willen hebben over hun advertentiecampaagnes. Met AdWords kun je niet alleen lokaal, maar ook regionaal of nationaal adverteren.

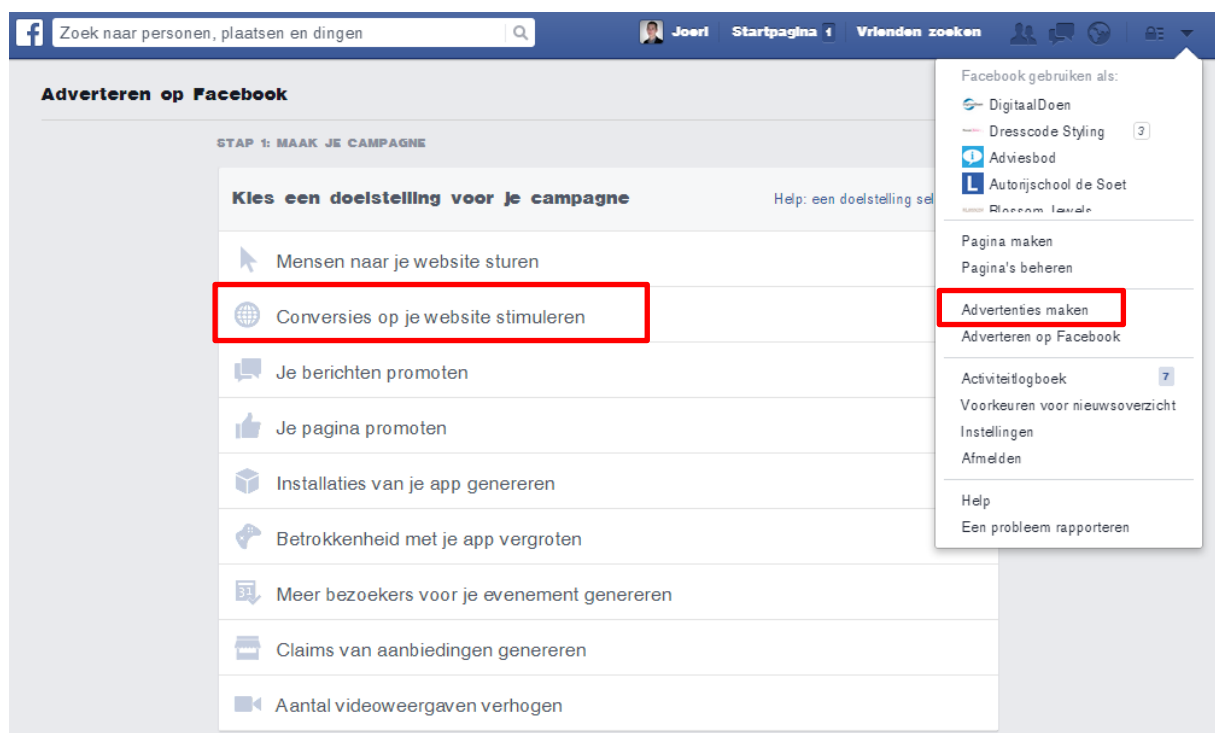
Als je zelf je zoekwoorden wilt selecteren of meerdere advertenties wilt schrijven (bijvoorbeeld als je verschillende producten of services wilt promoten) en je de tijd hebt om zelf actief je campagnes bij te houden en te beheren, kun je je beter aanmelden bij Google AdWords. – *Bron: Google.nl*

Scoren met lokale Facebook advertenties

Via Facebook kun je veel specifieke doelgroepen bereiken. De kracht van deze strategie zit hem dus ook in het bereiken van de juiste doelgroep en die converteren op jouw landingspagina. Je kunt uit Facebook ook gratis bezoekers trekken naar je website. Die strategie vereist alleen meer aandacht. Voor dit e-book hou ik het bij Facebook adverteren tegen betaling.

Hoe maak je een Facebook advertentie?

Log in op jouw Facebook profiel en klik op het pijltje naar beneden dat als laatst in het menu staat. Klik vervolgens op 'Advertenties maken'.



Je wordt doorverwezen naar de bovenstaande pagina. Aangezien wij gebruik maken van conversie gerichte advertenties (adverteren met een doel), klik je vervolgens op '**Conversies op je website stimuleren**'.

