



dinsdag 25 augustus 2009

14 Tips om online meer klanten te werven

Elke zichzelf respecterende ondernemer heeft een website. Toch is negentig procent van die websites helemaal niet conversiegericht. Met deze veertien tips haalt u online meer klanten binnen.

Succesvol meer klanten werven via internet kan iedereen, vertelt Marco Bouman, oprichter van **Impulse Strategie & Marketing**. Hij helpt ondernemers die net starten, verder willen groeien of hun acquisitiestrategie willen wijzigen aan een betere online positie. "Het mooie van online is dat, als je eenmaal begint, het een soort vliegwiel wordt dat altijd doordraait. Ook als je op vakantie bent." Doe uw voordeel met deze veertien tips.

Tip 1: Geef

Een eenvoudige manier om meer klanten te werven is iets weg te geven. Geef bijvoorbeeld een gratis Ebook, een probeerversie, handige tips in een artikel, een kennismakingskorting of een uur gratis advies. "Door iets van waarde te geven bouwt u aan positieve betrokkenheid en vertrouwen."

Tip 2: Schrijf wervend

Als mensen uw website bezoeken dan wilt u ze overtuigen van wat u aanbiedt. Wervend schrijven is dan een must. Verplaats u in de doelgroep en stel dilemma's en problemen die leven binnen de groep aan de orde. Geef antwoord op hun vragen en laat zien dat u kan helpen.

Tip 3: Van 'wij' naar 'u'

Veel websites zijn nog steeds voornamelijk gericht op 'wij', 'ik' en 'ons'. U vindt dit terug in droge kost als: 'onze visie' of 'de oorsprong van ons bedrijf'. Als achtergrondinformatie is dit niet storend. Maar zorg er wel voor dat uw klant, zijn behoeften en dilemma's centraal staan op uw site. "Hierdoor vergroot u de aantrekkingskracht van uw website en bouwt u aan vertrouwen en conversie."

Tip 4: Focus

Veel websites bieden een overvloed aan diensten, oplossingen en informatie. Hoe breder uw aanbod, hoe lastiger uw bezoeker vindt wat hij zoekt. Meer klanten werven via internet kan door te kiezen en te focussen op één onderwerp. Bouman: "Hierdoor wordt uw positie scherper, uw aanbod kwalitatiever en komt uw website hoger in zoekresultaten naar boven."

Tip 5: Concreet aanbod

Diensten worden online vaak te onduidelijk gepresenteerd. Hoe scherper uw diensten worden geëtaleerd, hoe hoger de conversie van uw website. Uw klant wil namelijk een concrete oplossing voor zijn probleem. Algemeenheden trekken niet zijn aandacht. Wat heeft u concreet te bieden en hoe presenteert u dit online?

Tip 6: Beken kleur

Een duidelijke en consistente en authentieke uitstraling schept vertrouwen en maakt onderscheid. Wat zijn de drijfveren van uw organisatie?, Wat zijn de argumenten om uw producten / diensten af te gaan nemen? Hoe denkt uw klant hierover? Laat deze punten in woord, beeld, kleur in uw online propositie naar buiten toe uitstralen. Benoem overal duidelijk de voordelen en waarde van uw product of dienst.

Tip 7: Schakel een SEO in

Laat uw website de taal van de zoekmotoren spreken. Optimaliseer uw website of laat dit doen en u wordt direct veel beter gevonden. Deze specialisten kunnen u ook adviseren over zoekmachinemarketing en het analyseren van statistieken. Bouman wijst op Karel Geenen, een expert die zo'n twintig 20 bruikbare artikelen per maand schrijft.

Tip 8: Online zichtbaarheid

Het aantal bezoekers van uw website wordt voor een belangrijk deel bepaald door bezoekers die via verwijzende websites bij u terecht komen. Vergroot uw online zichtbaarheid bijvoorbeeld door: links ruilen, gratis links plaatsen, online profielen maken, reageren op weblogs / websites en zelf een weblog starten. Yahoo heeft een tool om inzicht te krijgen in de naar uw verwijzende websites: InLinks.

Tip 9: Bedenk een creatieve traffic builder

Een goede website met een goede conversie is niet succesvol zonder bekendheid. Er bestaan vele creatieve acties om in korte tijd veel bezoekers te krijgen. Voor zijn eigen bedrijf startte Bouman bijvoorbeeld een online marktonderzoek, waarbij de respondent de uiteindelijke resultaten gratis krijgt toegestuurd. "Veel partijen besteden hier aandacht aan, respondenten bezoeken mijn website en achteraf komen ze terug voor de resultaten. Snel veel en vooral tevreden bezoekers."

Tip 10: Interactie aangaan

Door internet heeft de klant veel meer te vertellen. Hij kijkt, vergelijkt en vindt wat hij wil. "Door de dialoog aan te gaan met uw klanten bouwt u aan betrokkenheid, inzicht in zijn specifieke behoeften en deelt u deze informatie met uw gehele doelgroep." U kunt bijvoorbeeld een marktonderzoek doen om te peilen waar uw doelgroep behoefte aan heeft.

Tip 11: Bouw een mailbestand

De meeste mensen besteden tachtig procent van hun tijd op internet aan gemiddeld dertig websites. Een krachtig middel om een bezoeker tot vaste bezoeker te maken is hem te binden door bijvoorbeeld een nieuwsbrief. Zo bouwt u aan een relatie met uw potentiële klant.

Tip 12: Zet aan tot actie

Stimuleer uw bezoekers iets te gaan *doen* op uw site. Laat elke pagina aanzetten tot actie. Denk aan: aanmelden voor de nieuwsbrief, downloaden van informatie, teruggebeld laten worden of gratis proberen - uiteraard in ruil voor een e-mailadres en andere gegevens.

Tip 13: Lever service

Potentiële klanten mogen niet afhaken door gebrek aan service. Zorg ervoor dat uw website snel geladen wordt, vermijd foute pagina's, reageer snel op vragen en mails, kom beloftes na en bedank uw bezoeker voor ieder actie die hij uitvoert. "Creëer een sfeer van excellente service en leg uw potentiële klant volledig in de watten."

Tip 14: Succesvol denken

Meer klanten werven via internet kan alleen als u erin gelooft. Als u niet gelooft in internet als medium en als u denkt dat uw klanten niet online willen kopen, dan zult u volgens Bouman niet succesvol zijn.

Door Carlie van Tongeren

Het originele artikel van Marco Bouman vindt u [op zijn blog](#).