



**MARKETING
SERVICES**

E-BOOK

In dit e-book ontdek je als startende ondernemer hoe je je online aanwezigheid optimaliseert en zo je bedrijf laat groeien.

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	2
Wat is digitale marketing?	3
Het belang van digitale marketing	4
Tips	7
Een goede domeinnaam	8
9 tips voor de perfecte website	9
6 tips om je bedrijf online te boosten	12
Het belang van SEO en SEA	14
Gratis tools	15
Checklist	16
Contacteer ons voor advies	19



INLEIDING

Het aantal startende bedrijven in België blijft stijgen. Maar om ervoor te zorgen dat potentiële klanten je nieuwe zaak ontdekken, is een digitale marketingstrategie onmisbaar. FCR Media gelooft sterk in die starters en staat je daarom graag bij met advies. In dit gratis e-book geven we je tips om je online aanwezigheid te optimaliseren. Zo leggen we het belang uit van een goede domeinnaam voor je website, kom je te weten welke digitale trends tegenwoordig een must zijn, waarop te letten bij een SEO-optimalisatie en nog veel meer.



WAT IS DIGITALE MARKETING?

Herinner jij je nog een tijd zonder internet? Toen er van Google, websites en online adverteren nog geen sprake was? Toen móesten bedrijven wel adverteren in het lokale krantje of banners hangen op het veld van de lokale voetbalclub. Hoe kwamen consumenten anders te weten dat je bestond? Gelukkig is dat nu anders!

Tegenwoordig hebben we zelfs geen pc of laptop meer nodig om te surfen. Elke tablet en elke smartphone verbindt ons in enkele seconden met het wereldwijde web. De tijd die we online spenderen, blijft dus maar toenemen. En dat is goed nieuws voor jou als ondernemer. Héél goed nieuws.

Via het internet kan je heel gemakkelijk potentiële klanten bereiken, waar dan ook en op eender welk moment. En dat is dus digitale marketing:

HET ONLINE PROMOTEN VAN JOUW BEDRIJF BIJ DE KLANTEN DIE JE WIL BEREIKEN.

We kunnen het niet genoeg zeggen: alles begint bij een eigen bedrijfswebsite. Maar om jouw zaak écht op de kaart te zetten, adverteer je ook best via sociale media of via Google en Bing. En waarom geen video op Youtube? De mogelijkheden zijn eindeloos.



HET BELANG VAN DIGITALE MARKETING

Voordat we je onze tips cadeau doen, leggen we even uit waarom het zo belangrijk is dat jouw bedrijf online aanwezig is:

MEER DAN 80% VAN DE BELGISCHE CONSUMENTEN GAAT ONLINE OP ZOEK NAAR INFORMATIE OVER PRODUCTEN EN DIENSTEN.

Een bedrijf dat niet online aanwezig is, valt dus uit de boot. Denk maar aan mensen die overdag werken en je zaak niet kunnen bezoeken tijdens de openingsuren. Zij gaan 's avonds op zoek naar jouw product of dienst en shoppen vanuit hun zetel. En dat kan perfect... als je online aanwezig bent.

Bovendien bereik je véél meer potentiële klanten als je een website hebt.

Je "virtuele toonzaal" staat 24/7 open voor klanten overal ter wereld. Zo vergroot je je naambekendheid en breid je je klantenbestand uit. Je kan je dus wel voorstellen dat een concurrent die wél online te vinden is een streepje voor heeft.

Eén van de grootste troeven van digitale marketing, is dat je alles kunt meten: hoe vaak je advertenties bekeken worden, hoeveel tijd bezoekers op je website doorbrengen, enzovoort. Zo leer je je klanten beter kennen en ontdek je wat ze willen. Maar vooral: je weet waar je geld naartoe gaat en wat het je opbrengt. Niet tevreden met het resultaat? Onze digitale experts kunnen je advertentie perfect aanpassen waar nodig.