Je kunt nu de link van jouw landingspagina invoeren:

The screenshot shows the Facebook Ads interface for creating a campaign. The main heading is 'Adverteren op Facebook'. Below it, the step is 'STAP 1: MAAK JE CAMPAGNE'. The primary objective is 'Kies een doelstelling voor je campagne', with 'Conversies op je website stimuleren' selected. The campaign type is 'Websiteconversies'. A red box highlights the input field for the URL: 'Voer de URL in die je wilt promoten'. Below this is a 'Doorgaan' button. The footer contains navigation links and copyright information: 'Over Facebook', 'Advertentie maken', 'Pagina maken', 'Ontwikkelaars', 'Vacatures', 'Privacy', 'Cookies', 'Gebruiksvoorwaarden', 'Help', 'Facebook © 2014', and 'Nederlands'.

Als je nu op **'Doorgaan'** klikt word je doorverwezen naar de pagina waar je de advertentie kunt instellen.

Tip: Promoot niet je homepage. Maak een specifieke advertentie naar een specifieke pagina.

5 tips bij het instellen van een Facebook advertentie

Aangezien elke Facebook advertentie afhangt van jouw aanbod, bedrijf en landingspagina kan ik onmogelijk vertellen wat je moet vermelden in je advertentie.

Vandaar dat ik vijf tips geef die voor elke advertentie gericht zijn op potentiële klanten en kopers.

Stel jouw locaties in

Locaties ⓘ

Nederland, Noord-Holland

Almere Haven

Nederland, Flevoland

Almere-Buiten

Almere-Stad

Een land, provincie, plaats of postcode toevoegen

Stel het gewenste gedrag in

Gedrag ⓘ

Digitale activiteiten

Eigenaren van kleine bedrijven

Mensen die online aankopen doen

Gedrag zoeken | **Bladeren**

Tip: Als je eigenaar bent van een webshop is het belangrijk dat je het gedrag 'Mensen die online aankopen doen' toevoegt.

Maak het aantrekkelijk

Zoals je ziet maak ik bij deze advertentie een aantal keer gebruik van het woord 'gratis'. Maak het aantrekkelijk. Geef waarde.



The image shows a Facebook post from the page 'DigitaalDoen'. The post is sponsored and features a book cover for 'LOKAAL SCOREN MET ONLINE MARKETING'. The cover is blue and white with a map icon and an upward arrow. Below the book cover, the text reads 'Gratis eBook (PDF)' and 'Gratis eBook: Lokaal Scoren Met Online Marketing (PDF)'. There is a 'Downloaden' button and the website 'DIGITAALDOEN.NL'. The post has 6 likes, 3 comments, and 1 share. At the bottom, there are options for 'Vind ik leuk', 'Reageren', and 'Delen'.

Stel een realistisch budget op

Een campagne van € 5,- zet geen zoden aan de dijk. Maak verschillende advertenties en investeer minimaal € 50,00. Het budget hangt natuurlijk ook af van wat je wilt bereiken. You get the point!

Conversie pixels gebruiken

Het belangrijkste doel van de advertentie is natuurlijk of die aanslaat. Dit kun je meten door een conversie pixel te plaatsen op de pagina die volgt op jouw landingspagina.

Voorbeeld: Jouw landingspagina bevat een tijdelijke actie met 20% korting op een bepaald product. Als de bezoeker afrekent wordt hij/zij doorverwezen naar een bedanktpagina. Daar plaats je de conversiepixel. Indien je niet weet hoe dit moet, geef dit dan door aan jouw websitebouwer of beheerder

[Hoe je een conversie pixel aanmaakt voor jouw advertentie »](#)

Om de conversiepixel te activeren moet je de pagina bezoeken waar de conversiepixel op staat.

Vergeet dus niet de pagina te bezoeken nadat je de pixel hebt geplaatst!

Conversie-tracking

Naam van pixel	Categorie	Delen	Activiteit
Winkelwagen ID: 6023865528240	Toegevoegd aan winkelwagen	—	
Afgerekend ID: 6023865500240	Betalingen	—	
Pagina weergaven ID: 6023865477240			

Pixel maken

Categorie: Kies een categorie ▾

Naam: [?]

