

123... en u bent online vindbaar



Whitepaper
in 3 stappen online
gevonden worden en
klanten werven



Pagina overzicht

123 en u bent online vindbaar. Het klinkt een beetje als 'hocus pocus Pilatus pas, ik wou dat ik direct online vindbaar was'. Er is een overvloed aan ondernemers die wensen dat ze (beter) online vindbaar zouden zijn. Grote kans dat u ook tot deze groep behoort. Nu kunnen wij bij DTG ook niet toveren. In een simpele knip van de vingers perfect online vindbaar zijn, daar kunnen ook wij alleen maar van dromen. Gelukkig wijkt ons 123-stappenplan er niet veel vanaf en bent u in 3 simpele stappen al snel online te vinden voor al uw (potentiële) klanten.

- 03 Het boodschappenlijstje voor iedere ondernemer
- 04 Zorg dat uw bedrijf ook online aanwezig is
- 05 Een professionele website
- 06 Online valt veel te halen: adverteren via Google en Facebook
- 07 Welke stappen passen bij u?

Het boodschappenlijstje voor iedere ondernemer

Goed. Het ondernemersbloed mag dan al wel jaren kruipen waar het niet gaan kan, maar u bent relatief nieuw in het ondernemersvak. Nog niet heel lang geleden heeft u ervoor gekozen om uw plannen in de realiteit te testen. Het resultaat? Een eigen onderneming.

Nog niet alles is perfect, maar u heeft plezier in het ondernemen en u realiseert zich dat er een aantal stappen zijn die u online moet maken om van uw bedrijf een goedlopende zaak te maken.

De volgorde zou eigenlijk als volgt moeten zijn: na uw bedrijfsplan en inschrijving bij de KvK, moet u zorgen dat (potentiële) klanten u kunnen vinden. Hoe doe je dat? Ons 123-stappenplan helpt u hiermee. Samen met DTG kunt u, in een logische volgorde, bouwen aan de online vindbaarheid van uw bedrijf. Afhankelijk van de fase waarin u zich bevindt, gaat u aan de slag met:

1. Online goed gevonden worden
2. Een professionele website
3. Effectief online adverteren

Zo zorgt u voor een stevige basis waarop u verder kunt bouwen. En zeg nou zelf, een beetje zekerheid is voor een ondernemer geen overbodige luxe, toch? Laat die nieuwe opdrachten en klanten maar komen. Aan de slag!

Kies zelf welke stappen bij u passen

Het mooie aan ons stappenplan, is dat u niet per se bij stap 1 hoeft te beginnen en bij 3 moet eindigen. U kunt ook halverwege instappen. Het is maar net waar u als ondernemer behoefte aan hebt. Als u bijvoorbeeld al wel een website hebt, maar nog niet lokaal vindbaar bent, is een Netwerkprofiel een goede aanvulling op uw website. Of als u als startende ondernemer nog geen budget heeft voor een website, is een Online Profiel of Netwerkprofiel een heel mooi begin.



Stap 1. Zorg dat uw bedrijf ook online aanwezig is

Hoe u uw bedrijf ook voert, vanachter het bureau in uw comfortabele werkkamer, vanuit een koffietentje, met een luxe kantoor of een winkel op de hoek: online aanwezig zijn is een must. Het is tijd om uw bedrijf (online) op de kaart te zetten en opdrachten of klanten te werven.

Online zoeken

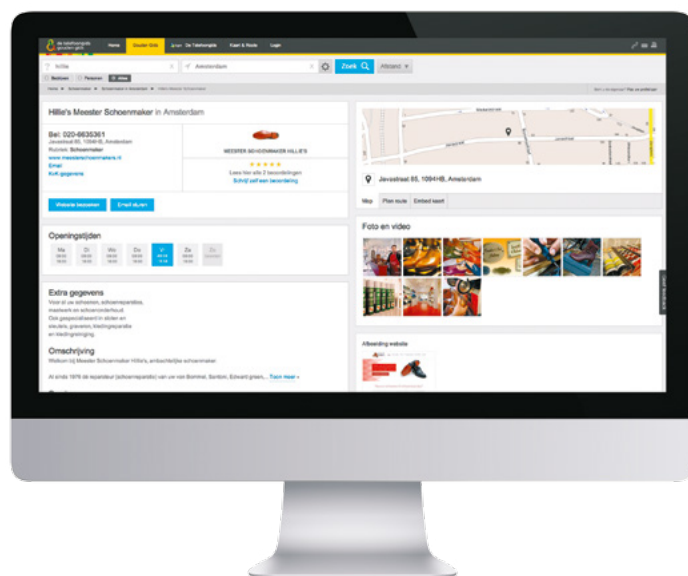
Potentiële klanten zoeken tegenwoordig steeds minder in de Gouden Gids of het plaatselijke krantje als zij op zoek zijn naar een bedrijf dat een oplossing biedt voor hun probleem. Is het afvoerputje verstopt en helpen alle oplossingen die u zelf kunt proberen niet? Dan belt u de loodgieter. Het nummer van deze loodgieter vindt u online, via uw computer, tablet of telefoon.