DIGITAAL VS. PRINT

Digitaal

- + Voor elk budget
- + Je bepaalt zelf je doelgroep
- + Meetbaar
- + Zichtbaar, waar en wanneer jij wilt

Print/sponsoring

- Duur
- Je weet niet wie je bereikt
- Je weet niet wat je advertentie oplevert
- Zichtbaarheid is toevallig

CONCLUSIE: Als je adverteert via lokale krantjes of op het truitje van de lokale voetbalclub, kost je dat waarschijnlijk een flinke duit. Daarnaast weet je ook niet of je de juiste doelgroep bereikt en of je advertentie wel effectief bekeken wordt. Als je digitaal adverteert, bepaal jij zelf je budget én je ideale doelgroep. En als je dan ook je resultaten nog eens perfect kan meten, is de keuze toch snel gemaakt?

EN DAN NU... ONZE TIPS!

ALLES BEGINT NATUURLIJK BIJ
EEN **EIGEN WEBSITE**. EN OOK DIE
MOET AAN ENKELE VEREISTEN VOLDOEN.

ZORG ER ZEKER VOOR DAT JE WEBSITE:



Een aantrekkelijk
en overzichtelijk design heeft



Beveiligd is met een SSL-certificaat



Zich aangepast aan elk type scherm



Snel laadt



Actueel is en juiste info bevat

OOK ENORM BELANGRIJK? EEN GOEDE DOMEINNAAM!

Je domeinnaam is het eerste wat websitebezoekers zien. Daarom is het belangrijk dat hij aanspreekt, zodat potentiële klanten doorklikken naar jouw website. Een goede domeinnaam bevat de naam of de belangrijkste dienst van je bedrijf. Eventueel kan je ook de locatie toevoegen.



- + Kies een korte en eenvoudige domeinnaam zodat mensen hem kunnen onthouden;
- + Gebruik je merk- of bedrijfsnaam;
- + Kies een naam die je gemakkelijk kunt spellen;
- + Kies een naam die goed uitspreekbaar is;
- + Dubbelcheck of je gekozen domeinnaam uniek is;
- + Een zin zoals 'gentgezondestad.be' kan ook, maar vermijd te lange zinnen;



- Vermijd koppeltekens, ze zijn verwarrend en moeten in radiospots bijvoorbeeld ook uitgesproken worden;
- Gebruik geen cijfers of afkortingen;
- Vermijd dubbele letters van aansluitende woorden zoals 'websiteexpert.be';
- Gebruik geen "hippe" schrijfwijzen zoals '2be' en '4u'.



9 TIPS VOOR DE PERFECTE WEBSITE

Jouw website is de eerste deur die potentiële klanten openen naar je product of dienst. Zeer belangrijk dus dat die in orde is.

1

Ga voor een gebruiksvriendelijk CMS

Zorg ervoor dat je gemakkelijk en snel aanpassingen aan je website kunt doen. Kies een Content Management Systeem waarbij je gewoon de handleiding moet volgen om een aantrekkelijke website te maken en achteraf pagina's en blogposts toe te voegen. Als je je site extern laat beheren, vraag dan zeker ook een eigen login.

2

Zorg voor intuïtieve navigatie

Wanneer je een webdesigner onder de arm neemt, leg je die best een strategie voor. Bepaal eerst je doelgroep en bepaal wat je met je website wil bereiken.

Hou dat in het achterhoofd wanneer je de navigatie en belangrijkste functionaliteiten van je website op papier zet.

3

Besteed aandacht aan functionaliteit

Je website moet functioneel zijn. Verwijder daarom overbodige elementen die de aandacht van potentiële klanten afleiden. Plaats de kerntaken van je website (contactformulier invullen, bellen voor afspraak,...) centraal zodat de gebruiker niet hoeft te scrollen. En vermijd dat klanten te veel moeten doorklikken om hun doel te bereiken.