- ✓ Kies een categorie
- Betalingen
- Registraties
- Leads
- Weergaven belangrijke pagina
- Toevoegen aan winkelwagen
- Overige websiteconversies

Meer informatie

[Lees informatie over de betalingen en facturen van Facebook advertenties »](#)

Meer klanten via Twitter

We zijn aangekomen bij de laatste strategie van dit e-book. Lokale Twitter Marketing. Twitter is mijn favoriete instrument. Het heeft voor mijn bedrijf veel klanten opgeleverd en ik krijg ook veel verkeer naar mijn website via Twitter.

Dit kan voor jou ook zo zijn. Veel lokale ondernemers weten niet waar ze moeten beginnen, hoe ze volgers krijgen, retweets etc. Vandaar dat ik antwoorden ga geven op dit soort vragen. Ik krijg ze namelijk best vaak!

Waar je moet beginnen

Maak een Twitter account en vul alle informatie correct in. Gebruik afbeeldingen van hoge kwaliteit. Als voorbeeld kun je een blik werpen op mijn Twitter account:



Hou je beschrijving kort en concreet. Vul natuurlijk ook de locatie van jouw bedrijf in.

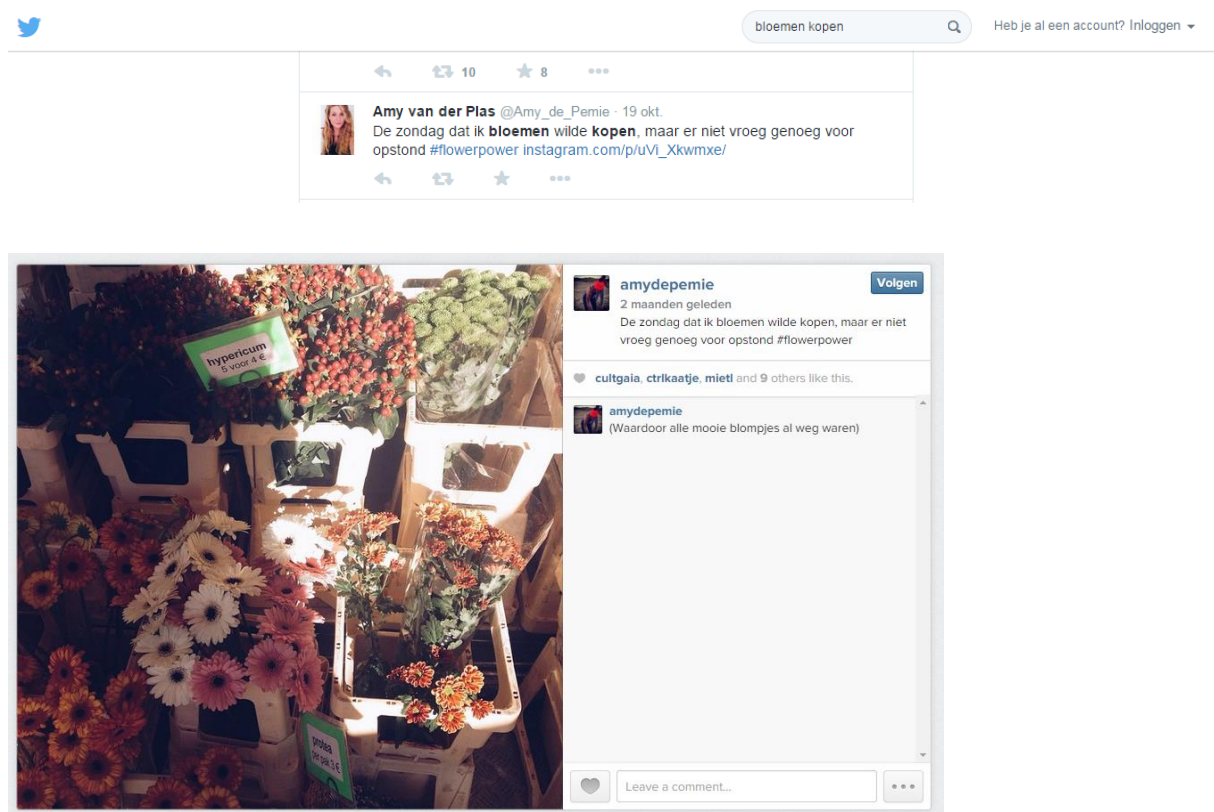
Update: Helaas is TweetAdder niet meer beschikbaar. De strategie heb ik laten staan (blz. 29). Je kunt deze techniek ook met Hootsuite toepassen:

<https://hootsuite.com/>

Begin met luisteren

Voordat je gelijk mensen begint te volgen of zelf gaat tweeten, kijk eerst of er iemand op zoek is naar jou!

