

ONLINE ZICHTBAARHEID

7 TIPS

Voor online zicht- en vindbaarheid

Van zoekvraag naar antwoord

Kunstmatige intelligentie heeft de spelregels van online zichtbaarheid veranderd. 70% van de zoekopdrachten eindigt nu zonder klik. Google en AI-tools als ChatGPT geven direct antwoord. Organisch verkeer naar websites daalt sterk, advertentiekosten stijgen hard en grote platformen als Google, Booking en Thuisbezorgd hebben de relatie met je klant in handen.

Gelukkig kiezen mensen nog steeds voor mensen. Omdat dat goed en vertrouwd voelt. Word daarom dé persoonlijkheid in je markt, zodat klanten voor jou kiezen.

7 tips en trucs waar je morgen al mee aan de slag kunt

1 Beantwoord de zoekvraag

Schrijf antwoorden op zoekvragen en stel de gebruiker centraal op je website: welk probleem los je voor hem op en op welke vraag heb jij het antwoord? Gebruik tools zoals: AnswerThePublic, AlsoAsked, Google Suggest, 'Mensen vragen ook' (Google) en Ubersuggest (gratis versie). Ontdek zo welke vragen mensen stellen.

2 Is jouw website gebouwd op zoekwoorden of op antwoorden?

Geef je helder antwoord op echte vragen op je website? Schrijf je zoals je spreekt? Welk probleem los je concreet op? Helpt de content de klant verder? *Helpful content* vergroot de kans op bronvermelding.

3 Is je website technisch fit?

Al houdt van kwaliteit. Check of je website snel, veilig (https), mobielvriendelijk en up-to-date is. Dat zorgt voor vertrouwen, voor bronvermelding en betere ranking.

4 Praat je vanuit ego of vanuit de klant?

Gaat je homepage vooral over **wij**: *wij zijn, wij leveren en wat wij doen*? Of gaat het over: Het probleem dat jij oplost? Het gevoel dat jij geeft? De transformatie die jij brengt? Kies voor minder ego, meer beleving en meer 'what's in it for me'.

5 Toon persoonlijkheid en ga de relatie aan

Mensen kiezen op emotie, *of het goed voelt*. Laat daarom zien wie je bent, waar je voor staat, wat je drijft en doe dat consequent. Persoonlijkheid is moeilijk te kopiëren. Beken kleur! Ga de relatie aan en bouw aan je eigen e-mail lijst en lokaal netwerk.



7 TIPS ONLINE ZICHTBAARHEID

Van zoekvraag naar antwoord

6 Verzamel reviews

Je merk is wat anderen zeggen als jij niet in de kamer bent. Reviews zijn je digitale reputatie en erg waardevol voor je online zichtbaarheid. Reviews geven aan of je te vertrouwen bent. Vraag klanten ook om woorden te geven aan hun ervaring. Dat vindt AI geweldig.

7 Zet Google Mijn Bedrijf in

Is je Google Bedrijfsprofiel wel up-to-date? Kloppen de contactgegevens en openingstijden? Vraag klanten een review te schrijven, plaats foto's en maak je Google Bedrijfsprofiel compleet.

Kies positie! (Bonus tip)

Als je alles wilt zijn voor iedereen, dan eindig je als niets voor niemand. Kies daarom je eigen unieke en onderscheidende positie. Word de expert in een niche. Specialisten worden gekozen en genoemd. Om aan de slag te gaan met een onderscheidende positionering kun je het volgende doen:

→ Doe de Quiz

Er zijn al genoeg grijze muizen merken! Beken daarom kleur en zorg dat je bedrijf een onuitwisbare indruk achterlaat. Kies voor een merk met karakter en ga een persoonlijke relatie aan met je klanten. Sterke merken zijn succesvolle merken en hebben een krachtige identiteit. Welke persoonlijkheid heeft jouw merk? **Doe de Quiz.**



→ Download whitepaper

Wat is dat toch die aantrekkingskracht van bepaalde merken? Waarom zijn bepaalde merken zo succesvol en waarom bestaan anderen maar kort. Ontdek de 7 stappen waarmee je dé persoonlijkheid en marktleider in je branche wordt. **Zó positioneer je je merk uniek en onderscheidend!**



sterkmerk

sterkmerk.nu



Hans Baakman is marketeer in hart en nieren met een grote liefde voor merken én psychologie. Zijn 30 jaar branding- en marketingervaring deelt hij graag.

Hans is eigenaar van strategisch adviesbureau Sterk Merk en auteur op platforms als Emerge en Frankwatching. In 2023 verscheen zijn eerste boek *Merken zijn net Mensen*.

