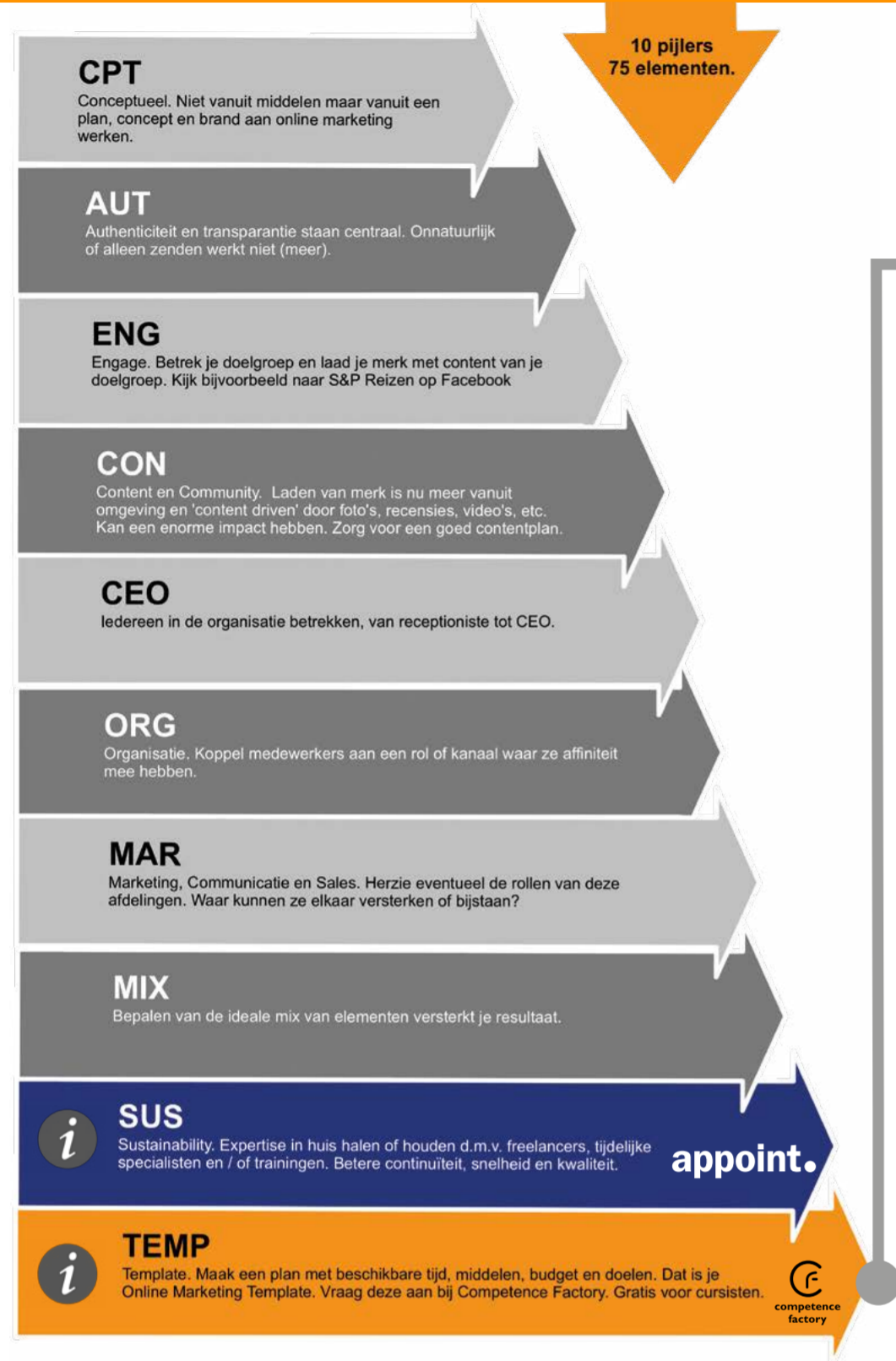


Online Marketing Mix : elementen & tips voor succesvolle online strategie



Social Media**

Ma Bepaal voor ieder sociaal netwerk een eigen doel en strategie. Twitter: actiegericht, Facebook en Pinterest: inspiratie.

Fp Fanpage. Bedrijven, merken of artiesten hebben op Facebook een fanpage. Personen hebben een profielpagina. Als organisatie gebruik je een profielpagina.

Cp Bepalen van de relevante content, gezien vanuit je doelgroep en concept.