Er zijn verschillende sites die uw potentiële klanten gebruiken als ze een bedrijf zoeken. Denk aan Google en Facebook, maar ook detelefoongids.nl. Als u goed gevonden wilt worden, is het noodzakelijk om op alle sites waar uw potentiële klanten zoeken, goed vermeld te staan. Zorg dat u uw bedrijfsgegevens op alle belangrijke sites goed vermeldt. Begin met een vermelding op detelefoongids.nl en laat deze gegevens automatisch doorplaatsen op meer dan 25 belangrijke sites, zoals openingstijden.nl, Google+ en Facebook. Het bespaart u hoe dan ook een hele hoop tijd. Hoe dat precies werkt? Dat vertellen we u.

Een Online Profiel

Of u nu een website hebt of niet, profiteer sowieso van de voordelen van een Online Profiel. Met een profiel op detelefoongids.nl kunnen 6,5 miljoen potentiële klanten u in één klap op internet vinden. Deze mensen gebruiken detelefoongids.nl en de Zoek & Vind-app als zij een ondernemer zoeken.

Wat houdt dat dan in, zo'n Online Profiel? U krijgt een bedrijfsprofiel op detelefoongids.nl, de mobiele site en de Zoek & Vind-app. Dit bedrijfsprofiel bestaat uit een bedrijfsomschrijving met contactgegevens, uw logo, openingstijden, een aantal foto's en eventueel uw bedrijfsvideo. Een professionele presentatie van uw bedrijf online dus.



Een bedrijfsprofiel op belangrijke websites

Vandaag de dag start 90% van de consumenten hun zoektocht naar producten en diensten online. Al deze zoekers wilt u toch niet mislopen of onjuist informeren? Met een online bedrijfsprofiel bereikt u klanten op het moment dat ze op zoek zijn naar het product of de dienst die u aanbiedt.

Altijd de juiste bedrijfsgegevens op alle sites

Als ondernemer wilt u dat uw bedrijfsgegevens beschikbaar zijn op een grote diversiteit aan sites, maar als u uw openingstijden aan wilt passen of een adreswijziging door wilt voeren, bent u zomaar uw hele avond kwijt. Niet met een Netwerkprofiel. Dat is één Online Profiel, dat ervoor zorgt dat uw bedrijfsgegevens in een paar klikken automatisch op meer dan 25 sites worden aangepast. Denk hierbij aan websites zoals openingstijden.nl, Facebook, Google, Bing, en Foursquare.

Stap 2. Een professionele website

Als u online zoekt naar een telefoonnummer van de loodgieter, vindt u dit in de meeste gevallen op detelefoongids.nl, óf zijn eigen website. U snapt het, als u online gevonden wilt worden, dan kan een eigen site voor uw bedrijf niet ontbreken.

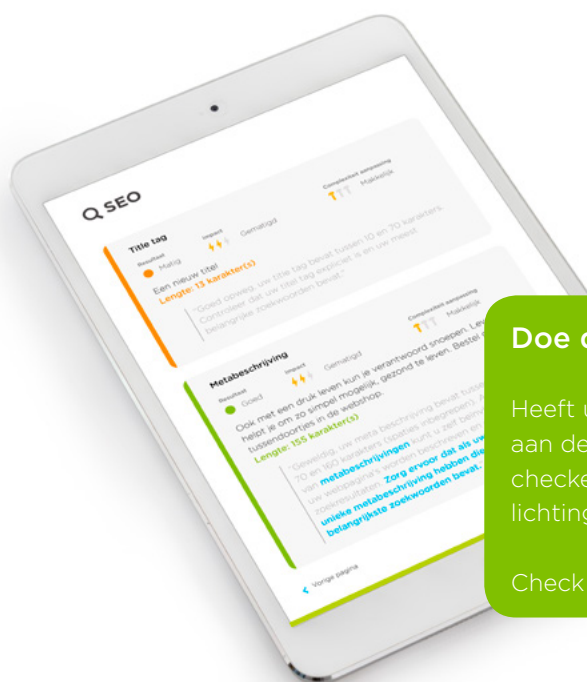
Heeft u geen goede website, dan is dat een gemiste kans. Uw website is niet alleen uw online visitekaartje, hij zorgt er - als het goed is - ook voor dat u makkelijk nieuwe klanten werft. Gelukkig is er ook geen reden voor paniek als u als startende ondernemer nog geen budget heeft voor een website. Een Online of Netwerkprofiel, zoals in stap 1 toegelicht, kan uw vindbaarheid al aanzienlijk verhogen.

