

21 actiepunten voor meer bezoekers

Wilco de Kreij - [OnlineBizz.nl](https://www.onlinebizz.nl)

**“If you want something in
life, reach out and grab it”**

Chris McCandless

Ben je bezig om je bedrijf of website (online) onder de aandacht te krijgen? Waarschijnlijk wel, maar je bent niet de enige. Hierdoor kan het soms lijken dat je - zonder grote marketingbudgetten - amper kans maakt om (veel) bezoekers naar je website te krijgen...

Niets is echter minder waar. Ik heb een lijst met 21 praktische tips samengesteld die je direct - zonder extra budget - kunt toepassen.

Succes!

Wilco

#1: Optimaliseer voor zoekmachines

Sorry, maar óók deze open deur moet ingetrapt worden. Een lijstje met budget marketing tips is immers niet compleet als SEO niet aan de orde komt ;-). Zal op dit moment niet de diepte in gaan, maar mocht je nog niet precies weten hoe je met SEO moet beginnen kan ik je het volgende artikel aanraden: <http://www.seomoz.org/beginners-guide-to-seo>

#2: Claim je locatie

Google gaat steeds meer local resultaten tonen, wat zoveel betekent dat resultaten meer en meer ondernemingen uit de regio van de zoeker zal laten zien. Zorg dus dat je je bedrijf in [Google Places](#) claimt en [optimaliseert](#).

#3: Start een blog

Wellicht is dit nóg een open deur, maar toch zijn er nog altijd genoeg mensen die dit niet doen. Als je moeite hebt om meer bezoekers naar je website te krijgen kan een blog zéker het verschil gaan maken.

Als je een blog voor je bedrijf gaat starten zou je het volgende moeten doen:

- Host je blog op je eigen domein (bijv. blog.domein.nl of domein.nl/blog)
- Schrijf **onwijs** goede content
- Bouw aan een community rondom je blog

#4: Laat reacties achter op blogs

Een goede manier om meer bezoekers naar je website te trekken, is door berichten op gerelateerde blogs achter te laten.

Op het moment dat je opmerkelijk goede (lees: inhoudelijke) berichten achter laat, zullen mensen eerder geneigd zijn een kijkje te nemen op je website om te zien "wie je nu eigenlijk bent".

Heel simpel, maar uiterst effectief.

#5: Wees actief op fora

Fora klinkt misschien heel erg 2001, maar ze worden nog altijd intensief gebruikt door een groot aantal mensen! Ga dus op zoek naar fora binnen jouw markt, en profileer jezelf als expert op dat gebied.

Vergeet ook niet naar [LinkedIn](#) te kijken. Daar heb je voor vrijwel elke markt professionele "groepen" waar intensief gediscussieerd wordt.

Let wel: ga je link niet spammen. Zet de link in je footer van je bericht, en vermeld het verder enkel als het (in de context) van toegevoegde waarde is.

#6: Zet social media (slim) in

Ook social media valt niet te missen in een lijstje met "budget marketing tips". Ook hierover valt véél meer te schrijven dan in een korte passage samen te vatten valt. Toch wil ik een aantal tips meegeven:

- Geef incentives om berichten te delen (bv. met [Social Booster](#))

"Blogreacties achterlaten is eenvoudig maar nog altijd effectief!" > Tweet dit <

- Verdiep je in de mogelijkheden van Facebook Apps: bij goede implementatie valt daar nog véél te halen.
- Oude "trucks" als automatische welkom-DM's op Twitter zijn uiterst vervelend.. Maar psst.. Ze werken nog wel!
- Identificeer een handjevol "influencers" en steek tijd en moeite om ze te leren kennen... Zodoende kun je later wellicht op hun netwerk/bereik meeliften!

Zo kunnen we nog wel even doorgaan.. Wees creatief ;-)

#7: Schrijf gastblogs

Een makkelijke manier om snel meer bereik te krijgen, is door gastblogs voor andere (gerelateerde) blogs te schrijven.

Niet alleen zullen dergelijke gastblogs je directe bezoekers en branding opleveren; je zult er ook links mee scoren die je SEO resultaten zullen helpen.

#8: Deel case-studies

Heb je succes verhalen (van bijv. bestaande klanten) die je zou kunnen vertellen? Deel deze dan op je blog/site. Informatieve case-studies kunnen niet alleen voor meer bezoekers zorgen, maar is ook nog eens goed voor je betrouwbaarheid :)

#9: Cross-promote

Neem eens contact op met vergelijkbare websites of bedrijven (gericht op dezelfde doelgroep) waarmee je niet direct in elkaars vaarwater zit (lees: geen directe concurrent). Wellicht kun je elkaar helpen door elkaar te promoten?