Na twee minuten zoeken had ik bijvoorbeeld al één potentiële klant gevonden die wellicht bloemen wilde kopen. Als je dus een bloemist bent met een webshop kun je hier mooi op inspelen. Niemand doet dit zoals je ziet op de onderstaande afbeelding.



(Instagram)

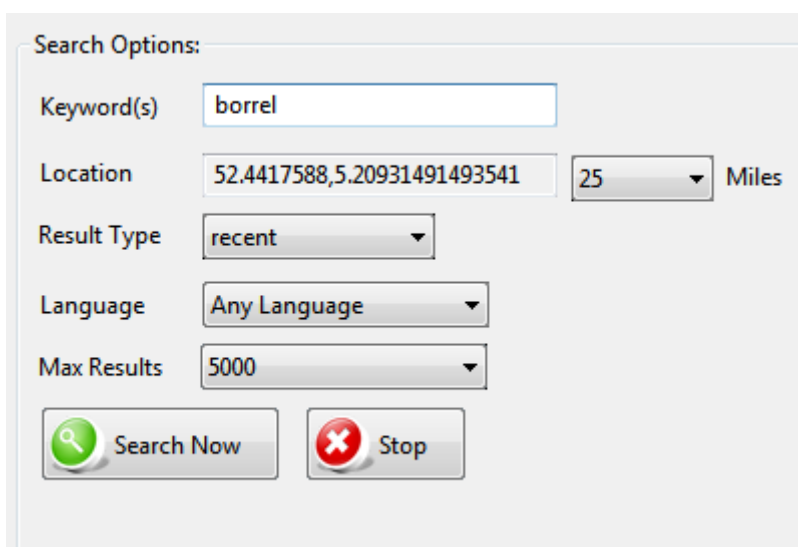
Als antwoord op haar tweet zou je bijvoorbeeld kunnen zeggen 'Wat jammer dat je niet vroeg genoeg was Amy! Volgende keer je wakker iets eerder zetten?'.

Tip: Verwijs niet de persoon direct door naar jouw webshop. Ga een normaal gesprek aan. Zo bouw je een band op, lange termijn versus korte termijn. Wellicht dat degene later eens je webshop bezoekt en dan een aankoop doet.

Volgers opbouwen

Je zult vanzelf volgers krijgen indien je relevante content gaat tweeten. Het opbouwen van volgers gaat langzaam in het begin. Maar na een maand van het volgen van het onderstaande proces zul je al snel resultaten zien.

1. Schaf [TweetAdder](#) aan. Via de software [TweetAdder](#) kun je specifiek zoeken op tweets en bepaalde woorden. Je kunt op deze manier mensen volgen die wellicht interesse hebben in jouw dienst of product.
2. Koppel je licentie aan je Twitter account. Het is het beste om met 1 Twitter account te beginnen. Later kun je wellicht verschillende accounts gebruiken.
3. Bekijk de [Tutorial](#) van TweetAdder hoe de software in elkaar steekt. Je bent hier maximaal tien minuten mee bezig. Je zult het snel door hebben.
4. Stel bij Tweet Search / Location Search jouw zoekinstellingen in en druk op Search Now.



The image shows a 'Search Options' window with the following fields and controls:

- Keyword(s):** A text input field containing the word 'borrel'.
- Location:** A text input field containing the coordinates '52.4417588,5.20931491493541', followed by a dropdown menu set to '25' and the unit 'Miles'.
- Result Type:** A dropdown menu set to 'recent'.
- Language:** A dropdown menu set to 'Any Language'.
- Max Results:** A dropdown menu set to '5000'.
- Buttons:** Two buttons at the bottom: 'Search Now' with a magnifying glass icon and 'Stop' with a red 'X' icon.

