

Met scherp schieten op het web

Klanten op zoek naar jou

In sommige steden is het een bijna vertrouwd straatbeeld. Op de plek waar vandaag een winkel passanten verleidt tot een winkelbezoek, domineren morgen schreeuwerige posters met 'liquidatieverkoop' het beeld van de anders zo fraaie etalage. Haaks op deze ontwikkeling staat de explosieve groei van het aantal succesvolle webwinkels. Maar wat bepaalt nu het verschil tussen succes en faillissement? Volgens de internetexperts is het antwoord zoekmachine-optimalisatie.

Houk Nolten, innovatieadviseur van Syntens, onderschrijft deze stellige conclusie. Als aanspreekpunt voor industriële MKB-bedrijven heeft hij goed zicht op de jongste internetontwikkelingen in de sector. "Internet neemt een steeds belangrijker rol in. Niet alleen consumenten oriënteren zich steeds vaker via internet, maar ook bedrijven in een van oudsher conservatieve sector als de metaalindustrie gebruiken dit medium steeds vaker. Het aantal kooptransacties via internet stijgt exponentieel," weet Nolten. "Je ziet dat de meest succesvolle bedrijven slim op deze ontwikkeling inspelen door ervoor te zorgen dat hun website goed vindbaar is, zowel voor potentiële afnemers als voor zoekmachines, zoals Google."

Eenvoudig principe

Omdat zowel de vindbaarheid als het gemak waarmee de zoekmachines individuele websites kunnen doorlopen, bepalend zijn voor de positie in Google (ranking), wordt dit fenomeen wel aangeduid als search engine optimisation (SEO). Nolten spreekt liever van zoekmachine-optimalisatie. "Anders lijkt het zo ingewikkeld, terwijl het principe doodeenvoudig is." Hij trekt eveneens de parallel met een winkelstraat om het basisidee uit te leggen. "Een winkelier vestigt zich op een A-locatie omdat hij zich dan verzekerd weet van een grote hoeveelheid winkelend publiek. Maar hoe weet je nu wie van die passanten geïnteresseerd is in jouw product? En hoe krijg je ze in je winkel? Met internet is het mogelijk om heel gericht de juiste bezoekers naar je toe te trekken, zonder dat je perse op een A-locatie zit."

Drie stappen

Nolten onderscheidt drie belangrijke stappen om succesvol bezoekers te trekken. "Om te beginnen moet je er voor zorgen dat de woorden, waar potentiële afnemers op zoeken, in de tekst van jouw website terugkomen. Ten tweede moet je het de zoekmachines gemakkelijk maken om jouw site te indexeren. Dit doe je ondermeer door te zorgen voor een heldere sitemap (website-indeling) en door het gebruik van ingewikkelde animaties, zoals flashmenu's, zoveel mogelijk te beperken. Probeer last but not least links naar relevante, populaire websites op te nemen in je website."

Economische crisis

De economische crisis heeft Peter ter Horst, directeur van Demar Laser in Hengelo, gestimuleerd om zijn inspanningen op het gebied van zoekmachine-optimalisatie te intensiveren. "Als

metaalverwerkend bedrijf opereren wij in een sterk concurrerende markt. Ik denk niet dat agressief verkopen de oplossing is in deze situatie. Als het initiatief voor een verkoopgesprek bij jou vandaan komt, sta je als het ware al met 1-0 achter als het gaat om prijsonderhandeling. Ik geloof veel meer in het opbouwen van een goede en langjarige relatie met afnemers door middel van het bieden van toegevoegde waarde. “

Proces omkeren

De website van Demar Laser vervult een cruciale rol in het omkeerproces, waarbij niet het bedrijf de klant vindt, maar de klant het bedrijf. “Van huis uit vind ik informatietechnologie en automatisering boeiende onderwerpen. Ik was altijd al bezig met de vraag hoe we efficiënter en met een kleinere foutkans onze processen kunnen inrichten. Zodoende ben ik ook al redelijk vroegtijdig begonnen met zoekmachine-optimalisatie. Maar een dergelijke affiniteit is geen voorwaarde om ermee aan de slag te gaan,” zo logenstraft de ondernemer de misvatting dat dit alleen zou zijn weggelegd voor whizzkids. “Het is geen hogere wiskunde. Iedereen kan het. Het belangrijkste is dat je je goed verplaatst in jouw doelgroep. Hoe oriënteren zij zich als ze op zoek zijn naar jouw product? Welke zoekwoorden gebruiken ze als ze informatie via internet zoeken?”

Focus op kwaliteit bezoek

Het gratis programma ‘Google Analytics’ is een mooi hulpmiddel om te analyseren welke pagina’s van je website goed bezocht worden en op welke zoekwoorden mensen binnenkomen. Ter Horst: “Het is belangrijk om niet alleen te focussen op een zo groot mogelijk aantal zoekwoorden. Het gaat om de kwaliteit van je bezoekers. Zo hebben wij niets aan mensen die op zoek zijn naar een ooglasersbehandeling.” Ter Horst is vooral enthousiast over het direct zichtbare effect van zoekmachine-optimalisatie. “Je kunt zelf volgen hoe goed je het doet. Als je met een bepaald zoekwoord zakt in de Google-ranking (overzicht met zoekresultaten), dan is er dus werk aan de winkel.”

Voor meer informatie: www.syntens.nl of hok.nolten@syntens.nl

Nederland Digitaal in Verbinding

Zoekmachine-optimalisatie is één van de digitale initiatieven die worden gestimuleerd door het project Nederland Digitaal in Verbinding (NDiV). Dit project helpt MKB-ondernemers met concrete stappen op weg om slim digitaal samen te werken met leveranciers en klanten. Syntens is bij dit project, dat door het Ministerie van Economische Zaken is geïnitieerd, het eerste aanspreekpunt voor MKB-ondernemers en coördineert de eerste stappen op weg naar samenwerking. Inmiddels hebben zich 14 branche-organisaties achter dit project geschaard, waaronder de Federatie Dunne Plaat (FDP), waarbij Demar Laser is aangesloten. Voor meer informatie: www.ndiv.nl

Syntens

Syntens is het innovatienetwerk voor ondernemers. Syntens helpt ondernemers beter, eerder en sneller innoveren. De activiteiten van Syntens worden mogelijk gemaakt door het Ministerie van Economische Zaken. Zie ook: www.syntens.nl