

MEER KLANTEN IN 7 STAPPEN

onlinetips.nu



Introductie

Stop met het verspillen van je tijd op internet!

Dat is wat ik hoop voor jou. Net als de meeste ondernemers ben je waarschijnlijk regelmatig afgeleid en overweldigd door de vele mogelijkheden van het online zakendoen.

Het internet is inderdaad een handig instrument voor:

- het verzamelen van leads
- het aantrekken van klanten
- het laten groeien van een onderneming,
- het vinden van personeel
- het verstrekken van geweldige klantenservice
- het opbouwen van een gemeenschap

Tegelijk is het ook zo dat velen van ons jammerlijk falen in hun online avontuur.

Het doel van dit e-book is om met je website en advertenties (kortweg ads) meer te doen opvallen dan je concurrenten en daardoor meer bezoekers aan te trekken. Met de 7 stappen in dit e-book maak je echt het verschil in hoe je website en ads presteren voor je onderneming.

1. Word specifiek

Indien je niet bekend bent met SMART doelen, deze afkorting staat voor:

Specifiek
Meetbaar
Aceptabel
Realistisch
Tijdgebonden

SMART doelen maken deel uit van een idee dat al tientallen jaren bestaat. Het heeft al vele ondernemers en bedrijven geholpen om hun productiviteit te verhogen en gefocust te blijven.

SMART doelen zijn nog meer dan voorheen populair. Dat komt omdat het internet ons in staat stelt om het meeste van wat we doen te meten en op te volgen.

In dit hoofdstuk gaan we focussen op het specifiek worden over onze doelstellingen, want dat is meestal het moeilijkste deel van het proces.

Stel jezelf de volgende vraag:

Als je vandaag 10 nieuwe klanten zou kunnen hebben, maar ze zouden allemaal een exacte kopie van één van je bestaande klanten moeten zijn, welke bestaande klant zou dat dan zijn?

De beste manier om die bestaande klant te vinden is om vast te stellen

- wie de meest winstgevende is
- wie je de minste hoeveelheid kopzorgen geeft
- wie een plezier is om mee te werken
- wie jouw bedrijf aanbeveelt bij anderen
- wie op tijd betaalt.

Kortom, een klant waarvan je er echt graag veel meer zou hebben.

Dit is voor iedereen anders en het is echt enkel aan jou om hier zelf duidelijke criteria voor te bepalen.

Zodra je deze ideale klant hebt geïdentificeerd, vraag jezelf af

- in welke sector dit type klant werkt
- hoe groot het bedrijf is
- de omzet van het bedrijf
- wat voor soort producten en diensten deze klant zelf aanbiedt
- welke zakelijke ambities het bedrijf heeft
- hoeveel personeel

Vraag je tot slot af welke waarde JIJ biedt in de relatie en samenwerking.

Bezoek nu je website en lees alle pagina's, bekijk alle afbeeldingen en vind je weg in de site alsof jij zelf jouw ideale klant bent. Beeld je in dat deze website speciaal voor jou is gebouwd.

Stel jezelf deze vragen:

- Spreekt de gebruikte spreektaal op de website jou aan?
- Zijn de afbeeldingen aantrekkelijk om naar te kijken?
- Is de informatie relevant en interessant?

Je website moet worden gebouwd voor jouw ideale klant en niemand anders! Dat is meestal moeilijk om uit te voeren, omdat we bang zijn om mogelijke andere klanten te verliezen. Als we echter hebben geïdentificeerd wie onze ideale klant is, is het dan niet zinvol om je volledig te richten op enkel het aantrekken van meer van die ideale klanten?

Concrete acties:

1. Definieer de voor jou belangrijkste **criteria** om je klanten te evalueren.
2. Definieer **jouw ideale klant** door al je criteria SMART te maken.
3. Bezoek en **analyseer je website** net alsof je jouw ideale klant bent.
4. Maak een lijst met alle **benodigde website wijzigingen** om teksten en afbeeldingen aantrekkelijk te maken voor jouw ideale klant.

Kan je ondersteuning gebruiken bij het specifieker maken en verbeteren van je website voor jouw ideale klant? Aarzel niet en plan een moment in om dat even samen te bekijken en geheel vrijblijvend de mogelijkheden te overlopen.

► <https://meeting.olivierarntz.be/gratis-adviesgesprek/>

2. Verkrijg actie

De meeste websites mislukken in het behalen van een meetbaar doel voor het bedrijf. Dat komt omdat ze nalaten de gebruiker te vragen actie te ondernemen. Als het doel van je website is om potentiële nieuwe klanten aan te moedigen, om je te bellen of om te e-mailen voor een onderzoek, dan moet je expliciet zijn en hen vragen om die actie uit te voeren. Dit noemt men een "Call-to-Action", afgekort CTA.

