

10 snelle stappen voor je website



Beste lezer

Je wilt je site beter vindbaar maken en daar heb ik wat handige tips voor. Laten we daarom meteen beginnen.

Even voorstellen



mijn naam is Erwin Ruys, Onder de naam Ruys Online Marketing. Help ik startende en middelgrote bedrijven met de inzet van Online Marketing

Ik houd mij OA bezig met Growth Hacking, AI, Facebook adverteren, PPC en SEO. Voeg me gelijk even toe op

[LinkedIn](#)

Voor wie is de website bedoeld?

Wat maakt jou anders?

Stel jezelf eens de volgende vragen.

- Wat is het doel van je website ?
- Wat doe jij anders dan concurrenten?
- Hoe ziet je ideale bezoeker eruit?
- Wat weten ze al over je product of dienst?

Ken je ideale klant en geef deze een gezicht

Maak buyer personas's met de volgende kenmerken

- Oriënterende bezoeker
- Oplossing zoeker
- Koop intentie bezoeker,

KOPPEL DE PERSONA'S AAN DE PIRATE FUNNEL

- Awareness
- Acquisition
- Activation
- Retention
- Revenue
- Referral

DIT ZOU ER DAN ZO UIT KUNNEN ZIEN

Als de buyer persona's een gezicht hebben is
het tijd om deze te gaan verleiden
In de stappen van de Pirate Funnel.

Awareness:

In deze fase onderwijs je de doelgroep omdat deze een bepaalde kennis heeft. Dit kan je doen door educatieve content te schrijven.

Retention:

In deze fase zorg je voor het wow moment de klant moet denken yess ik heb dit nodig fuck yeah dit is precies wat ik zoek. Vergeet ook je klantenservice en evt nieuwe features niet.

Acquisition:

Laat weten dat je er bent van unknown naar know.
Leadgeneratie
middelen SEO BLOG Social E Mail
Ads.

Reverral:

Maak van je klanten promotors ambassadeurs
zorg dat ze je product of dienst gaan delen met kennissen en vrienden.

Activation:

Maak van je bezoekers gebruikers (bewustwording)
geef ze een aha moment creëer waarde. Middelen inschrijvingen deel acties voordelen informatie.

Revenu:

Vindt de juiste balans tussen upsell en cross sell. Als mensen droevig worden als ze je product niet meer kunnen gebruiken dan heb je een product market fit.

87%

WIN ALS JE DIT GOED IK KAART
HEBT GEBRACHT

**Good job !
Nu is het tijd
voor de real
deal**

Recap

Okay je weet je unique selling point.
Je hebt je ideale klant in beeld nice!
Je hebt de klanten aan je Pirate funnel gekoppeld
AAAARHHH .



**Dan is het nu tijd
voor de 10 tips die
je direct kan
toepassen.**



TIP 1 ZOEKWOORDEN

Welke zoekwoorden gebruiken de bezoekers om jou product of dienst te vinden.

TIP 2 CONTENT

Heb je de zoekwoorden verzameld schrijf hier dan relevante content omheen.

TIP 3 LINKS

Zorg voor goede links naar onderliggende pagina's of artikelen.

TIP 5 AFBEELDINGEN

Optimaliseer je afbeeldingen. Google leest nog geen plaatjes.

TIP 4 GEBRUIK TOOLING

Houd je siteprestaties bij met Google analytics en search console en webmaster tools.

TIP 6 TECHNIEK

Zorg dat je website snel laat en los 404 pagina's op.

TIP 7 DUBBELE CONTENT

Pas op voor duplicate content dubbele pagina teksten.

TIP 8 MOBIEL

Werkt je website goed op mobiel? TIP het gaat vaak mis met de teksten die wegvallen.

TIP 9 WORDT EEN BEGRIP

Werk aan je populariteit als mensen je leren kennen en je bent relevant. Dan gaan ze over je praten en dat is nu precies wat je wilt. Attract >Convert>Close> Delight.

TIP 10 SOCIAL MEDIA

Plaats berichten op je Facebook of Instagram link dan vervolgens terug naar je website.

Houd het volgende in gedachten

WIE BEN JE

Leg dit uit met bijv over mij

WAT BIED JE AAN

Ook dit moet duidelijk zijn voor de klant

WAAR KAN IK HET KOPEN/ AFNEMEN

Maakt je bezoekers duidelijk welke actie ze moeten uitvoeren. Call to action button.

Belangrijke punten

Don't Forget!



Schrijf je idee op



Maakt een plan



Maak een playbook

Contact opnemen

HULP NODIG? NEEM DAN CONTACT OP

EMAIL ADRES

info@ruysonlinemarketing.nl

ZULLEN WE BELLEN?

+31(0)634124860

Vragen of suggesties?

GET SOCIAL



FACEBOOK



LINKEDIN



INSTAGRAM