

Hoger scoren in Google met SEO

Digital Climax

Jouw partner voor betere rankings en meer verkeer



Delphine Adriaensstraat 13, 2275 Lille | info@digital-climax.be | 014 83 29 60

Hoger scoren in Google met SEO

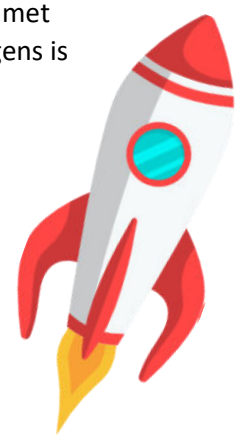
De meest winstgevende strategie op lange termijn

Direct marketing, inbound en outbound, above, below of through the line… Er zijn zoveel marketingstrategieën dat je er hele bibliotheken mee vult. De beste is een combinatie van verschillende strategieën. En daar maakt SEO een belangrijk deel van uit. Ontdek de voordelen van zoekmachineoptimalisatie, de verschillende soorten en hoe SEO jouw bedrijf doet groeien.

Wat is SEO?

SEO staat voor Search Engine Optimization. Je verbetert je webpagina's zodat ze **hoger scoren in de resultaten van zoekmachines**. Zo krijg je op een organische manier meer verkeer op jouw website. Meer bezoekers betekent meer leads, meer klanten en een grotere omzet.

SEO is gebouwd op 3 pijlers: techniek, content en autoriteit. Vergelijk het even met een raket. Die moet **technisch** perfect op punt staan voor de lancering. Vervolgens is er brandstof nodig om de raket de lucht in te krijgen. Dat is de **content** van je website.



In het begin komt de raket moeilijk los van de grond. Backlinks helpen je vechten tegen de zwaartekracht door **autoriteit** (of je online imago) op te bouwen. Zo gaat de raket alsmaar sneller. En eenmaal in de ruimte zijn nog maar kleine correcties nodig om op koers te blijven.

SEO als onderdeel van jouw marketing

Met SEO creëer je geen vraag. Potentiële klanten zoeken niet naar een onbekend product of een onbekende dienst, wel naar **iets dat ze kennen**. “Tuinomheining” bijvoorbeeld. Een zoekwoord waar zoekvolume op zit, interessant voor elk bedrijf dat tuinomheiningen aan de man brengt.

SEO vangt dus een bestaande vraag op. Het is dan ook een **enorm krachtige vorm van marketing**. Je **verwelkomt mensen op je website die aangeven dat ze geïnteresseerd zijn** in jouw product of dienst. Je hoeft ze enkel nog te overtuigen tot actie over te gaan.

Daarvoor werk je aan je CRO of Conversion Rate Optimization. Benieuwd hoe? Neem contact op met ons. Inderdaad, dat was alvast één praktijkvoorbeeld van goeie CRO.

Enkele voordelen van SEO op een rij

Meer organisch verkeer, een grotere online zichtbaarheid, een hogere betrouwbaarheid en geloofwaardigheid… SEO is een **duurzame en kostenefficiënte marketingstrategie op lange termijn**. Natuurlijk zijn wij als SEO bureau al lang overtuigd van de voordelen. Jij nog niet? Wel als je dit leest.

Back to basics

SEO is webpagina's optimaliseren voor zoekmachines. Vandaag betekent dat vooral webpagina's optimaliseren voor je bezoekers. Zoekmachines hechten namelijk steeds meer belang aan **user experience en helpful content**. Hoe beter je je bezoeker helpt, hoe hoger Google je toont.

Met SEO keer je terug naar de basis van marketing. Je verplicht jezelf om **naar je product of dienst te kijken zoals jouw klant dat doet**. Op basis daarvan beslis je met welke content je hem helpt.

Die content zet je verder in om de **autoriteit van je bedrijf te versterken**. Je deelt je ideeën op je sociale media, in je nieuwsbrief en op andere platformen waar je je doelpubliek bereikt.

Wat je hieruit leert, **neem je mee in je andere marketinginspanningen**. Denk bijvoorbeeld aan zoekwoorden waarmee je gevonden wordt en de bijhorende zoekvolumes. Die vormen een goudmijn aan informatie.

Een sales die nooit ziek wordt

SEO is jouw werknemer van de maand. Elke maand opnieuw. Je website is namelijk 24/7 open. Je ontvangt elk moment van de dag potentiële klanten.

Cold calling, de baan op om eventuele geïnteresseerden te overtuigen? Niet met SEO. Dat is namelijk **een magneet die leads aantrekt**. Je doelpubliek komt naar jou, in plaats van omgekeerd.

Tip

Lees in onze white paper hoe SEO deel uitmaakt van jouw content marketing.

