

# CITYBOOK

## DISCOVER YOUR CITY

10 marketing tips  
om uw zaak in the picture  
te zetten

## 10 marketing tips om uw zaak in the picture te zetten

### 1. Wees pro-actief!

Blijf niet bij de pakken zitten en ga actief op zoek naar nieuwe klanten!

Definieer uw doelgroep & verzamel een database van prospects waar u uw diensten/producten wilt voorstellen.



Er zijn e-mailing databases van bedrijven waarin u kan zoeken op sector, aantal werknemers, omzet, regio...

Maak hiermee een gerichte e-mailing database op. Verras prospects met een to-the-point mailing waarin u uw 'unique selling points' vermeld.

Stuur hiernaartoe een gerichte e-mailing waarbij u na de mailing via ons 1mail e-mailing platform in één oogopslag kan zien wie waarop klikte en bel de geïnteresseerde firma's op...

### 2. Geef aandacht aan je bestaande klanten.

Zorg voor een up-to-date mailing database van al uw bestaande klanten.

Breng ze via een nieuwsbrief maandelijks op de hoogte van al uw activiteiten, nieuwe diensten en producten...

Ga viraal: vraag aan uw klant per goed afgewerkt product/dienst of je hem als referentie mag gebruiken.

Waarom niet vragen of hij nog geïnteresseerde firma's kent? Koppel dit bijvoorbeeld aan een wedstrijd met een leuk cadeautje aan gekoppeld?

Een e-mailing naar bestaande klanten moet ook informerend zijn: vertel hen een succesvolle case, waar u mee bezig bent, op til staande nieuwe diensten/producten... blijf top-of-mind!



### 3. Maak van uw site een actief marketing instrument.

Uw site is meer dan ooit een actief marketing instrument.



Hierop ontvangt u potentiële klanten, terugkerende klanten en mogelijk nieuwe werknemers. U krijgt maar één kans om een goeie indruk na te laten!

Zorg er ook voor dat uw bestaande klanten uw site gebruiken om op de hoogte gebracht te worden van nieuwe producten en diensten.

#### Tips voor een moderne website:

- Hou de algemene uitlegteksten over uw firma kort en bondig... voor meer info verwijst u hen door naar een detailpagina via een aparte 'lees meer'-link. Bezoekers hebben weinig tijd: wees to-the-point en zet wat u hen wilt meegeven direct duidelijk op de startpagina: promo's, diensten, producten...
- 'Schrijf u in voor de nieuwsbrief': dit is dé manier om van een anonieme bezoeker een mogelijke nieuwe klant te maken. Stop er een link naar de laatste nieuwsbrief bij zodat ze zien waarop ze zich kunnen abonneren.
- Cases/testimonials/quotes: toon random een tevreden klant, zet er zijn quote, firmanaam, logo en naam bij... dit werkt echt!
- Een duidelijke vermelding van uw adresgegevens en telefoonnummer, laat bezoekers niet zoeken waar dit nummer staat

#### 4. Laat uw site vlot gevonden worden op Google

Er zijn een aantal factoren die maken dat een site goed scoort:

- de keuze van de zoekwoorden:  
geef meerdere haalbare zoekwoorden tegelijk op, niet 'immo België' maar bv. 'appartement oostende'
- check of uw webteksten wel 'google vriendelijk' geschreven zijn, het heeft ook weinig zin om zoekwoorden op te geven waar er dan op de site zelf niks over te vinden valt.  
per zoekwoord moet er zeker 1 pagina relevante info gekoppeld zijn...
- check of er genoeg 'back links' naar uw site gaan, dit zijn links van externe sites
- concurrentie analyse: hoe positioneren concurrenten zich? Speel hierop in...
- regelmatig uw positie laten herchecken & aanpassen: Google past af en toe zijn routines om te zoeken aan en uw concurrenten zitten ook niet stil

Om snel een campagne op te zetten kan u ook werken met Google Adwords.  
(Dit zijn de "gele kadertjes" bovenaan een zoekpagina.)

