

14 TIPS OM ONLINE MEER KLANTEN TE WERVEN

Ieder bedrijf heeft een website, maar de eerlijkheid gebiedt te zeggen dat weinig bedrijven er in slagen om er succesvol klanten mee te werven. En dat terwijl een geïntegreerde aanpak een continue stroom van klanten kan opleveren. Een aanpak op basis van drie hoofdaspecten: bekendheid, vertrouwen en conversie. Het uitblijven van succes komt meestal omdat er ingezoomd wordt op deelaspecten. Bijvoorbeeld: De website ziet er prachtig uit, maar het ontbreekt aan conversie-mogelijkheden. Succesvol meer klanten werven via het internet is absoluut mogelijk. Dat geldt zowel voor bedrijven als consumenten. Consumenten en bedrijven zoeken dagelijks online naar uw product of dienst. Daar wilt u natuurlijk van profiteren, dus lees even verder.

1. GEEF!

Jazeker, anno 2013 hangt veel af van loyaliteit. Om klanten te werven en aan u te binden, zult u moeten geven. Tips, waardevolle suggesties en interessante artikelen bijvoorbeeld. Geef iets weg wat van waarde is en u werkt aan positieve betrokkenheid en vertrouwen. Wees niet bang om uw kennis ter beschikking te stellen. U zult er veel profijt van ondervinden.

2. SCHRIJF WERVEND

Als u de bezoeker op uw website wilt overtuigen van uw producten en diensten zult u wervend moeten schrijven. Besteed aandacht aan dilemma's en problemen die leven bij uw doelgroep. Schrijf helder en krachtig en vermijd stoffige taal.

3. FOCUS

Als u een breed aanbod aan producten en diensten in de etalage heeft, probeer dan te focussen op een paar onderwerpen. Het verscherpt uw positie, uw aanbod komt kwalitatiever over en oh ja.. uw website zal hoger scoren in zoekmachines.

4. WEES HELDER EN CONSISTENT

Wat drijft uw bedrijf? Waarin onderscheidt u zich? Bedenk niet slechts 1 argument om uw producten of diensten te verkopen maar bedenk er minimaal 5. De meest waardevolle argumenten krijgt u door het uw bestaande klanten te vragen. Werk aan een consistente online propositie in woord, beeld en kleur.

5. SPREEK OOK DE TAAL VAN ZOEKMACHINES

Als u overweegt om zoekmachinemarketing in te zetten, begin dan gewoon eens de content op uw website te laten optimaliseren. Als zoekmachines u snappen levert dat direct een hogere positie bij de zoekresultaten. En dan hebben we het niet alleen over de organische resultaten (u weet wel, het brede gedeelte links in uw scherm). Ook als u gaat adverteren in zoekmachines (die dingetjes rechts in uw scherm) is het van groot belang de juiste taal spreken.

6. BEDENK EEN SLIMME TRIGGER OM BEZOEKERS TE TREKKEN

Het zal niet de eerste keer zijn dat een ondernemer een flitsende site heeft laten bouwen die bol staat van conversiemethoden, maar dat het toch geen succes is. Domweg omdat het gewoon ontbreekt aan bezoekers. Natuurlijk zijn er tal van acties te ondernemen om daar mee af te rekenen, maar gewoon een beetje creatief zijn helpt u al een heel eind. Zet eens een onderzoek op touw en beloof de respondenten de complete uitslag. Zeker weten dat ze uw website zullen bezoeken om deel te nemen aan het onderzoek en dat ze later terug komen voor de resultaten (waardevolle informatie: Loyaliteit!). Als u het leuk vindt om daar eens over van gedachte te wisselen.. u bent welkom!

7. GA DE INTERACTIE AAN MET UW KLANTEN

Door ontwikkelingen als het internet worden markten transparanter. Maak u dus geen illusie, u klant heeft het voor het zeggen. Hij kijkt en vergelijkt wat af en dat doet hij ook als u niet met hem in contact staat. Probeer uzelf dus te betrekken in het koopproces door de dialoog met hem aan te gaan. Zo werkt u aan betrokkenheid. Deel die informatie ook met uw doelgroep.

8. ZORG VOOR EEN CONCREET AANBOD

Zeker in (zakelijke) dienstverlening worden diensten vaak online onvoldoende duidelijk gepresenteerd. Hoe scherper uw diensten worden geëtaleerd hoe hoger de conversie van uw website zal zijn. 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?

9: VAN 'WIJ' NAAR 'U'

Vermijd om op de homepage van uw website over uzelf te praten. Prima dat service en kwaliteit hoog in het vaandel staan, maar beter is het om deze informatie wat meer op de achtergrond te houden. Veel websites zijn nog steeds voornamelijk gericht op 'wij, ik, ons'. U vindt dit terug in droge kost als: 'onze visie', 'de oorsprong van ons bedrijf' etc. Zorg er vooral voor dat uw klant en zijn behoeften centraal staan in de belangrijkste content van uw website of blog. Hierdoor vergroot u de aantrekkingskracht van uw website en bouwt u aan vertrouwen en conversie.

10. ONLINE SUCCES DOOR SUCCESVOL DENKEN

Meer klanten werven via internet kan alleen als u erin gelooft hiermee succes te boeken. Als u niet gelooft in internet als medium, als u denkt dat uw klanten niet online willen kopen, als u alleen gelooft in een fysieke wereld, dan zult u niet succesvol zijn om via internet meer klanten te werven. Lees over de kracht van denken meer in mijn artikel Succes door succesvol denken.

11. BOUW EEN MAILBESTAND OP

De meeste mensen (zakelijk en privé) besteden 80% van hun tijd op internet aan gemiddeld 30 websites. Het is dus de kunst om een bezoeker tot een vaste bezoeker te maken. Dat kan bijvoorbeeld met een nieuwsbrief. Door met herhaling uw lezersgroep te informeren over interessante onderwerpen bouwt u aan een relatie met uw potentiële klant. Hij/zij zal uw website vaker bezoeken, dus u bent keer op keer in de gelegenheid uw boodschap te ventileren.

12. HELP UW BEZOEKERS TOT ACTIE OVER TE GAAN

Meer klanten werven kan niet zonder conversie. Daarom zult u de bezoekers van uw website een handje moeten helpen om tot actie over te gaan. Stimuleren dus. Aanmelden voor een nieuwsbrief, downloaden van informatie, teruggebeld worden, gratis proberen etc. Zorg ervoor dat iedere pagina van uw website uw bezoeker aanzet tot actie.

13. WERK AAN ONLINE ZICHTBAARHEID

Veel van uw bezoekers komen via andere websites bij u terecht. Zorg er dus voor dat u links ruilt, gratis links plaatst, online profielen maakt (LinkedIn bijvoorbeeld), reageert op weblogs en perberichten verstuurd. Dit zorgt voor online zichtbaarheid van uw website.

14. UW WEBSITE MOET GEWOON GOED WERKEN

Test of uw website snel wordt geladen, vermijd foute pagina's, reageer snel op vragen en e-mails, bedank de bezoeker voor de acties die hij onderneemt en last but not least: Maak waar wat u belooft! Vraag een aantal mensen wat ze van uw website vinden en hoe zij de follow-up ervaren.

MEER WETEN OVER DIT ONDERWERP?

Neem contact op met Levi Kleinjan: 0481 427 300 Of levi.kleinjan@inperon.nl