SEO-resultaten wekken vertrouwen op

Helemaal bovenaan de zoekresultaten staan de advertenties. Maar hoe vaak klik je daarop? Zoekers hebben veel **meer vertrouwen in de eerste organische resultaten**. Logisch: de plaatsen bovenaan zijn felbegeerd, die moet je verdienen. Zoekmachines filteren SPAM en andere louche websites uit hun selecties.

Een technisch perfecte website, behulpzame inhoud en voldoende autoriteit… Het is niet niks wat je nodig hebt om op **de eerste pagina van de zoekresultaten** te geraken. Een hoge ranking zorgt dan ook voor vertrouwen bij jouw doelpubliek.

SEO is jouw beste keuze op lange termijn

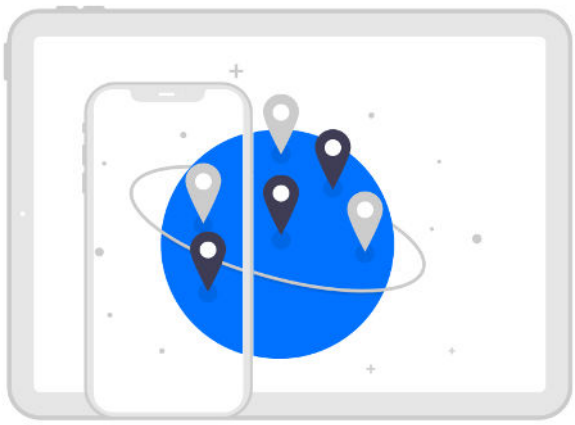
SEO is als **je website naar de fitness sturen**…

Wanneer je begint te fitnessen, is de eerste stap de moeilijkste. Je moet tijd en budget vrijmaken om gestart te geraken. Maar als je het volhoudt, gaat het op den duur bijna vanzelf. Je conditie verbetert en fitnessen wordt zelfs leuk (een beetje, toch). Als je plots toch stopt, gaat je conditie stilletjes aan wel weer achteruit.

Met SEO is het net zo. Het vraagt een investering, zowel in tijd als budget. SEO levert je dus geen gratis verkeer op, wel organisch verkeer. Maar elke stap die je zet, is een stap vooruit. Vergelijk het met een **sneeuwbal**, die klein en breekbaar begint, maar al rollend groter en steviger wordt en zo steeds sneller gaat.

Logisch dus dat het even duurt voor SEO-inspanningen hun vruchten afwerpen. Reken op gemiddeld **6 tot 12 maanden voor je business resultaat ziet**. In die tijd stijg je van de donkere dieptes van de zoekresultaten naar positie 50, 30, misschien zelfs 20.

Met SEO verbeter je je website, maar ook je SEA-inspanningen, je sociale media en in het algemeen je conversies. Zo is het **op lange termijn de meest winstgevende marketingstrategie**. Ook voor jouw onderneming. Contacteer ons voor een vrijblijvende offerteaanvraag.



De verschillende soorten SEO

Dé beste SEO-strategie? Bestaat niet. Een lokale elektricien, een B2B cateraar en een wereldwijd IT-bedrijf hebben **andere doelen, andere klanten, andere strategieën**. Waarin jij best investeert? Daarvoor bepaal je eerst het soort SEO dat bij jou past.

Lokale SEO

Je levert de producten of dienst bij mensen aan huis of je wil je klanten naar jouw fysieke winkel trekken? Dan ligt jouw focus op lokale SEO. Daarvoor schaaf je je zoekwoorden bij, vul je je Google Mijn Bedrijf volledig in en gebruik je specifieke structured data. Zo trek je **klanten uit jouw regio** aan.

Case study: Bardo

Bardo is een trendy brasserie en hippe loungebar aan de Grote Markt in Turnhout. Door de juiste lokale SEO strategie te kiezen, staan ze momenteel op de eerste organische plaats voor zowel “brasserie turnhout” als “loungebar turnhout”.

Tip

Ontdek onze gids met tips en tricks voor lokale SEO.

B2B SEO

Jouw toekomstige B2B-klanten zoeken op een andere manier dan de doorsnee consument. Ze willen een gerichte oplossing voor een specifiek probleem. **Als iemand dan in jouw niche zoekt, sta je best tussen de eerste zoekresultaten**. Daarvoor zet je in op long tail zoekwoorden. Die hebben kleinere zoekvolumes maar wel een grotere conversieratio.