Laat een goeie campagne opzetten met een aantal variaties in de advertentie.



Het grote voordeel is dat u zelf kan instellen hoeveel budget u per dag spendeert hieraan.

U betaalt ook enkel voor echte doorkliks naar uw site...

## 5. Speel kort op de bal

Met een vlot updatable website kan u zelf dag op dag inspelen op nieuwe trends. Van zodra er een nieuw product/dienst uit is kan u dit aankondigen.



Dit gekoppeld aan een online e-mailingmodule laat u toe om de touwtje in hand te houden en de site up te daten & mailings uit te sturen als het u uitkomt.

U kan dan ook realtime de bezoekersaantallen volgen via Google Analytics of de statistieken in het e-mailing pakket...

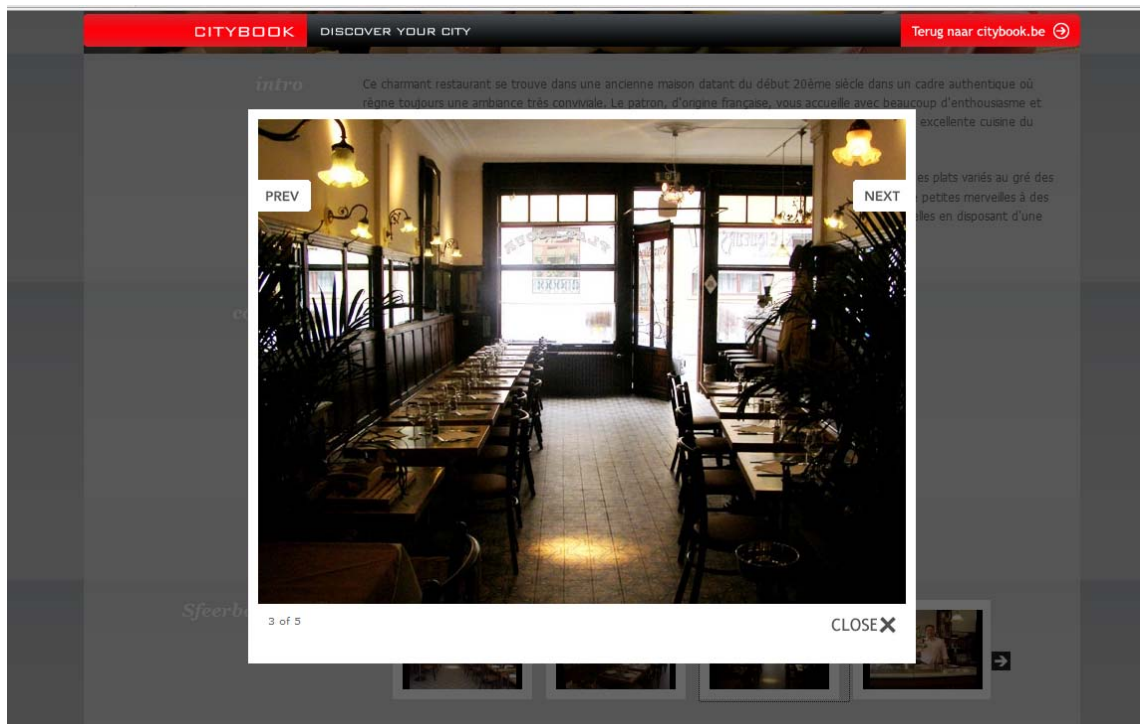
Enkele voorbeelden van e-mailings:

## 6. Het oog wilt ook wat

Stel uzelf en uw firma niet enkel in tekstvorm voor. Een video, fotogalerij, of flash animatie met uw diensten, producten of aanpak kan wonderen doen.

Laat zien hoe professioneel uw firma is: laat een 360° virtual tour foto nemen of een korte bedrijfsfilm, upload foto's van het laatste team event, leg in een leuk schema uit wat de werkstappen zijn in een productieproces...

