

HOE BEREIK JE MEER ONLINE?

11 tips voor
meer online
verkoop

Wil jij online beter zichtbaar zijn? Wil jij jouw online verkoop een boost geven? Weet je niet goed waar je moet beginnen? Wij zetten de 11 belangrijkste tips voor je op een rij. Vergroot direct jouw online aanwezigheid!

HOE BEREIK JE MEER ONLINE?

11 tips voor meer online verkoop

Het internet verandert elke dag. Wat gisteren de beste online aanpak was, is nu achterhaald. Dat betekent niet dat je het wiel steeds opnieuw hoeft uit te vinden. Wel is het zaak om alert te blijven en indien nodig tijdig bij te sturen. Het grote voordeel van online promotie is dat je eenvoudig je bereik en opbrengsten inzichtelijk hebt. Als die teruglopen, is het tijd voor actie. Hoe? Met deze 11 tips haal jij het maximale uit je online promotiebudget.

1. Geschikt voor smartphone en tablet

Een paar jaar geleden bekeken de meeste mensen websites nog op een laptop of pc. Tegenwoordig is dat anders: nu zijn smartphones en tablets de hoofdmoot. Gemiddeld kijken mensen 200 keer per dag op hun mobieltje en inmiddels gaan zo'n 49% van alle online aankopen via telefoons of tablets. Daarom gebruikt Google tegenwoordig de mobiele variant van je website voor het beoordelen en ordenen van zoekresultaten. Zorg dus dat jouw website vooral (ook) op smartphones en tablets goed werkt. Wil je weten hoe jouw website op dat gebied scoort en hoe je dat eventueel kunt verbeteren? Check het [hier](#).