Goed gevonden worden in de zoekmachine begint met een goede online aanwezigheid. De ene website is de andere niet, niet iedere website is goed. Vanzelfsprekend kunt u zelf met een website aan de slag, of het maken van de website uitbesteden aan een specialist. Beide hebben zo hun voordelen. Lees onze whitepaper over [een website zelf maken of uitbesteden](#), voordat u zelf een website gaat maken of start met de zoektocht naar een bedrijf dat dit voor u kan doen. We vertellen u in deze whitepaper ook waar een goede website aan moet voldoen en waar u aan moet denken bij het maken van de juiste keuzes met betrekking tot uw website.



Wat wilt u bereiken?

Voordat u met een website begint, is het goed om erover na te denken wat u precies met de site wilt bereiken. Wilt u alleen online aanwezig zijn, of gaat u actief aan de slag zodat uw website direct voor nieuwe klanten of leads zorgt? Het doel dat u voor ogen heeft, is bepalend voor hoe uw website wordt.



Doe de Webcheck

Heeft u al een website en wilt u weten of deze voldoet aan de laatste eisen? Doe de Webcheck! Laat uw site checken op 60 punten en krijg een persoonlijke toelichting van een van onze specialisten.

Check het nu op: dtg.nl/webcheck

3. Online valt veel te halen: adverteren via Google en Facebook

Social media

Als het met uw website en Online Profiel goed zit, dan raden we u aan om u ook eens te verdiepen in uw aanwezigheid op social media, zoals Facebook, Twitter en LinkedIn. Welk socialmediakanaal het beste bij uw bedrijf past, dat is afhankelijk van de branche waarin u werkt. Vraag u eens af waar uw doelgroep zich bevindt. Zijn dit de zakelijke klanten, dan is dat waarschijnlijk LinkedIn. Gaat het u meer om een persoonlijke band op te bouwen met uw klanten, dan is Facebook een socialmediaplatform dat wellicht beter bij uw bedrijf past. De vraag is niet of u social media moet inzetten, maar hoe u social media inzet.

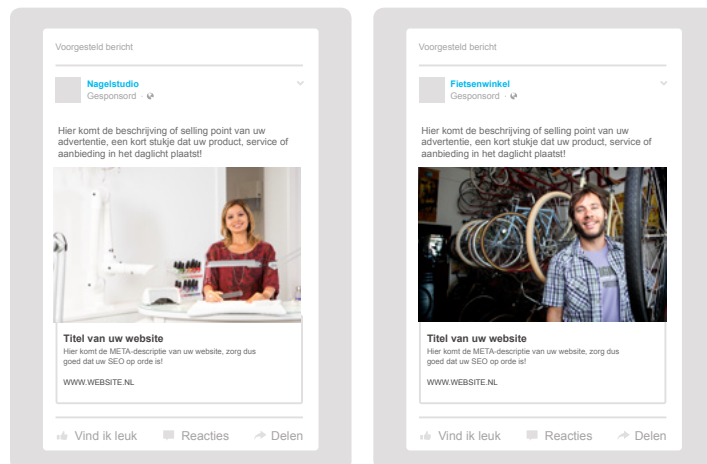
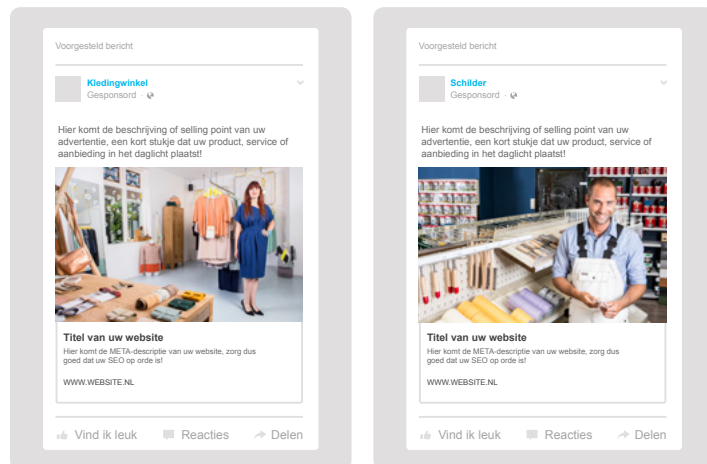
Wat is het juiste socialmediaplatform voor uw bedrijf? Wij namen 4 verschillende platforms onder de loep.



