

# De basiskennis van zoekmachine marketing

Tekst Maurice Pothof

Google is niet meer weg te denken uit het dagelijks leven. Om deze reden is het voor veel bedrijven cruciaal om een toppositie te hebben op de juiste zoekwoorden. Dat geldt niet alleen voor (online) retailbedrijven. Juist in het Business-to-Business segment leert de ervaring dat een relatief geringe investering kan leiden tot belangrijk concurrentievoordeel. Zeven zaken die iedere manager moet weten over zoekmachine marketing:

1

## **Maak gebruik van zoekmachine advertenties**

Weinig mensen zien het verschil tussen betaalde en organische posities. De twee of drie posities aan de bovenkant van de zoekresultaten pagina en aan de zijkant zijn betaalde posities. De andere posities zijn de organische zoekresultaten. De betaalde posities kunnen per bezoeker via een veilingmodel bij zoekmachines worden ingekocht. Hierbij weegt naast de prijs ook de relevantie van de advertentie mee. Deze relevantie wordt bepaald door het aantal mensen dat op de advertentie klikt en de advertentie dus interessant vindt. De organische zoekresultaten komen tot stand door een algoritme dat naar verschillende variabelen van de website kijkt. Voor veel bedrijven loont het om een toppositie bij zoekmachines via een advertentie in te kopen. Zo kunnen reisbureaus en de financiële branche niet meer om dit medium heen.

2

## **Bescherm uw naamsbekendheid**

Veel bedrijven maken handig gebruik van de merk- of bedrijfsnaam van haar concurrenten door posities op deze namen in te kopen bij Google. Deze bedrijven betalen vaak een klein bedrag per bezoeker die ze naar de website trekken en in sommige gevallen kan dit het verschil betekenen tussen een nieuwe opdracht, of een nieuwe opdracht voor de concurrent.

Wat veel bedrijven niet weten is dat je bij Google je merknaam kan beschermen, om zo te voorkomen dat concurrenten hier handig op inspelen. Deze merknaambescherming kan schriftelijk worden aangevraagd bij Google.

3

## **Creëer een toppositie in de zoekresultaten op de vijf belangrijkste zoekwoorden**

Voor ieder bedrijf zijn een aantal woorden te bepalen die in lijn liggen met de dienstverlening. Het is belangrijk om deze zogenaamde zoekwoorden te herkennen en zo de focus op die woorden te verhogen in bijvoorbeeld de tekstuele inhoud van de website. De belangrijkste methode van Google om te kijken waar een website over gaat is het scannen van de getoonde tekst. De eerder genoemde focus zoekwoorden moeten voldoende gebruikt worden op de website zelf, om de site vindbaar te maken voor (potentiële) klanten.