Ri ROI. Zijn de gestelde doelen gehaald? Meten van resultaten tov. investering in tijd en geld.

Cb Community Building. Het opbouwen van een netwerk van belanghebbende klanten, volgers rondom een onderwerp, evenement, organisatie of merk.

Li Klanten bepalen wat zij leuk vinden. Zorg voor pakkende content naar je doelgroep.

Sc Sociale Content. Maak van je medewerkers ambassadeurs met corporate communicatie, customer service, commerciële en informele content.

Wc Webcare. Klantenservice via Social Media.

Sh Sociaal delen van content door volgers / fans. Bij bijzondere content kan dit explosief groeien en compleet 'viraal' gaan.

Sa Social adverteren. Tip: meet resultaten met conversiepixels.

Rm Reputatie Management. Zorg voor goede monitoring en transparante reactie. Reputaties zijn met 1 tweet te maken of te breken.

Sr Recruitment via Social Media. Heel gericht op locatie, functie, bedrijf of profiel kandidaten bereiken.

Er Edgerank. Positie binnen Facebook op basis van relevantie en populariteit. Vergelijkbaar met Google Page Rank.

Gs Graph Search, semantische (tekst) zoek-engine obv profiel, beeld etc. In te zetten voor juiste doelgroep bepaling.

Ap Het bouwen of inzetten van applicaties binnen een specifiek social media platform.

Gh Breng gesprekken met klanten en volgers tot leven met foto's, videogesprekken, etc.

So Social Media Optimalisatie. Inzetten van de juiste mix van sociale media.

Lg Like Gate. Beschikbaar maken van content na een like op Facebook. Doel is meer likes.

Ca Custom Audiences. Zet Facebook aanbiedingen uit in je eigen netwerk en een geselecteerde doelgroep die aansluit.

SEO / SEA**

Co Goede content is relevant, kort en goed leesbaar. Werk met bullets en tussenkoppen.

St Een goede structuur zorgt voor goede doorzoekbaarheid door zoekmachines.

Ur URL. Creër SEO-vriendelijke url's voor je webpagina's/site.

Kw Keywords. Gebruik van relevante zoektermen in content van pagina's en site.

He Headers. Goede koppen, afgestemd op zoekgedrag doelgroep. H1 heading is essentieel bij Google!

Li Linkbuilding. Creër content waar anderen naar verwijzen obv relevantie, of autoriteit.

Pr Page Rank. Ranglijst van pagina's door Google. Zorg voor relevante content.

Td Tijd. Keulen en Aken zijn niet op één dag gebouwd. Verbeteren van posities kost tijd en Google straft onnatuurlijke links of content soms af.

Aw Betaalde zoekwoorden binnen Google via biedingssysteem. Gebruik ook alternatieve zoekwoorden, die zijn vaak voordeliger.

Vh Versheid. Actuele content wordt op prijs gesteld door lezers en Google. Stel iemand aan die dagelijks content checkt en aanpast.

Ba Bannering. Adverteer slim op relevante websites. Zorg voor extra links en verkeer.

Lt Bezoekers vanuit de 'Long Tail' geven hogere conversie door hogere relevantie van zoekresultaat en landingspagina.

Or Organisch. Niet betaalde zoekresultaten / zoekpositie. Basis is goede content.

Br Bounce Rate. Percentage bezoekers dat meteen weer website verlaat. Hoe lager hoe kwalitatief beter het bezoek.

Rs Rich Snippets. Beoordelingen / reviews verwerken in je url verhoogt zichtbaarheid bij zoekactie van je doelgroep.

Gt Google Trends. Inzicht in populariteit, zoekwoorden en zoekgedrag doelgroep. Bepalend voor (Adword) campagnes, content of nieuwe producten en diensten.

Kd Keyword Density. Gebruik de juiste keywords vaker voor een beter zoekresultaat.

Dn Do not !: excessief gebruik zoekwoorden, verborgen zoekwoorden, betaalde links of link spam.

Ga Google Analytics. Analyseer het gedrag van je bezoekers en onderzoek je ROI.

Ec Conversie gerichte SEO, vooral belangrijk voor e-commerce sites en webshops.

Web & Mobile**

Cc Werk altijd vanuit een concept. Why, What & How.

Mu Gebruik mockups voor het testen van website of app door je doelgroep.

Vo Vorm. Bepalend voor goede interactie en aantrekkingskracht op bezoekers.

