

Advies om beter gevonden te worden!



SEO advies

SEO Advies MKB adviseert ondernemers uit MKB en ZZP over het optimaliseren van hun website voor zoekmachines om beter gevonden te worden, meer bezoekers te trekken en meer leads te genereren.

De meerderheid zoekt eerst online

Of u nu in de consumentenmarkt of zakelijke markt zit, de meerderheid van uw potentiële klanten zoekt eerst online, voordat ze u benaderen. Het zou toch heel jammer zijn als u dan niet (goed) gevonden wordt.

SEO Advies MKB adviseert ondernemers over website en zoekmachine optimalisatie en hun aanwezigheid op internet. Daarmee weten uw potentiële klanten u te vinden en krijgt u meer verkoopkansen.



Advies om beter gevonden te worden

Wij adviseren zowel ondernemers met een bestaande website, als (startende) ondernemers die een website willen opzetten. Ons advies bestaat onder andere uit:

- Doelgroep en keyword analyse
- On-page SEO advies
- Interne en externe linkbuilding
- Conversie en leadgeneratie
- Inzet van social media kanalen

Wilt u weten wat wij voor u kunnen betekenen, neemt dan contact met ons op via onderstaande gegevens.

➤ Doelgroep en keyword analyse

➤ On-page SEO advies

➤ Interne en externe linkbuilding

➤ Conversie en leadgeneratie

➤ Inzet van social media kanalen

➤ Doelgroep en keyword analyse

Wij analyseren uw doelgroep en onderzoeken met welke keywords (zoektermen) zij naar uw producten of diensten zoeken. Vervolgens adviseren wij u welke keywords u het beste in uw marketing boodschap en website kunt verwerken.

➤ On-page SEO advies

Op basis van uw keywords adviseren wij u over de on-page optimalisatie van uw webpagina's. Wij adviseren u hoe u de verschillende SEO elementen moet gebruiken en invullen, zodat u goed gevonden wordt.

➤ Interne en externe linkbuilding

Linkbuilding speelt nog altijd een belangrijke rol bij de optimalisatie van uw website. Hierbij ligt de focus op relevante en kwalitatieve links. Wij adviseren u welke interne en externe links bijdragen aan de vindbaarheid van uw website en u meer bezoekers brengen.

➤ Conversie en leadgeneratie

Middels conversie kunt u bezoekers op uw website omzetten naar leads, zodat u nieuwe verkoopkansen krijgt. Wij adviseren u welke conversiemogelijkheden voor u interessant en mogelijk zijn.

➤ Inzet van social media kanalen

Door de inzet van social media kunt u uw doelgroep bereiken en naar uw website leiden. Op basis van uw doelgroep adviseren wij u welke social media kanalen voor u geschikt zijn om uw boodschap te verspreiden.