Tip

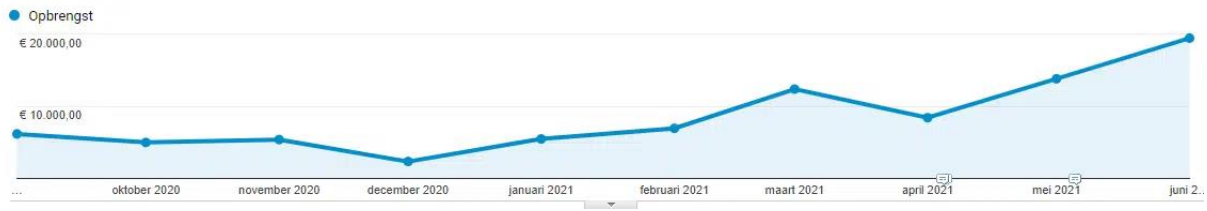
Hoeveel kost B2B SEO, wat is de rol van LinkedIn en hoe combineer je het met SEA? Je leest het allemaal in onze whitepaper over B2B SEO.

E-commerce SEO

Een webshop heb je om je producten online te verkopen, meestal B2C, soms ook B2B. Je gaat dan ook inzetten op **transactionele zoekwoorden**. Dus niet op “mooie blauwe trui”, wel op “blauwe trui kopen”. Daarnaast besteed je extra aandacht aan onder meer je content clusters, je paginatitels en je URL’s.

Case study

Het traject van deze webshop begint in december 2020. Door de inzet van SEA zie je onmiddellijk resultaat. De stijging van de opbrengst op lange termijn is het gevolg van goed ingezette SEO. Een mooi voorbeeld van hoe de twee samen zorgen voor continue groei.



Tip

Er valt nog veel meer te vertellen over én te doen aan SEO voor webshops.

Lead generation

Dankzij SEO stijgen je webpagina's in de zoekresultaten, krijg je meer organisch verkeer op je website en trek je dus meer potentiële klanten aan. SEO is ideaal als lead generator en om **meer aanvragen voor offertes** binnen te krijgen.

Case study: Addmodum

Addmodum ontzorgt kmo's van hun administratie. We bouwden hun website op basis van een SEO plan. Het resultaat? Addmodum staat bovenaan de organische zoekresultaten voor belangrijke keywords zoals "administratieve ondersteuning", "administratieve hulp" en zelfs "administratie". Zaakvoerder Annelies noemt SEO dan ook haar "meest trouwe online sales medewerker".



Recruitment SEO

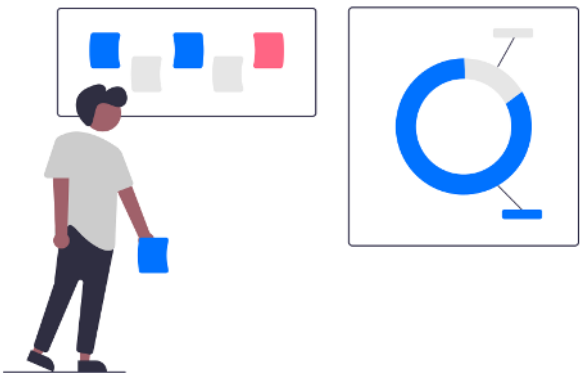
Een onderbelicht aspect van SEO. De meeste bedrijven posten hun openstaande jobs op hun eigen kanalen, waar ze alleen hun 'inner circle' bereiken, of op betalende websites. Toch is het perfect mogelijk om jouw **vacatures ook in zoekmachines hoger te laten scoren**. Zo past SEO perfect in jouw Recruitment & HR strategie.

Tip

Duik dieper in de wereld van recruitment SEO in onze white paper.

Een combinatie

We adviseren klanten nooit om hun marketingbudget volledig op SEO in te zetten. **Spreid je inspanningen, zowel online als offline**. Focus bijvoorbeeld niet enkel op online verkoop via je webshop. Grote orders gebeuren nog steeds vaak via mail of telefoon. Je webshop zorgt ook voor meer bezoek aan je fysieke locatie. Bovendien levert hij heel wat meer leads op dan een website zonder winkelgedeelte.



Aan de slag met jouw SEO

Goed, hogere rankings zijn je nieuwe ambitie en je hebt een idee welk type SEO het best bij jou past. Maar hoe moet het nu verder? Digital Climax is jouw ervaren SEO bureau, opgericht door Axl Van Steenacker. Verder bestaat ons team van SEO-experts uit technisch deskundige Ilke en copywriter Wouter.

> “Ik ben begonnen met het bouwen van websites en heb dus een brede technische achtergrond. Al snel werd ik gefascineerd door SEO. Digital Climax doet enkel SEO, waardoor we 100% inzetten op alle 3 de pijlers. Zoekmachineoptimalisatie is een van de ingrediënten van de marketingmix van onze klanten. Dat weten we en daar houden we rekening mee, door met hen mee te denken en hen te adviseren.”
>
> **Axl Van Steenacker, zaakvoerder Digital Climax**



Jouw SEO-traject bij Digital Climax

Klaar om in zee te gaan met Digital Climax? We verbeteren jouw online vindbaarheid in **3 fases**.