Ben je ooit in een kledingwinkel geweest waar de winkelbediende je vroeg of je lid wilde worden van hun VIP-club om een korting te ontvangen? Sommigen van ons schrijven zich in, de meesten van ons niet. Maar wanneer was de laatste keer dat je een kledingzaak binnenliep en jij vroeg of je lid kon worden van hun VIP-club? Nooit. Het punt is: als je niets vraagt, krijg je niets.

Als je mijn website onlineexpert.be bezoekt zal je op diverse plekken een formulier zien om bezoekers aan te moedigen om zich in te schrijven voor meer nieuws. Door deze eenvoudige actie verzamel ik elke dag e-mail-adressen van potentiële nieuwe klanten, zelfs terwijl ik slaap.

Bepaal die acties die jij graag wilt dat bezoekers op je website uitvoeren. Zorg ervoor dat die acties zeer helder en duidelijk zijn op de belangrijkste pagina's van je site.

Concrete acties:

1. Bepaal de **belangrijkste acties** die je wil dat bezoekers op je website doen.
2. Maak een lijst van de **belangrijkste pagina's** op je website.
3. Evalueer per pagina of de **tekst en positie van CTA's** duidelijk is.
4. Maak een lijst met alle **benodigde CTA wijzigingen en toevoegingen** om je ideale klant beter te verleiden tot actie.

Wil je ondersteuning bij het verbeteren van CTA's op je website?

►► <https://meeting.olivierarntz.be/gratis-adviesgesprek/>

3. Word Gevonden

Het is geen geheim dat miljoenen mensen elke dag gebruik maken van Google om te zoeken naar informatie en antwoorden op hun vragen. Er zijn echter geen toverkunsten of zware inspanningen voor nodig om jouw website te laten vinden in Google. Het eerste waar je zeker van moet zijn is dat je site in de Google-index zit. Dat is hetzelfde als ervoor zorgen dat jouw kaart in de index van de bibliotheek zit zodat iemand die jouw type boek zoekt dat kan vinden.

Tik het volgende in de Google zoekmachine om te zien of je website al in de Google index staat:

site:jedomeinnaam.be

Vervang vanzelfsprekend "*jedomeinnaam.be*" met je feitelijke website adres. Bijvoorbeeld: als ik zeker wil zijn dat mijn website in de Google index staat, zou ik het volgende in Google tikken:

site:onlineexpert.be

Als je website niet in de index van Google zit, moet je een account bij Google Search Console aanmaken en je website registreren bij Google.

Concrete acties:

1. Controleer of je **website in de Google index** zit.
2. Indien nodig, laat je web-ontwikkelaar je site voor jou **registreren bij Google**.

Wil je ondersteuning bij het beter vindbaar maken van je website?

►► <https://meeting.olivierarntz.be/gratis-adviesgesprek/>

4. Word Gedeeld

Het is zeer belangrijk om boeiende content te creëren. Een voorbeeld uit de praktijk.

Heb je ooit op een feestje iets geciteerd wat je een paar dagen daarvoor iemand anders hebt horen zeggen? Heb je ooit opgevangen dat iemand anders iets citeerde wat jij al had gezegd? Hetzelfde principe geldt voor gedeeld worden op sociale media. Mensen delen zaken op sociale media gebaseerd op hoe het hen zal doen overkomen in hun netwerk. Dus als niemand je inhoud deelt op social media, dan moet je andere content creëren. Interessant en bruikbaar.

Vraag jezelf af welke content je zou kunnen maken die jouw ideale klant zou interesseren en zou aanzetten om te delen in hun netwerk. Soorten content kunnen divers zijn: een blogbericht, een gratis rapport, een video-interview, een podcast of een gratis e-book. Het belangrijkste is om het zo nuttig mogelijk te maken voor de ideale klant en het hen gemakkelijk te maken om te delen.

Concrete acties:

1. Maak een document dat voor je ideale klant is bedoeld en hem zal interesseren en helpen.
2. Bied je document gratis aan op je website na email-registratie.
3. Verwijs op sociale media zoals LinkedIn, Twitter en Facebook naar de plek waar je het document aanbiedt.
4. Nodig uit om je pagina te delen in het eigen netwerk.

Wil je ondersteuning bij het bedenken van een interessant document voor je ideale klant en het configureren van e-mail-registratie?

► <https://meeting.olivierarntz.be/gratis-adviesgesprek/>

5. Word Beter

De enige manier om je online activiteiten na verloop van tijd te verbeteren is om te meten wat je doet.