4

Schitter met aantrekkelijk en helder design

Online vinden we graag meteen wat we zoeken. Een mooi design is leuk, maar het werkt enkel wanneer het de belangrijkste boodschappen en functies van de website ondersteunt. Vergeet ook zeker mobiele toestellen niet: een goed design past zich aan naar de grootte van een scherm.

5

Zet klanten aan tot actie

Een goede webtekst is logisch opgebouwd en bondig. Begin met hoe jouw dienst of product het leven van je klant verbetert. Onderbouw met argumenten of producteigenschappen en vraag dan – letterlijk – om de volgende stap te zetten met een opvallende doorklikknop.

6

Kies een betrouwbare host

Een hostingpartner houdt je website live en plamuurt beveiligingslekken dicht.
Een goede host biedt ondersteuning en beantwoordt al je vragen.

7

Beveilig gegevens met een SSL-certificaat

Je hebt al wel gezien dat de meeste websites met “https” beginnen. Die “s” staat voor secure (wat “veilig” betekent) en geeft aan dat die website over een SSL-certificaat beschikt. Dat certificaat versleutelt gegevens zodat je ze op een veilige manier kan versturen. Zo kan iemand anders ze niet misbruiken. Als je website een SSL-certificaat heeft, win je dus aan vertrouwen.

8

Update jouw website met interessante content

Regelmatig bloggen over jouw expertise is interessant om verschillende redenen. Het toont je hulpvaardigheid, omdat je gratis tips en advies deelt. Je kan zo uitgroeien tot een autoriteit in je vakgebied. Google geeft ook een hogere score aan websites met actuele en interessante informatie. Speel dus in op de actualiteit en zorg bijvoorbeeld ook voor een feestelijke lay-out tijdens de eindejaarsperiode. De beelden op je site regelmatig veranderen, is trouwens ook een goed idee.

9

Leid meer verkeer en aandacht naar jouw website

Zorg voor een plan om na de lancering van je website nieuwe en bestaande klanten naar je website te leiden. Denk na of je wenst in te zetten op e-mailmarketing, Facebook- of Google-advertenties. Verdiep je er zelf in of neem een expert onder de arm.

6 TIPS OM JE BEDRIJF ONLINE TE BOOSTEN

Nu je website helemaal op punt staat dankzij de vorige tips, is het tijd om net dat stapje verder te gaan en ervoor te zorgen dat potentiële klanten je site vlot vinden.

WEES MOBIELVRIENDELIJK

Is je website niet afgestemd op mobiel internetgebruik? Jammer, want dan mis je een grote groep potentiële klanten. Steeds meer mensen surfen mobiel. Openingsuren van een bedrijf zoeken we bijvoorbeeld onderweg op via een smartphone. En die mobiele trend zet zich steeds sterker voort.



CREËER EEN COMMUNITY

Geloofwaardigheid is een belangrijk verkoopargument. En dat krijg je veel gemakkelijker wanneer een ander zegt hoe goed jouw product of dienst is. Creëer dus een community van mensen die jouw product of dienst vernoemen in goede recensie of tonen via een foto op Facebook of Instagram.

LAAT ZIEN WAT JE IN HUIS HEBT

Beelden trekken de aandacht. Ze zijn makkelijker en sneller te verteren dan droge brokken tekst. Het is dus niet verwonderlijk dat video's vaker aangeklikt worden. Als bedrijf kan je die trend niet negeren. Met een smartphone maak je in geen tijd een video in YouTube-stijl.

MAAK EEN FACEBOOKPAGINA AAN

Maak een pagina aan op het grootste sociale netwerk. Het is een aanvullend platform waar consumenten inlichtingen over je bedrijf kunnen terugvinden. En met zo'n 6,5 miljoen Facebookgebruikers in België alleen al, kan je dus heel wat extra klanten aantrekken. Het grootste voordeel is dat je op basis van allerlei criteria je ideale doelgroep kunt samenstellen en er dus zeer gericht advertenties kunt tonen. Vergeet ook niet je Facebookpagina aan je website te linken en omgekeerd. Zo lok je meer bezoekers naar je website en vergroot je je bereik.