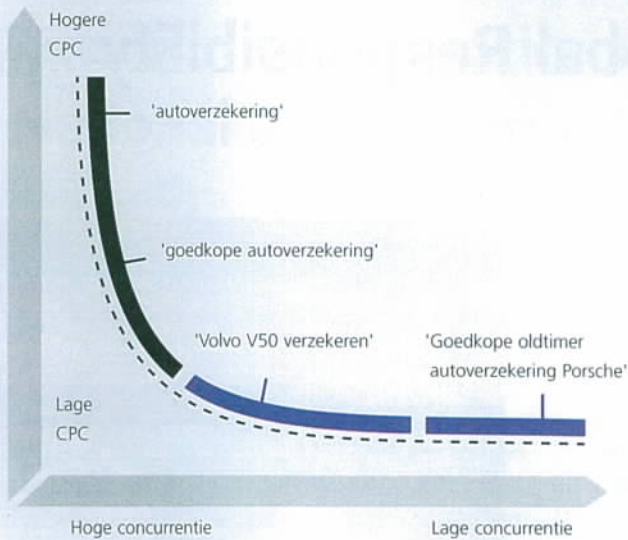
4

## **Onderzoek de scores van uw concurrenten op deze zoekwoorden**

Op internet is de concurrent slechts één klik van uw website verwijderd. Er gelden op internet dus andere regels dan in de reële wereld. Je moet weten hoe de concurrentie zich positioneert in de zoekmachines en op welke zoekwoorden zij zich richten. In sommige branches is de strijd om de topposities zo hevig, dat je beter kan kijken waar de concurrent steken laat vallen om hier vervolgens handig op in te spelen. Denk hier aan de lening- of autoverzekeringenbranche, waar al snel bedragen van acht euro per bezoeker aan Google worden betaald. Een andere strategie is in te spelen op de zogenaamde 'Long Tail' van zoekwoorden (Zie figuur 1). Dit actuele begrip staat voor de grote hoeveelheid verschillende zoekwoorden waarop men beperkt zoekt. Een voorbeeld van een

## De 'Long Tail' van zoekwoorden

### Zoekwoord curve



long tail zoekwoord is 'Frankrijk residence plagne village' of 'goedkope oldtimer autoverzekering Porsche'. Op deze zoekwoordcombinatie zal niet vaak worden gezocht bij Google, maar als je deze beperkte zoekopdrachten bij elkaar optelt over een langere periode vormen deze vaak een interessant en voordelig verkeerspotentieel, omdat er geen concurrenten op actief zijn. Ook bestaat er een zogenaamde 'Short Tail' dit zijn zoekwoorden die vaak worden ingetoetst en waarop de concurrentie ook vaak hoog is. Voorbeelden zijn 'Wintersport' of 'Autoverzekering'.

5

### Meet het resultaat van deze posities

Een veel voorkomende fout die topmanagers maken is dat zij alleen de positionering beoordelen op de voor hen relevante zoekwoorden. Op zich is hier niets mis mee, maar er moet altijd een afweging gemaakt tussen de kosten voor het verkrijgen van deze positie en de opbrengsten. Een toppositie kan gepaard gaan met intensieve kosten, die alleen gerechtvaardigd zijn als hier ook hoge opbrengsten tegenover staan. Het goed doormeten van dit gehele conversieproces biedt hier het antwoord.

6

### Maak gebruik van de kennis van een zoekmachine marketing specialist

In concurrerende branches kan zoekmachine marketing een kostbare zaak zijn. Hierdoor laat professionele aandacht zich vaak snel terug betalen, omdat er flinke besparingen worden gerealiseerd. Dit geldt zowel voor het verkrijgen van goede posities in de organische zoekresultaten als bij de advertenties. Het overgrote deel van de Nederlandse bedrijven besteedt het gehele zoekmachine optimalisatieproces uit aan een extern bureau dat zich hierin gespecialiseerd heeft. Voor bedrijven die minder afhankelijk zijn van internet als verkoopkanaal is dit een goed alternatief. Bedrijven die wel afhankelijk zijn van internet, bijvoorbeeld financiële instellingen en reisorganisaties, doen er goed aan om kennis over zoekmachine marketing in huis te halen.

7

### Vertaal het succes van zoekmachine marketing naar andere internetkanalen

Zoekmachine marketing heeft internetreclame voorgoed veranderd. Waar een aantal jaren geleden een adverteerder genoeg nam met een advertentievertoning op een bepaalde website, meet een goede adverteerder vandaag precies wat een advertentie oplevert. Wanneer zoekmachine marketing succesvol is, dan is het ook interessant om naar andere activiteiten van internetmedia te kijken. ■

**Maurice Pothof is directeur van Netsociety**

Advertentie



## Reistijd wordt werktijd!

Ervaar ook het gemak van een directiechauffeur van Bouwens Chauffeursdiensten: U betaalt ter kennismaking slechts € 15 per uur.

Bel 0800 BOUWENS (0800 268 9367)

Kijk op [www.dechauffeur.nl](http://www.dechauffeur.nl)

**B** BOUWENS  
CHAUFFEURSDIENSTEN