Als u goed op weg bent naar online vindbaarheid, is het tijd om de online marketing wat aan te scherpen. Iedere ondernemer wil tenslotte zo goed mogelijk gevonden worden. Daar kunt u uw bedrijf ook een handje bij helpen. Tijd om op zoek te gaan naar nieuwe klanten! Met advertenties op Google en Facebook bijvoorbeeld. Het doel dat u wilt bereiken met uw advertenties is leidend in de keuze voor de manier van adverteren.

Adverteren via Facebook

Heeft u er weleens aan gedacht om de aandacht van uw doelgroep te trekken met een Facebookadvertentie? Bijvoorbeeld als u een actie wilt promoten. Bijna 9 miljoen Nederlanders hebben een Facebookaccount. Van deze Facebookgebruikers scrolt 81% minimaal 1x per dag door de tijdlijn. Een enorme vijver aan potentiële klanten dus waar u heel gemakkelijk in kunt vissen.



Adverteren via Google

Bent u meer op zoek naar gericht verkeer naar uw website? Zoals potentiële klanten die gericht op uw product of dienst zoeken? Dan is Google AdWords een goede manier om te adverteren.

Heeft u hulp nodig om te bepalen welk type advertentie u het beste helpt bij het bereiken van uw doel? Praat eens vrijblijvend met één van onze specialisten om samen te bepalen welke vorm van adverteren bij uw wensen past.

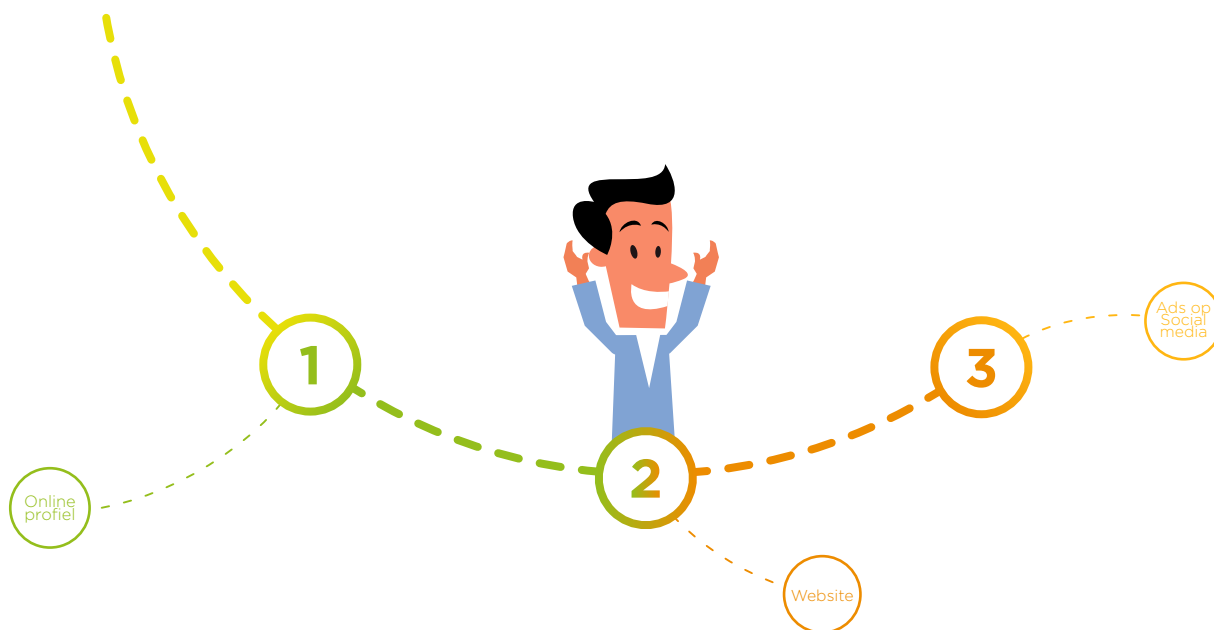
Welke stappen passen bij u?

Doe uw voordeel met ons simpele 3-stappenplan. Ook als niet alle 3 de stappen op uw bedrijf van toepassing zijn, is het een fijne check om te bepalen of u goed op weg bent naar optimale online vindbaarheid. Bent u benieuwd waar de online kansen van uw bedrijf liggen? Check met [de Online Advies Tool](#) waar u qua online marketing aan kunt werken.

Wilt u weten hoe DTG u kan helpen beter online vindbaar te zijn of heeft u een vraag over onze producten of diensten? Bel gerust met [\(020\) 408 64 00](tel:0204086400) of kijk op www.dtg.nl/klantenservice.

Meer interessant leesvoer voor de slimme ondernemer:

- [Social media voor de ondernemer](#)
- [Een website: zelf doen of uitbesteden?](#)
- [Een goede website in 3 stappen](#)



Heeft u nog vragen?

Neemt u dan gerust contact op via dtg.nl/klantenservice of [\(020\) 408 69 00](tel:0204086900).