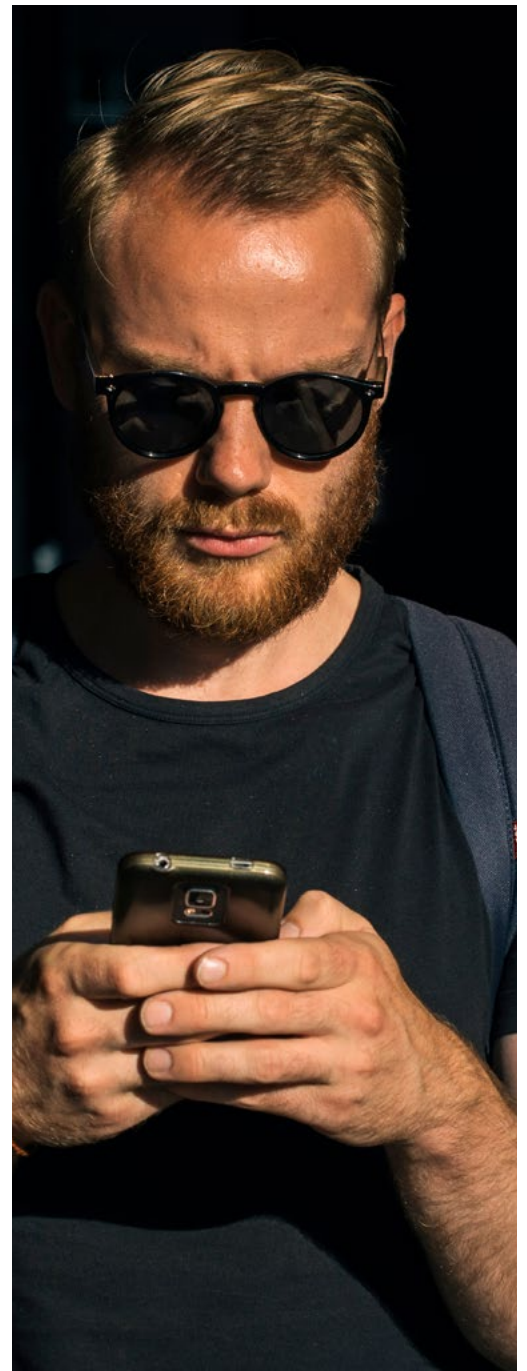
2. Jouw eigen verhaal helder en oprecht

Elke onderneming heeft een uniek verhaal. Nee, niet dat clichéverhaal over hoe goed, goedkoop of betrouwbaar je bent... Dat roepen er wel meer. Wat maakt jou nou echt ánders dan je concurrenten? Formuleer dat, en laat het overal in doorklinken. In je winkel, op je website, in je campagnes, in 1-op-1 communicatie met je klanten en leveranciers. Dat maakt je onderneming menselijk, eigen en herkenbaar. Wees uniek daar echt jezelf te zijn.

3. Klant worden en blijven

De 'klantreis', het proces vanaf het moment dat iemand je net leert kennen tot het moment dat iemand klant van je is, bestaat uit 4 fases:

- a. Bewustwording. Potentiële klanten overwegen om iets te kopen, maar weten nog niet precies wanneer en bij wie. Ze zijn nog niet echt actief op zoek naar een leverancier. Dit is het moment om bovenaan hun lijstje te komen. Met een multimediale campagne bijvoorbeeld.
- b. Overwegen. Oké, het besluit is genomen. Op dit moment gaat de doelgroep zich oriënteren. Zien ze jouw banner voorbij komen? Regelmatig online aanwezig zijn vergroot je naamsbekendheid. Wat zeggen anderen over jou en andere aanbieders? Goede producten, diensten en service geeft je goede klantervaringen. Wie staat er op de eerste pagina van Google? Door zoekwoorden in je tekst te verwerken (SEO) is de kans groter dat je bovenin de zoekresultaten verschijnt. Maar je kunt Google daar ook voor betalen (SEA).



HOE BEREIK JE MEER ONLINE?

11 tips voor meer online verkoop

- c. Doen. De potentiële klant wordt echt klant. Nu is het essentieel dat de bestelling, betaling en aflevering soepel verlopen. Klantvriendelijkheid, gebruikersgemak en betrouwbaarheid zijn hier de sleutelbegrippen. Een bestelling even met een mailtje bevestigen bijvoorbeeld. Kleine moeite, grote waardering.
- d. Terugkomen. Klanten werven is lastig, maar klanten behouden is nog veel moeilijker! Klantentrouw is vluchtig in een (digitale) wereld met zoveel keuze. Het is dus belangrijk om klanten 'warm' te houden. Informeer ze regelmatig met een nieuwsbrief. Gebruik social media om nieuwtjes en ervaringen te delen. Zo bouw je een relatie op met je klant. En je wilt dat de klant de volgende keer direct weer aan jou denkt.

4. Zoekwoorden: niet heilig, wel nodig!

Wil je hoog scoren in de zoekresultaten op Google? Dan is het zaak om Search Engine Optimization (SEO) te gebruiken. Dit betekent dat je webteksten schrijft met daarin onder andere de populairste zoekwoorden die mensen gebruiken voor het online vinden van jouw soort product of service. Pas wel op: SEO moet niet ten koste gaan van je verhaal! Het is verleidelijk om te denken dat je in de tekst zo veel mogelijk zoektermen moet gebruiken. Maar je moet er wel voor zorgen dat je tekst prettig leesbaar blijft. Kies dus bewust voor een select aantal zoekwoorden. Zorg ervoor dat de tekst fijn en overtuigend leest. Anders raak je de lezer kwijt.



5. 'Ja maar, mijn website is nog niet klaar'

Als je net begint met ondernemen is online zichtbaarheid een absoluut vereiste. Is je website nog niet 100% af? Zet hem alvast online. Het doorontwikkelen van je website is een continu proces. Breng verbeteringen aan waar nodig. Heb je weinig tijd? Zorg dan in ieder geval dat je contactgegevens duidelijk worden vermeld, zodat je (potentiële) klant weet hoe je het beste bereikbaar bent.