(Tip: Probeer ook eens de locatie uit te schakelen. Veel mensen vullen dit namelijk niet zorgvuldig in.)

5. Volg (follow) in het begin per dag **20 accounts**. Ontvolg (unfollow) vervolgens twee dagen later de accounts die jou niet hebben terug gevold. Doe dit totdat je ongeveer 200 followers hebt opgebouwd. Dit duurt ongeveer 14 dagen. Dan kun je meerdere accounts per dag gaan volgen.

De reden waarom je weinig mensen moet volgen in het begin is vanwege een ongeschreven regel op Twitter: je mag namelijk niet consequent meer dan **20%** accounts volgen op basis van jouw huidige followers.

Voorbeeld:

- 200 followers = 40 accounts volgen per dag
- 400 followers = 80 accounts volgen per dag
- 800 followers = 160 accounts volgen per dag

Ik weet dit omdat ik zelf deze waarschuwing heb gehad. Ze geven een waarschuwing. Als je blijft doorgaan met het 'extreme volggedrag' verwijderen ze je account. Oppassen dus!

Nogmaals kort. Volg dus interessante accounts voor jouw bedrijf, dienst of product. Ontvolg twee dagen later de accounts die je niet terugvolgen.



Tweeten en ge-retweet worden

Ik houd er zelf van om te tweeten over dingen die mij aanspreken en relevant zijn voor mijn doelgroep.



Een aantal onderwerpen om over te tweeten:

- Bepaald aanbod / korting
- Tips
- Interessant nieuws (binnen jouw branche)
- Interessante artikelen
- Weetjes
- Link naar een blogpost
- **Link naar jouw landingspagina**

4 tips voor tijdens het tweeten:

1. Voeg afbeeldingen toe aan je tweets voor meer aandacht
2. Tweet meerdere malen dezelfde tweet op 1 dag (de belangrijkste tweet)
3. Reageer op mensen hun tweets en ga een gesprek aan
4. Bedank en reageer op mensen die jou re-tweeten

Automatisch tweets plaatsen

Via [TweetAdder](#) kun je automatisch tweets inplannen. Ik doe dit zelf aangezien het mij een hoop tijd bespaart. Aan het begin van de dag start ik met het zoeken van relevante content om te tweeten.

Na 15 minuten heb ik 10 tweets in elkaar gezet. Die stel ik dan in om tussen 10:00 en 21:00 geplaatst te worden. Je kunt ook een dag besteden aan tweets bij elkaar zoeken.

Op zo'n manier kun je zelfs tweets voor een maand automatisch inplannen. Je bent even bezig maar het resultaat zal er zijn.

Afbeeldingen trekken de aandacht.

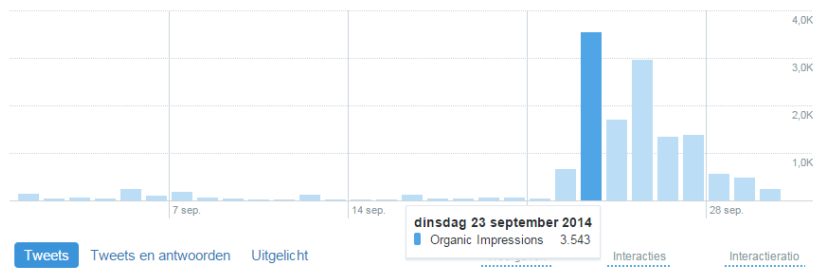
The screenshot displays the TweetAdder software interface. The main window is titled 'TweetAdder 4.1.140929'. The interface is organized into several sections:

- Navigation Bar:** Contains icons for Overview, Open User, Manage Users, Registration, Settings, Activity, Pro Tools, Support, and Help.
- Automation Status:** A green power button icon labeled 'Automation On'.
- Left Sidebar:** Contains three expandable menu sections:
 - DigitaalDoen:** Settings, Black List, White List, Followers, Friends.
 - Follow / Follow Back:** Follow Back List, Follow Later List, Tweet Search, Profile Data Search, Location Search, Followers of a User, Followed by a User, Twitter Lists.
 - Unfollow Users:** Not Following Back, UnFollowed Me, No Profile Image, Foreign Language, High Ratio, Inactive, Talkative, Quiet.
- Main Content Area:** A table with columns 'Tweet' and 'Image'. The 'Image' column shows small profile pictures of users. Below the table, there is a 'Tweet 1' input field with a character count of 133, and buttons for 'Add' and 'Tweet Now'.
- Right Sidebar:** Contains buttons for 'Import Tweet List', 'Export Tweet List', 'Randomize Order', 'Clear List', and 'Remove Tweet'.
- Bottom Settings:** Includes 'URL Shortener', 'MP3', 'Symbols', and 'Link History' buttons. Below these are settings for 'Post Tweets Every' (70 to 100 Minutes) and 'Maximum # of Tweets per Day' (10). There are also checkboxes for 'Post in Random Order' and 'Recurring Tweets (Tweets won't be removed from the list after they are posted)'.