Id Interaction Design. Onderzoek de behoeften, wensen en waarden van de gebruikers. Ontwerp op basis van deze informatie gewenste interactie.

Mo Aparte mobiele site, helemaal aangepast aan mobiele devices zoals tablets.

If Zorg dat de Interface een natuurlijke, intuïtieve ervaring biedt voor je bezoekers of gebruikers.

Rd Responsive design. Zorg dat je website / app aangepast is aan de diverse (mobiele) dragers.

Ws Bouw met tools als Magento complete Webshops, uit te breiden via modules.

Ec E-Commerce. Maak je eigen winkel met open-source tools of sluit je aan bij bestaande platformen als eBay. Besteed logistiek eventueel uit.

Ap Aparte actiepagina's / sites met sterke 'call to action' zorgen voor hoge conversie.

Bc Breadcrumbs. Gebruik 'Broodkruimels' als navigatie om je bezoeker beter te leiden door je site.

Na Native apps. Gebouwd voor één bepaald mobiel platform, zoals iOS of Android.

iT Interactive TV. Apps voor Smart TV. Betrek ook de TV-kijker via interactie.

Wa Web-apps. Gebouwd met webtechiek zoals HTML, platform onafhankelijk.

Ar Augmented Reality. Biedt extra informatie, eventueel obv locatie via extra 'laag' op scherm.

Gt Geotagging. Content voorzien van locatie informatie. Wordt gebruikt voor location based advertising.

Lb Location Based Advertising. Maak gebruik van locatie informatie van doelgroep voor gerichte boodschappen of aanbiedingen.

Qr QR-code. Direct toegang tot extra informatie / website via scanbare code.

Content & Communicatie**

Mk Kies de juiste marketingkanalen voor je boodschap en je doelgroep.

Cs Communicatie Strategie. Wie communiceert, via welke media, wat is de boodschap en toon?

Cd Concept Design. Werk vanuit een concept bij het bepalen van je media en kanalen.

Pc Proof of Concept. Maak een visuele presentatie van je concept of idee.

Rm Referral Marketing. Het creëren van online mond tot mond reclame. Beloon reviews & doorverwijzingen.

Bl Goede Blogs zorgen voor extra traffic en linkbuilding. Zorg voor relevante content.

Tm Tablet magazines. Maak een media-rijke, interactieve publicatie voor tablets.

En Engagement marketing. Marketing is meer dan ooit betrokkenheid creëren. De klant zit aan de marketing-knoppen.

Rs RSS is nog steeds een waardevol middel om de juiste content te filteren en verzamelen voor je doelgroep, bijvoorbeeld via Symbaloo of Google Current.

Ba Bannering. Trek meer traffic met online advertenties op relevante sites waar je doelgroep komt.

Yt YouTube. Je eigen 'TV-kanaal' met abonnees, adverteerders, bedrijfsvideo's en virals.

Em Email marketing. Prikkelende emails zorgen voor klikken naar je site en meer bezoek.

Vi Virals. Commerciële video die 'viraal' via sociale media verspreid wordt.

Af Affiliate Marketing. Leads genereren via advertenties op partner sites. Kies de juiste affiliates in jouw branche.

Ma Mobile Advertising. Contact op andere momenten of locatie: onderweg in de trein of ontspannen op het strand. Zonder mobiele strategie mis je de klant op waardevolle tijden en locaties.

Rt Retargeting. Tonen van relevante advertenties op basis van eerder via cookies opgeslagen zoekgedrag.

VERRIJKT MET LAYAR VISION
Deze infographic is verrijkt met LAYAR VISION. Dat betekent dat achter ieder LAYAR icoon extra content zoals websites, video's of Prezi - presentaties zit. Deze content is toegankelijk door met je smartphone / tablet en de LAYAR-app de poster te scannen. TIP: scannen met smartphone kan, maar een tablet werkt beter

****INTERACTIEVE PDF**
Deze infographic is ook als interactieve PDF te downloaden via www.competencefactory.nl/online-marketing-infographic. Achter de korte uitleg van alle elementen bieden we dan nog veel extra informatie of tips.

INPUT GEVRAAGD VOOR VERSIE 2.0
Heb je nog tips, informatie, interessante video's of andere content om de volgende versie nog beter te maken? Stuur dit dan naar info@competencefactory.nl

competence factory
020 851 5840
competencefactory.nl
info@competencefactory.nl

appoint.
020 525 5225
appoint.nl
info@appoint.nl