ZET IN OP GOOGLE

Na het grootste sociale netwerk ter wereld, tijd voor de grootste zoekmachine. 98% van de zoekopdrachten gebeurt via Google. Een vermelding in de zoekresultaten is dus van essentieel belang om je online aanwezigheid te boosten en zo nieuwe klanten te bereiken. Met enkele muisklikken voeg je je bedrijf gratis toe aan Google My Business.

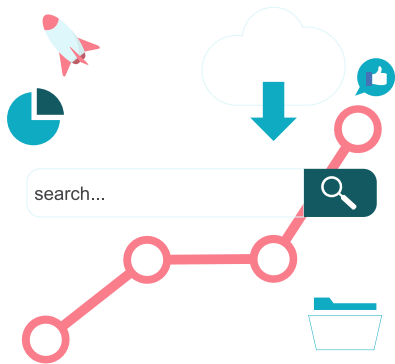
VOEG JE BEDRIJF TOE OP BEDRIJFSGIDSEN

Online bedrijfsgidsen zijn een belangrijk platform om als bedrijf op aanwezig te zijn. Heel wat potentiële klanten vinden via die gidsen de weg naar jouw bedrijf.

Denk aan online platformen zoals goudengids.be of 1207.be. Je kunt je bedrijf daar *gratis aan toevoegen*.



HET BELANG VAN SEO EN SEA



SEO is het gebruiken van relevante zoekwoorden, tussentitels en tags in de teksten op je website zodat die beter teruggevonden wordt in de zoekresultaten van bijvoorbeeld Google en Bing.

SEA staat voor betaald adverteren in zoekmachines. Die advertenties verschijnen bovenaan de organische zoekresultaten wanneer iemand een zoekterm ingeeft die gelinkt is aan jouw advertentie. SEA wordt ingezet om meer bezoekers naar je website te leiden.

STEM SEO EN SEA OP ELKAAR AF

Zorg ervoor dat je zoekmachineoptimalisatie (SEO) en zoekmachineadvertenties (SEA) gedaan worden door hetzelfde online marketingbureau. Zo kan je beide marketing-aanpakken perfect op elkaar afstemmen. De resultaten van SEA zijn direct merkbaar. Door relevante trefwoorden en zoektermen te kiezen, verschijnt jouw bedrijf bovenaan de zoekresultaten in zoekmachines. Je springt dus meteen in het oog van potentiële klanten. Bovendien betaal je enkel wanneer iemand ook effectief op je advertentie klikt. Als je website dan ook nog eens over een goed uitgevoerde SEO beschikt, vergroot de vindbaarheid van je website op de rest van de zoekresultatenpagina. Laat die klanten maar komen!

SCOOR HOOG IN ZOEKMACHINES

Een combinatie van SEO en SEA is niet op 1-2-3 gebeurd. Eén van de uitdagingen van effectief adverteren via Google AdWords, is het behalen van een zo hoog mogelijke kwaliteitsscore. Dat bereik je door je advertenties te laten doorverwijzen naar pagina's die relevant zijn voor zoekmachines. En dat is vaak makkelijker gezegd dan gedaan. Maar als de SEA-specialist samenwerkt met de SEO-specialist, dan kan de laatstgenoemde ervoor zorgen dat de pagina's waar de advertenties naar linken relevant zijn voor zowel de gebruiker als de advertentie. Het resultaat: een goede kwaliteitsscore én een betere online vindbaarheid.

GRATIS TOOLS

Om jouw startende zaak te ondersteunen, heeft FCR Media enkele gratis tools. Daarmee kan je je onderneming meer zichtbaarheid geven of je kan de online aanwezigheid van je zaak testen.



Voeg je bedrijf toe op goudengids.be

goudengids.be is de grootste bedrijvengids van België en krijgt maandelijks 4,5 miljoen bezoeken. Jouw bedrijf kan daar dus niet ontbreken! Vraag vandaag nog een gratis vermelding aan.

