

Wanneer googlen?

Jeanne Schreurs
19 december 2022

Wanneer word je gevonden via google search?

- Bij verkopen van producten?

Resultaat: goede doorverwijzing
naar een aantal webshops!



- Bij het aanbieden van diensten?

Resultaat: doolhof van groot aantal
consultancy bedrijven



Verkoop van producten

Als kandidaat koper: Ik kies een zoekwoord en vind een aantal webshops. Ik ga naar de website (webshop) en zoek naar info over het product. IK ga al dan niet tot aankoop over.

OMGEKEERD: ik ben verkoper van een product.

Ik zorg dat ik door het inbouwen van goede zoektermen in mijn site snel kan gevonden worden en dus vooraan bij de aanbieders sta.

Daartoe werken aan SIO!!!

Aanbieden van diensten

Ik vertrek vanuit gekende ondernemingen en of contacten rond die diensten. Van die ondernemingen zoek ik de URL (internet adres) en vind dan informatie op die website, waarmee ik verder kan.

Van het contact zoek ik de naam van de onderneming waartoe die behoort

OMGEKEERD: SCV zal een gekende dienstverlener moeten zijn voor vele ondernemingen in de doelgroep en de SCV consultants moeten bekend zijn als competente consultants voor de aangeboden diensten

HOE DIT DOEN? Hoe bekend worden?



1. Netwerking: deelname aan seminaries, workshops, bijeenkomsten ondernemingsclubs, recepties sectororganisaties, kamer, ...
2. Contacten leggen: met bedrijven uit doelgroep, met universiteit, hogeschool, ...

Overall ons voorstellen, contact zoeken met andere deelnemers en naamkaartjes uitwisselen en folders achterlaten!

Handtekening in onze e-mails: gsm nummer en URL van onze website

HOE DIT DOEN? Hoe bekend worden? (vervolg)



3. Actief zijn op LINKEDin: bekend worden als expert in aangeboden diensten

- Zorgen voor connecties op persoonlijke LINKEDin account + volgers voor de bedrijfspagina
- Door middel van goede reacties als competente meesprekers gezien worden in onze expertise domeinen
- Via schrijven van artikels/ berichten wijzen op actuele trends in ons expertise domein en de lezer sturen naar onze website waar ie meer info kan vinden
- Schrijven van blogs op website en die promoten via linkedin posts
- Groepen vormen rond expertise domeinen en andere experts uitnodigen om toe te treden.

CONCLUSIE



• Zoekterm optimalisatie (SIO) is erg belangrijk wanneer je als onderneming **producten verkoopt**

• **Wanneer je (meer) opdrachten wenst rond je aangeboden DIENSTEN**, moet je bekend worden als dienstverlener met competente consultants.

Dit kan:

Via het gericht verspreiden van de URL van de website en via het bouwen van interessante content op de website waar je door gerichte acties op linkedin jouw connecties/ volgers naar toe stuurt