“1 foto zegt meer dan 1000 woorden”



*Voorbeeld fotogalerij met zoom-in per foto*

## 7. Zorg voor professionele sales tools

Bij een potentieel nieuwe klant wilt u goeie sales tools om zo professioneel mogelijk te scoren en als ondersteuning van uw sales gesprek.

Laat hiervoor een goed draaiboek schrijven met daarin de essentie van uw diensten en producten: wat kan u in onze zaak verwachten? welke referenties kunnen we gebruiken? wat willen we uitstralen?

Hiermee kan u dan een bedrijfsanimatie laten maken of een demo filmpje voor op uw website of subsite.

Check ook of uw huisstijl geen heropfrissing kan gebruiken.  
Een logo opfrissen, uw menu's, uw folder, uw prijslijsten...

Laat deze sales tools ook als drukwerk digitaal drukken op een kleinere oplage... om de 3 maand kan u dan direct inspelen op nieuwe trends / producten / diensten, terwijl uw concurrent mogelijk nog altijd oude brochures zit uit te delen...



**8. Link uw bestaande site aan een succesvol platform**

Koppel uw zaak aan succesvolle portal sites. Ook al heeft u mogelijk een eigen site, toch is het superbelangrijk voor Google om uw zaak op meerdere sites terug te vinden (zie pt. 4).



Als u uw zaak / reclame voor uw site zet op een portal site beschouwt google dit als een site die beter scoort.

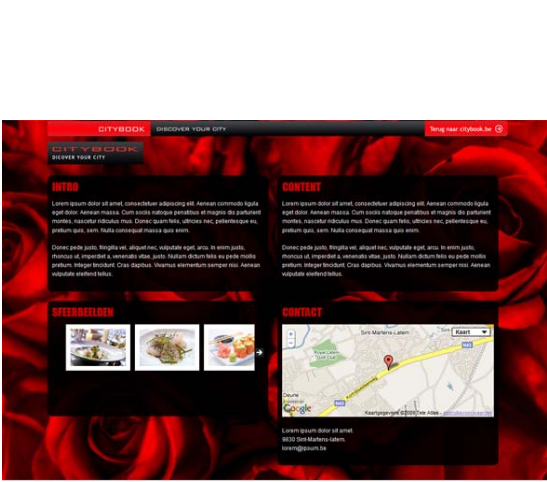
Hoe meer relevante teksten u op de landingspagina zet, hoe beter uw zaak eruitkomt.

Google gaat ervanuit dat bv. restaurant x of interieurzaak y hoger moet komen te staan omdat het dat zoekwoord meerdere malen terugvindt: zowel op de landingspagina, op de algemene listing van de portal site en op uw eigen eindsite.

**9. Speel in op key buying moments met uw website, verander van skin**

Vaderdag, moederdag, pasen, nieuwjaar... dit zijn allemaal topdagen waar je als handelaar best tijdig aan denkt.

Zoek voor een site update systeem dat vlot toelaat om zelf sfeerfoto's en de algemene achtergrond look aan te passen, zo kan u bij valentijn uw site in een romantisch jasje stoppen, met nieuwjaar zit er een sneeuw sfeerfoto in...



### **10. Omring uzelf door professionals**

Zoek een partner met de nodige commerciële en marketing ervaring die u begeleidt in dit proces en budgettair met u meedenkt.

Ga voor een betaalbare 'instap'-oplossing (bijvoorbeeld een landingspagina op een portal site), en plan in stappen betaalbare upgrades in: een mailing module, een layout op maat, ...

### **Meer info?**

Laat u vrijblijvend adviseren door specialisten en haal het maximum uit deze nieuwe media!

Telefoon: 0476/934.560, E-mail: [sales@citybook.be](mailto:sales@citybook.be), Site: [www.citybook.be](http://www.citybook.be)