Ja, ik wil een gratis vermelding

experience.fcrmedia.be/uwbedrijftoevoegen



Hoe goed scoort jouw website?

Heb je al een website? Ontdek gratis hoe die scoort in zoekmachines, op mobiele toestellen, op sociale media en kom te weten hoe je hem kunt optimaliseren.

Ja, test mijn website

fcrmedia.be/rapport



Zijn jouw bedrijfsgegevens overal correct vermeld?

Heel wat digitale platformen nemen de gegevens van jouw bedrijf over. En daar durven al eens fouten in sluipen, wat leidt tot irritatie bij potentiële klanten. Correcte bedrijfsgegevens zijn dus enorm belangrijk! Ga de juistheid van je gegevens gratis na.

Ja, controleer mijn gegevens

netsync.fcrmedia.be/partner/nl/diagnostic.html

CHECKLIST

Dat het van essentieel belang is om online aanwezigheid te zijn met je bedrijf, heb je ondertussen wel door. Met onderstaande checklist als leidraad heb je in geen tijd je eerste stappen richting digitaal succes gezet.



Een goede bedrijfswebsite

- + In één oogopslag moet een klant zien wat je doet
- + Je website moet voldoen aan de nood van je klant, niet aan die van jezelf
- + Ga voor een gebruiksvriendelijk CMS
- + Je contactgegevens moeten altijd correct en goed zichtbaar zijn
- + Zorg voor een dynamische site (verander bijvoorbeeld af en toe je beelden)



Optimaliseer je website

- + Ga voor een goede SEO-strategie met relevante zoekwoorden
- + Zorg voor een duidelijke structuur
- + Gebruik een intuïtieve navigatie
- + Wees mobielvriendelijk
- + Vergeet je SSL-certificaat niet



Publiceer relevante content

- + Hou steeds je doelgroep in gedachten en spreek hun taal
- + Bepaal de kernwoorden die relevant zijn voor jouw zaak
- + Gebruik relevante en professionele beelden
- + Update je site regelmatig met interessante blogartikels
- + Publiceer positieve recensies en creëer een goed imago
- + Implementeer video's op je website



Zet in op sociale media

- + Maak pagina's aan op Facebook, Instagram, LinkedIn en Google My Business
- + Link die pagina's aan je website (en omgekeerd)
- + Publiceer ook daar interessante content
- + Zorg ervoor dat die content aangepast is aan het gebruikte kanaal
- + Ga in interactie met je volgers en creëer een community



Analyseer je online aanwezigheid

- + Installeer bijvoorbeeld Google Analytics
- + Volg de statistieken van je website op
- + Optimaliseer je meest bezochte webpagina's
- + Stuur je strategie bij waar nodig



Adverteer

- + Bepaal je budget
- + Stel je ideale doelgroep samen
- + Adverteer in Google en op sociale media



Zet klanten aan tot actie

- + Bepaal het doel van je website
(offertevragen, oproepen, verkopen,...)
- + Zorg ervoor dat je design daarop is afgestemd
- + Zet “actieknoppen” op een prominente plaats
- + Maak formulieren niet te lang
- + Zorg ervoor dat klanten niet te veel moeten klikken om hun doel te bereiken

CONTACTEER ONS VOOR ADVIES

FCR Media is een groep enthousiaste mensen die Belgische 'KMO's en zelfstandigen ondersteunt met digitale marketingoplossingen. Ons doel is om hen te doen groeien door hun bedrijf optimaal vindbaar te maken op het internet en op sociale media. Een team van ervaren experts maakt daarom elke dag websites, video's, Google- en Facebookadvertenties en nog veel meer. En dat voor meer dan 30.000 klanten.

HOE KUNNEN WE JOU HELPEN?

078 15 15 25 (zonaal tarief)

info@fcrmedia.be