Dit kan heel bewust door er een promotie-mailing over het andere bedrijf uit te sturen, maar je kunt bijvoorbeeld ook afspreken dat je elkaar elke maand minimaal X aantal keer noemt op het blog of op de social media accounts.

Doe dit met meerdere bedrijven/websites en voila..!

21 actiepunten voor meer bezoekers

Hier een stukje over mijzelf!

Mijn naam is Wilco de Kreij en ik ben een 26-jarige internet ondernemer.

Als online ondernemer geniet ik van de vrijheid die het internet mij biedt!

Dankzij mijn passie voor online marketing heb ik door de jaren heen vele (succesvolle) online bedrijven & projecten gestart - en die ervaring wil ik graag met jullie delen - vandaar ook ebooks zoals deze.

Wil je meer over mij (en mijn "ondernemersverhaal") lezen? Neem dan een kijkje op <http://onlinebizz.nl/over/>

#10: "Be everywhere"

"Be everywhere" lijkt zo onderhand het motto van Pat Flynn (= aanrader) te zijn. Wat hij daarmee bedoeld is dat je overal (op elk medium) aanwezig moet zijn voor maximaal bereik (en dus resultaat). In andere woorden, overweeg om podcasts te maken, YouTube videos te maken, interviews te geven, te spreken op events, op het nieuws te komen, etc etc.. **BE EVERYWHERE!**

#11: Schrijf testimonials

Ga eens na wat voor producten en/of diensten je in het afgelopen jaar zoal hebt gekocht. Neem daarna de moeite om een testimonial (dus je ervaring) te verwoorden en naar de producteigenaar te sturen, met daarbij de mededeling dat hij/zij je testimonial op zijn/haar website mag gebruiken, mits er wordt gelinked naar jouw website.

Als het product in kwestie gericht is op dezelfde doelgroep als van jouw bedrijf heb je ten eerste kans op directe bezoekers. Bovendien zijn dit weer wat extra backlinks die je SEO resultaten positief kunnen beïnvloeden!

#12: Spreek op conferenties

Als je veel met online marketing bezig bent, vergeet je soms dat mensen ook offline te vinden zijn. Het hoeven niet direct de meest grote events te zijn, er zijn vast ook locale evenementen waar je je voor kunt aanmelden. Kijk wel uit dat je presentatie geen sales pitch wordt!

#13: Geef iets ontzettend waardevols weg

Heb je iets te bieden waar je gemakkelijk geld voor zou kunnen vragen, zó goed is het? Geef dat dan *gratis* weg. Yes, gratis! Dit kan van alles zijn (bepaalde waardevolle informatie, een ebook,

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Suspendisse tellus purus, tincidunt et eleifend ut, lo-

een cursus, WordPress plugin, etc). Iets waarvan mensen onder de indruk zijn.

Niet alleen zal dit veel goeds doen aan de relatie tussen jou en je bezoeker, ze zullen wellicht ook de moeite nemen om het woord namens jou verder te verspreiden. Win-win!

#14: Vermeld je site (bijna) overal

Stuur je veel emails? Zet je website adres dan (automatisch) onderaan elke e-mail. Heb je een (fysieke) winkel? Maak je website-adres dan duidelijk zichtbaar (wellicht zelfs op de gevel). Heb je een restaurant? Zet je adres dan op het bonnetje (die gaan in groepsverband vaak heel de tafel rond).

Zo kan ik nog wel even doorgaan uiteraard. Het punt is dat er vaak veel meer contactmomenten met potentiële bezoekers & klanten zijn dan je in eerste instantie zou denken. Identificeer die momenten, en vraag je af of het gepast is om daar melding van je website te doen.

#15: Gebruik (vrienden)korting

Het weggeven van kortingsbonnen kan ontzettend krachtig zijn om meer sales te genereren. Met name Nederlanders zijn simpelweg ontzettend gevoelig voor aanbiedingen :)

Behalve dat je het als conversie-verhogend middel kunt gebruiken, kan het ook een krachtig middel zijn om je klantenbestand uit te bouwen.

Hoe? Door (aan je bestaande klanten) kortingsbonnen uit te delen die ze NIET zelf kunnen/mogen gebruiken. Alleen nieuwe klanten hebben er wat aan :) Zodoende heb je de kans dat ze die bonnen weggeven aan vrienden & kennissen. Jawel, potentiële nieuwe klanten!

Op het moment dat je fysieke producten verstuurd zou je dit bijvoorbeeld standaard in elk pakketje kunnen stoppen!

#16: Start een affiliate programma

Dit is niet echt gratis natuurlijk, maar is wel een marketingkanaal met beperkt risico: je betaald immers enkel voor de verkopen die je eruit haalt.