6. Video zet je verhaal kracht bij

Mensen zijn meer dan ooit visueel ingesteld. Daarom zijn online teksten bij voorkeur kort. Daarnaast maakt het gebruik van online video's een stormachtige ontwikkeling door. Het is heel simpel en relatief goedkoop om een fatsoenlijke video te maken. Daarin kun je jouw verhaal vertellen in tekst, beeld, geluid en emotie. Of het nu gaat om ervaringen van klanten, productpresentaties, interviews of registratie van evenementen. Zorg ervoor dat ze niet te lang duren. Tussen de 40 seconde en 2 minuten is al voldoende. Bovendien dragen video's bij aan de vindbaarheid van je website.

HOE BEREIK JE MEER ONLINE?

11 tips voor meer online verkoop

7. Inzicht in websitegebruik

'Hoera, vandaag hebben al 143 mensen onze website bezocht!' Mooi natuurlijk, maar hoeveel van die 143 hebben daadwerkelijk een offerte aangevraagd of iets besteld? Veel bezoekers betekent nog niet dat je website succesvol is. Je wilt immers verkopen. Kijk dus goed naar wat je bezoekers doen op je site. Zijn ze na een paar seconden afgehaakt omdat de homepage niet aantrekkelijk en/of duidelijk is? Is de aanvraag-/bestelknop te ver verstopt? Moeten bezoekers langs te veel velden om bij de kassa te komen? Vaak kun je met simpele ingrepen de omzet van je website en/of webshop fors verhogen. Blijf daarom scherp op je statistieken en verbeter de pagina's waar bezoekers op lijken vast te lopen.

8. Dit moet je zeker NIET doen

Wat je online niet wilt doen is het je bezoekers moeilijk maken, ze irriteren of teleurstellen. Vermijd daarom onduidelijkheid en traagheid. Zorg voor een heldere menustructuur en korte wachttijden. Vermijd zware afbeeldingen (veel MB's) en lange, op hoge resolutie video's. Irriteer je bezoekers ook niet op elke pagina met ongevraagde pop-ups of sliders waarin je ze vraagt of ze je nieuwsbrief willen ontvangen. Beschik je over een webshop? Vermeld dan duidelijk en tijdig in het verkoopproces eventuele bijkomende kosten (zoals bezorgkosten of btw kosten). Vertel je dat pas aan het einde van het bestelproces? Dan is de kans groot dat ze alsnog teleurgesteld afhaken.

9. Video automatisch kijken én stoppen

Zoals al gezegd zijn video's erg belangrijk voor je website. Doe daar je voordeel mee. Maar kijk uit: bezoekers willen zélf beslissen wanneer en hoe lang ze kijken. Sommige mediabedrijven spelen daar nu al op in met slimme oplossingen. Zo maakt de Persgroep onder andere gebruik van de 'In Article Video'. Dat zijn video's die tussen de artikelen op hun nieuwswebsites in staan. Ze beginnen te spelen zodra de video in beeld verschijnt en stoppen automatisch als je verder gaat scrollen. Dus als er iets interessants voorbij komt, kijk je even. Zo niet, dan lees je rustig verder.



HOE BEREIK JE MEER ONLINE?