1. Opstart

We beginnen met een uitgebreide kennismaking. Daarvoor brengen we onder meer volgende zaken samen:

- een zoekwoordenonderzoek
- een concurrentieanalyse
- jouw online situatie vandaag
- jouw doelen op korte en lange termijn

Op basis van die factoren stellen we samen een SEO strategie op jouw maat op.

2. Technische audit

We keren je website binnenstebuiten met tools zoals Google Search Console en Screaming Frog. Op basis van onze bevindingen ontvang jij een plan om je website te optimaliseren en de veranderingen toe te passen. Wat we zelf kunnen en mogen aanpassen, doen we zelf, maar verwacht je ook aan een extra offerte van je webdeveloper.

3. SEO-loop

Nu de technische basis goed staat, gaan we op maandelijkse basis aan de slag met optimalisaties, de creatie van content en het verzamelen van backlinks.

Klinkt als muziek in je oren? Vraag dan nu je offerte aan.

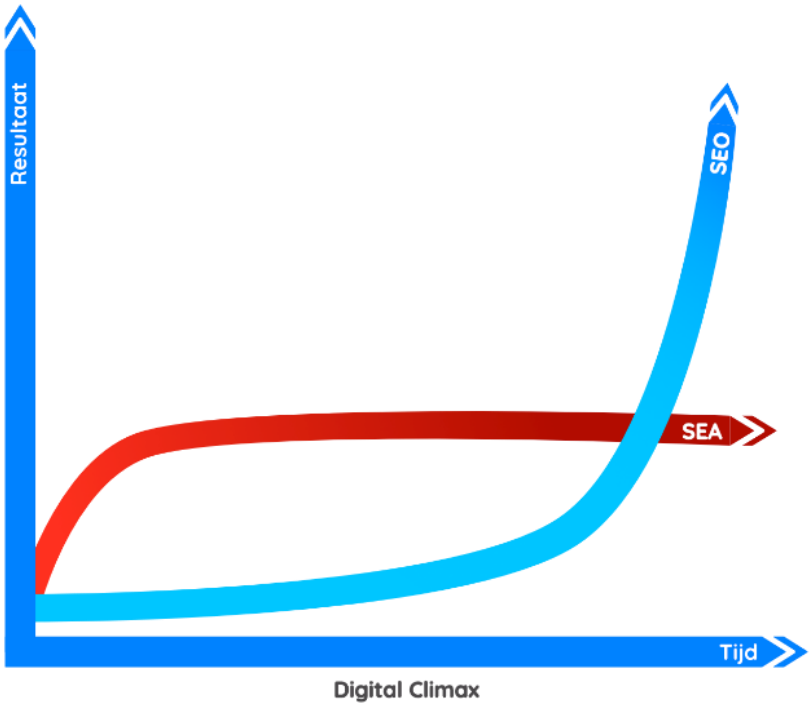
Kan je niet beter adverteren?

Om de verschillen en gelijkenissen tussen SEO (Search Engine Optimization) en SEA (Search Engine Advertising) uit te leggen, trekken we opnieuw naar de **fitness**.

SEO is regelmatig op de loopband gaan. In het begin merk je amper verschil. Maar door vol te houden, bouw je je conditie op en kweek je spieren. Je werkt aan jezelf en haalt resultaten op lange termijn.

SEA is geld neerleggen om supplementen te gebruiken. Fysiek afzien is niet zo je ding en toch zie je snel resultaten. Maar wanneer je stopt met betalen, houdt de aanvoer van steroïden op. En die mooie 'fitness body' van je zakt in elkaar als blubber.

Is SEO slechter dan SEA, of omgekeerd? Nee, hoor. Het zijn **verschillende manieren van werken die andere resultaten opleveren**. Zelf kijken we altijd wat het beste werkt in functie van jouw omzet. Daarvoor laten we SEO en SEA ook samenwerken.



Kan je zelf je SEO doen?

Natuurlijk! Op die manier spaar je alvast een deel van je marketingbudget uit. Voorzie wel zelf voldoende tijd. SEO is een lange termijn strategie, die pas vruchten afwerpt als je er consequent op blijft inzetten. Bovendien begin je er beter niet aan zonder kennis van zaken. Ook dat vraagt weer een investering.

Andere optie: jij focust je op jouw expertise (jouw bedrijf), wij focussen ons op onze expertise (jouw SEO). Met Digital Climax engageer je een ervaren SEO bureau dat staat voor persoonlijke communicatie in mensentaal en bewezen resultaten. Zo stijgen we samen naar de hoogste zoekresultaten. En je weet wat dat betekent: meer bezoekers, meer leads, meer klanten, meer omzet.

Contacteer ons voor jouw SEO