Let wel: dit klinkt makkelijker dan het is. Het verschil (qua aantal bezoekers & verkopen) tussen een slecht opgezet affiliate programma en een goed uitgevoerd programma is gigantisch groot. Waar de een er maar een paar sales uit haalt, haalt de ander er met gemak duizenden sales mee binnen.

Bezint dus voor u begint :)

#17: Ga naar netwerkevenementen

Zoals eerder al beschreven (#12) valt er ook offline genoeg te behalen, zeker als het je niet zozeer om het aantal bezoekers maar om daadwerkelijke klanten gaat (wat voor iedere business zou moeten gelden uiteraard). Netwerkevenementen binnen jouw branche is nog altijd een effectieve manier om in korte tijd (een avondje) in contact te komen met veel potentiële klanten!

Als online marketeer heb ik (uiteraard) een grote voorkeur voor online marketing, maar laten we de "offline wereld" niet vergeten met z'n allen ;-)

#18: Verkoop via actiesites

Wat alle verhalen ook zijn over actiesites (zoals Groupon etc), bij slim gebruik kunnen ze nog altijd ontzettend waardevol zijn. Normaliter moet de verkoopprijs dermate laag zijn dat de ondernemer er - na aftrek van de Groupon fee - weinig (lees: niets) aan over houdt.

Met name als je een product verkoopt met weinig/geen variabele kosten (bijv. een digitaal product zoals een cursus of software), loop je 0,0 risico. Elke gerealiseerde euro omzet is er immers weer één - zonder dat er noemenswaardige kosten tegenover staan (afgezien van opportunity costs).

"Blogreacties achterlaten is eenvoudig maar nog altijd effectief!" > Tweet dit <

Wat je ook kunt overwegen is een goedkoop product aanbieden op kostprijs - puur en alleen om een klantenbestand op te bouwen, waarna je dat bestand gebruikt om bepaalde duurdere (aanvullende) producten te verkopen. Over deze verkopen hoef je geen commissie af te staan aan de actiesite.

Tip: Zorg ervoor dat je upsells automatisch via een auto-responder worden aangeboden :)

#19: Zorg voor PR-aandacht

Één van mijn favoriete low-budget marketing tactieken om véél bezoekers, aandacht en branding te krijgen. Het is me al diverse malen gelukt om nieuwe websites (soms zelfs van nog niet bestaande producten) op sites als Mashable, TheNextWeb, Dutchcowboys & Frankwachting te krijgen, om er maar een paar te noemen.

Eerder heb ik daar een ander ebook over geschreven die ik je zeker kan aanraden: <http://onlinebizz.nl/downloads/ebooks/massale-bekendheid-in-7-stappen.pdf>

#20: Ga auto-viraal

"Auto-viraal, wasda?" Viraal gaan op de "automatische piloot". Dat klinkt wat goedkoper dan het is, maar uiteindelijk bedoel ik dat er wel mee. Iets viraal laten gaan is ontzettend lastig en vereist veel voorbereiding, samen met een portie geluk. Dat geluk valt enigszins af te dwingen met diverse trucks, waarvan de zogenaamde "Pay With A Tweet" een hele bekende (en simpele) is. Mijn plugin [Social Booster](#) werkt onder datzelfde principe.

Er is echter een veel krachtigere variant. Daarover heb ik geschreven in het volgende ebook: <http://onlinebizz.nl/downloads/ebooks/virale-startup.pdf>

Dat ebook gaat niet alleen over deze techniek - maar ook de rest van het verhaal zal je ongetwijfeld boeien :)

#21: Virale contests

Iets wat mijn inziens nog veel te weinig (goed) ingezet wordt, zijn virale contests. Ja, er worden al veel wedstrijden gehouden, maar de meeste wedstrijden zijn niet bepaald viraal te noemen. Als je een wedstrijd gaat houden (dus bijv. op je website of Facebook pagina), zorg dan dat je deze 2 vuistregels in acht neemt:

1. Maak het aantal mensen die door deelnemers worden aangemeld meetbaar (referrals)
2. Zorg voor een overtuigende incentive zodat ze er véél voor over hebben om te winnen (dus niet nog een "win een iPad"-actie..)
3. Maak duidelijk dat de kans steeds groter wordt naarmate ze meer mensen aanmelden
4. Eventueel: geef ze bovendien een gegarandeerde "prijs" (= ook iets waardevols) nadat ze 3 mensen hebben aangemeld.

Zelf heb ik meerdere malen gebruik gemaakt van [Contest Domination](#), een gratis tool om bovenstaande werkelijkheid te maken (er is ook een betaalde variant).

Hopelijk heb je wat aan deze #21 tips!

Wil je op de hoogte blijven van volgende tips & artikelen? Houdt dan www.onlinebizz.nl in de gaten, volg me op [Twitter \(@emarky\)](#) of ["like" me op Facebook](#).

Groeten,

Wilco de Kreij