Metten is weten!

Gelukkig geeft Google ons een geweldig gratis tool om bij te houden hoe bezoekers zich gedragen op onze website. Google Analytics moet worden geïnstalleerd op elke pagina van je website en je leest je Google Analytics rapporten best één keer per week om te begrijpen hoe je publiek reageert op jouw website.

Concrete acties:

1. Installeer Google Analytics op je website:
→ <https://support.google.com/analytics/answer/1008015?hl=nl>
2. Bekijk op regelmatige basis de resultaten van je website in GA
3. Maak meer inhoud voor onderwerpen die populair zijn
4. Blijf consequent meten en verbeteren

Wil je ondersteuning bij het installeren en slim configureren van Google Analytics?

►► <https://meeting.olivierarntz.be/gratis-adviesgesprek/>

6. Bereik de top

Om nog meer bezoekers en rendement op je website te bekomen, is het belangrijk om regelmatig je positie in de zoekresultaten van Google te controleren en te verbeteren.

Hoe hoger de positie van je website in Google zoekresultaten, hoe meer bezoekers!

De 2 belangrijkste manieren om je website zo hoog mogelijk in de zoekresultaten van Google te krijgen zijn:

1. **Zoekmachine Optimalisatie:** met Search Engine Optimization, kortweg SEO, kan je jouw website op een natuurlijk organische manier hoger in de zoekresultaten krijgen.
2. **Zoekmachine Adverteren:** met Search Engine Advertising, kortweg SEA, kan je jouw website met advertenties zelfs helemaal boven de eerste zoekresultaten krijgen. Je betaalt enkel als iemand daadwerkelijk klikt op je advertentie.

Over SEO en SEA valt héél véél te vertellen, maar je kan laagdrempelig beginnen.

Concrete acties:

1. Meld je aan bij Online Expert voor specifiekere tips over SEO.
» <https://onlineexpert.be/leden/contact>
(Als je dit ebook hebt gedownload ben je geregistreerd voor algemene online tips.)
2. Implementeer de adviezen die je stapsgewijs via e-mail ontvangt.
3. Laat gratis een eerste SEO scan uitvoeren op je website en zie:
» <https://meeting.olivierarntz.be/gratis-adviesgesprek/>
 - hoe je website momenteel presteert,
 - hoe je concurrenten het doen,
 - en wat je concreet meteen kan verbeteren.

7. Adverteer

Met alle voorgaande stappen zal je online gegarandeerd veel betere resultaten behalen met je website.

Structureel hoger in de Google zoekresultaten verschijnen vraagt echter wel enige doorlooptijd. Afhankelijk van de concurrentie minimaal een aantal maanden.

Met online advertenties kan je bijna per direct je bedrijf in de schijnwerpers zetten.

Verlies geen tijd en ga meteen aan de slag!

Concrete acties:

1. Maak een persoonlijk account bij Google Ads.
▶ <https://support.google.com/google-ads/answer/6146252?hl=nl>
2. Maak je eerste advertentiecampagne.
3. Bekijk regelmatig je resultaten en analyseer wat je kan verbeteren.
4. Hou in het oog of je advertentiekosten voldoende resultaten opleveren.
5. Laat gratis een audit uitvoeren op je Google Ads account.
▶ <https://meeting.olivierarntz.be/gratis-adviesgesprek/>

Conclusie

Het internet biedt ondernemers enorme mogelijkheden om verbinding te maken met veel nieuwe klanten en om een betere service te leveren aan bestaande klanten. Het geeft ons ook een enorme hoeveelheid informatie, ruis en afleiding.

Het doel van dit e-book is om met je website en advertenties meer op te vallen dan je concurrenten en daardoor meer bezoekers aan te trekken. Je hebt diverse concreet uitvoerbare stappen gekregen die echt een verschil maken in hoe je bedrijf online beter kan presteren.

Als je dit e-book interessant en leerzaam vond, zou het fantastisch zijn als je jouw feedback geeft met een korte review.

► <https://onlineexpert.be/review>

Je kan ook andere mensen in je persoonlijke netwerk helpen door te verwijzen naar tips van Online Expert.

► <https://onlinetips.nu/>

In elk geval heel veel succes gewenst!

Olivier Arntz



8. LIJST INTERESSANTE ADRESSEN

- Google Search Console
▶ <https://search.google.com/search-console>
- Google Analytics
▶ <https://google.com/analytics>
- Google Adwords
▶ <https://google.com/adwords>
- Online Expert
▶ <https://contact.onlineexpert.be/online-links>
 - Gratis adviesgesprek
 - Gratis SEO scan
 - Gratis Google Ads audit