Resultaten resultaten!

Ik heb zelf alle bezoekersstrategieën behoorlijk getest. Ik vind het daarom belangrijk om een voorbeeld hiervan met je te delen. Resultaat is namelijk waar het om gaat.

U hebt met uw tweets **14,3K weergaven** verdiend gedurende deze periode van **30 dagen**



14,300 mensen zijn in september voorbij mijn tweets gescrolled. De piek die je ziet van **3543 weergaves in 1 dag** is omdat ik die dag 10 tweets had geplaatst. Dit resulteerde in 17 unieke (nieuwe) bezoekers via Twitter naar mijn site.

	Default Channel Grouping	Acquisitie			Gedrag		
		Sessies ? ↓	% nieuwe sessies ?	Nieuwe gebruikers ?	Bouncepercentage ?	Pagina's/sessie ?	Gem. sessieduur ?
		40 % van totaal: 100,00% (40)	82,50% Sitegem: 82,50% (0,00%)	33 % van totaal: 100,00% (33)	60,00% Sitegem: 60,00% (0,00%)	5,05 Sitegem: 5,05 (0,00%)	00:06:56 Sitegem: 00:06:56 (0,00%)
<input type="checkbox"/>	1. Social	20 (50,00%)	85,00%	17 (51,52%)	70,00%	5,75	00:08:33
<input type="checkbox"/>	2. Direct	16 (40,00%)	75,00%	12 (36,36%)	50,00%	4,81	00:06:33
<input type="checkbox"/>	3. Organic Search	3 (7,50%)	100,00%	3 (9,09%)	66,67%	1,67	00:00:09
<input type="checkbox"/>	4. Referral	1 (2,50%)	100,00%	1 (3,03%)	0,00%	5,00	00:01:14

Twee dagen hierna nam ook iemand contact met mij op via mijn site of ik eventueel iets voor hem kon betekenen. Helaas is er verder niks uit voortgekomen. Wel heeft dit mij bewezen dat deze methode erg sterk is.

De afgelopen tijd heb ik wat minder gebruik gemaakt van Twitter omdat mijn prioriteiten momenteel bij huidige opdrachten liggen. Tegen de tijd dat je dit leest zul je vast een up-to-date Twitter stream tegenkomen i.v.m. dit e-book.

In totaal is voor mij één volger op Twitter **€0,49 cent** waard op basis van betaalde opdrachten via Twitter (momenteel 2090 volgers). You do the math!

De kracht van Online Marketing

Ik hoop dat je nu een beter beeld hebt van online marketing. Dit soort strategieën kunnen echt wat betekenen voor jouw bedrijf. Je loopt anders namelijk gewoon zichtbaarheid en omzet mis.. Zonde! Het kwartje valt steeds vaker bij de lokale ondernemers en kleine bedrijven. Online marketing is gewoon niet meer weg te denken.

Als **allerlaatste tip**: vergeet niet om bezoekersstatistieken te meten met [Google Analytics](#) en je landingspagina te testen met bijvoorbeeld [Visual Website Optimizer](#).

Ik wil je heel erg bedanken voor het lezen van mijn e-book. Ik hoop dat je waardevolle kennis hebt opgedaan en actie onderneemt.

Ik zou het erg op prijs stellen als je [een reactie wilt achterlaten](#) op mijn website. Het verspreiden van het e-book wordt natuurlijk ook op prijs gesteld.

Veel succes!

Met vriendelijke groet,

Joeri Detering,

Eigenaar en Online Marketeer bij [DigitaalDoen](#)