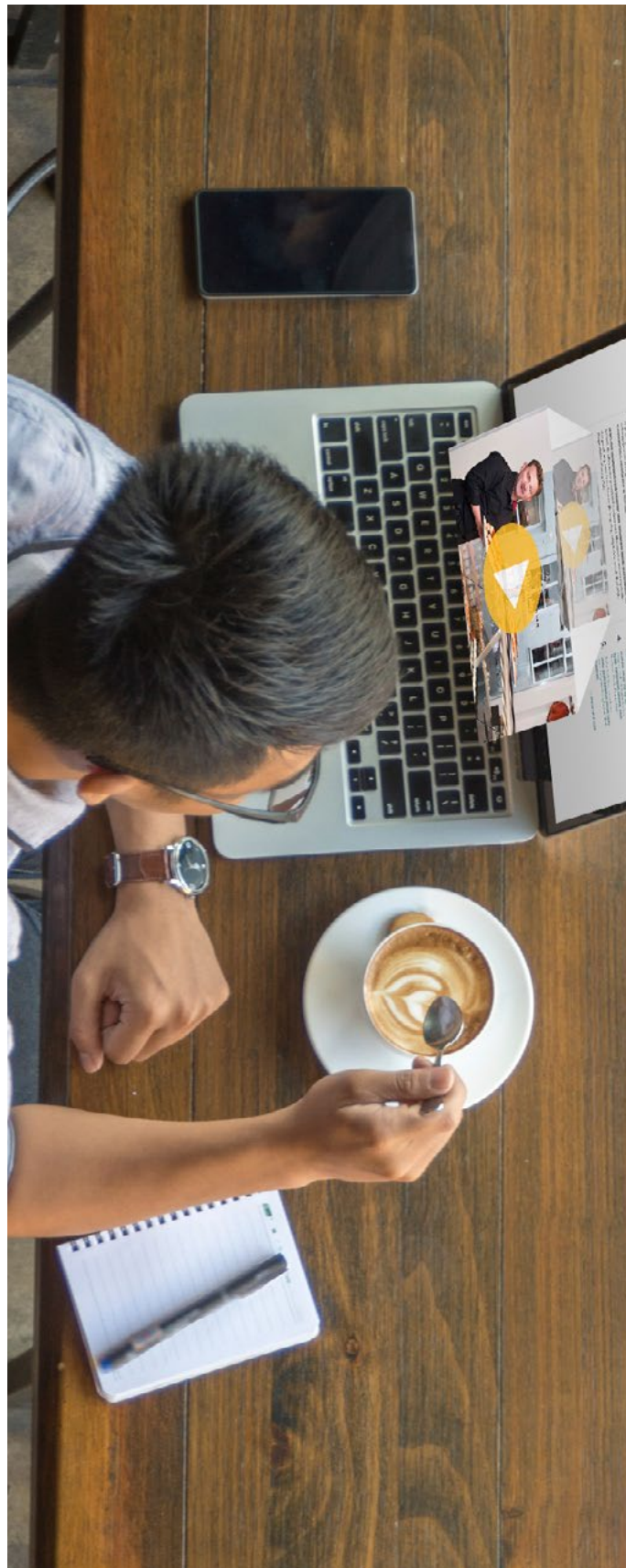
11 tips voor meer online verkoop

10. De kracht van de banner

Een goed gemaakte en slim geplaatste bannercampagne kan voor flinke online zichtbaarheid en meer omzet zorgen. Waar moet je op letten bij een bannercampagne? Benoem duidelijk de afzender. Zorg voor een heldere call to action. Stop niet teveel boodschappen op 1 vierkante centimeter. En maak de uiting niet te zwaar, waardoor het openen van de banner vertraging heeft. Houd het snel en simpel! Twijfel je tussen twee banneropties? Doe een a/b test. Dan zie je welke het beste werkt en daar leer je weer van voor je toekomstige campagnes.

11. Is dit niet allemaal heel ingewikkeld en tijdrovend?

Nee, dat hoeft niet. Zie je er tegenop om een eigen campagne te maken? De media-experts van de Persgroep helpen je er graag bij. Heb je al eens gedacht aan het creëren van meer online zichtbaarheid door display banners of homepage takeovers? [Bekijk de verschillende online display mogelijkheden van de Persgroep](#). Wat je budget en je marketingdoelstelling ook precies behelzen. Wij helpen je graag je online bereik te verhogen.



Meer informatie

Neem voor meer informatie en tarieven contact op met uw accountmanager of via:

E advertising@persgroep.nl
T 088 5722888