

# OVERLEVEN IN DE DIGITALE JUNGLE

*5 survivaaltips  
voor meer  
succes online*



# OVERLEVEN IN DE DIGITALE JUNGLE

5 survivaltips voor meer succes online

Copyright © 2014

## **Disclaimer**

Op dit e-boek rust auteursrecht. Je mag het gratis verspreiden, alleen met bronvermelding en zonder de inhoud aan te passen. Het e-boek is gebaseerd op persoonlijke ervaringen van de auteur. Dit geeft geen garantie dat jij exact dezelfde resultaten behaalt.

# Inleiding



*Het is al vroeg donker in de jungle van Costa Rica. Om me te beschermen tegen de luidruchtige insecten heb ik een felgele lange broek aangetrokken. Daarboven draag ik een neongroen vestje.*

*Ineens voel ik iets landen op mijn rug. Alsof een grote mannenhand een poging doet om mijn schouderblad te masseren. In het avondlicht heeft mijn opvallende bananenoutfit de aandacht getrokken van een reusachtige kever.*

*Zelfs de plaatselijke bevolking is onder de indruk van de onruststoker. Ik schud het beest koelbloedig van me af en zoek een veiliger onderkomen (lees: ik ren gillend naar mijn hut en sluit alle ramen en deuren).*

## **Ken jij de 'regels' van de digitale jungle? Om online op te vallen met je website is een zichtbare bananenoutfit geen overbodige luxe. Weet jij hoe je moet overleven op internet?**

Om online niet te verdwalen heb je een gids nodig. Iemand die het voor jou nog onbekende gebied kent. Iemand die je de weg wijst en waardevolle tips geeft zodat je ook alleen de juiste route naar je bestemming weet te vinden. Zonder al te veel obstakels.

### **Succesvolle website**

Een digitale jungletocht begint bij je website. Veel websitebezitters richten zich op het aantrekken van zoveel mogelijk bezoekers. Maar voordat bezoekers hun weg vinden naar jouw website, moet deze in orde zijn. Een succesvolle website trekt niet alleen bezoekers, maar maakt van bezoekers ook klanten. Wat heb je aan duizenden bezoekers per dag als het je uiteindelijk geen klanten oplevert?

### **Digitaal visitekaartje**

Het is zonde om een stuiver uit te geven aan een website die niet werkt. Als potentiële klanten niet blijven hangen op je homepage en snel verdwijnen, dan is je digitale visitekaartje niet meer dan een tijdrovende kostenpost. Leuk al die complimenten dat je website er zo strak uitziet, maar daarmee betaal jij je rekeningen niet.

## **Richt je website op de juiste manier in**

Daarom is het belangrijk dat je website op de juiste manier is ingericht voordat je online zichtbaarder wordt. Weg met rommel en overbodige teksten, zorg ervoor dat je website *clean en fresh* is. Overspoel bezoekers niet met een vloedgolf van informatie zodat ze halverwege afhaken.

## **Vijf overlevingsstrategieën**

Internet biedt kleine ondernemers veel mogelijkheden, als je de juiste route bewandelt. Om niet te verdwalen in de digitale jungle bied ik je een survivalpakket aan. In dit e-boek geef ik je vijf overlevingsstrategieën die je toe kunt passen op je website. Ben jij klaar voor je online jungletocht?

*Let's start!*

# Overlevingsstrategie 1

## Verbeter je digitale conditie



**Als kleine ondernemer heb je een website nodig. Om je klanten te vertellen wie je bent en wat je doet. En mét een contactformulier zodat mensen direct zaken met je kunnen doen. Toch?**

Wil jij je diensten kenbaar maken aan je doelgroep? Vertellen wie je bent en wat je doet? Prima. Dan heb je aan een simpele website met enkele pagina's genoeg. Maar verwacht niet dat je splinternieuwe site veel nieuwe klanten aantrekt via internet. Tenzij je een megagroot (Twitter)netwerk hebt waar zelfs Lady Gaga jaloers op is.

### **Online visitekaartje**

Er is meer voor nodig om online klanten aan te trekken. Verbeter je digitale conditie en zie je website niet langer als een online visitekaartje of brochure. Ga voor een effectieve website die op lange termijn wél klanten

aantrekt. Dat kost inspanning en energie. De vraag is: wil je overleven of verdrinken?

## **Inrichting website**

Een website is op een bepaalde manier ingericht. Bovenin staat vaak het logo, het menu en de belangrijkste informatie. Herkenbaar voor de bezoeker. Wil je uniek zijn en het nét even anders doen met een prachtig vormgegeven website waar bezoekers geen raad mee weten?

## **Denk aan de bezoeker**

Bedenk dan dat je een website niet maakt voor jezelf om je ego op te krikken. Een website maak je voor de klant, de bezoeker. Heb jij zin om na te denken over waar je het menu kunt vinden? Kies voor eenvoud en laat bezoekers niet verdwalen omdat informatie onvindbaar is.

## **Website is nooit af**

Een succesvolle website is overzichtelijk, Google- en gebruikersvriendelijk en presenteert regelmatig leesbare teksten. Als kleine ondernemer ben je niet klaar als je website eenmaal online staat. Dat is het begin van jouw avontuur, want een website is eigenlijk nooit 'af'.

# **Sluiproute**

Wat is het doel van jouw website?  
Is jouw website gemaakt voor bezoekers?

# Overlevingsstrategie 2

## Zorg voor een gastvrije thuisbasis



**Je website is je thuisbasis. Hier nodig je bezoekers uit als een charmante gastvrouw. Je verwent gasten met waardevolle informatie. Doe je dat niet? Dan zijn ze snel vertrokken.**

Voordat klanten aanbellen bij jouw digitale huis, checken ze of ze wel aan het juiste adres zijn. Welke naam staat er op het naambordje, klopt het adres en wat is het juiste nummer? Ontbreekt deze informatie, dan slaat de twijfel toe en belanden jouw bezoekers bij de burens op de stoep. Zonde!

### **Wat is dit?**

Geef jouw website de juiste informatie zodat gasten weten dat ze 'goed' zitten? Laat duidelijk weten waar je site over gaat en wat er te vinden is. En doe dit niet alleen op je homepage, maar op elke webpagina.



## **Wat is hier te halen?**

Je thuisbasis is geen uitlaatklep om op te scheppen over hoe goed jij bent. Bezoekers willen weten wat er te halen is. En snel graag! Weten ze niet binnen 3 seconden waar jouw site over gaat en wat jij hen te bieden hebt? Dan ben jij je bezoekers kwijt.

## **Voeg tagline toe**

Voorkom dit door een extra regel (tagline) naast je logo toe te voegen waarin je kort en bondig vertelt wat je doet of waar je site over gaat. Heb je een duidelijke doelgroep die je aan wilt spreken? Publiceer het op je website, dit is je ‘huisnummer’ zodat mensen weten dat ze bij jou moeten zijn en niet bij de buurman.

## **Wat heb jij te bieden?**

Bekijk je website door de ogen van een bezoeker die jouw homepage nog nooit eerder heeft gezien. Kun je in één oogopslag zien wat je doet en voor wie? Leg je bezoekers in de watten en vertel wat je hem of haar te bieden hebt.

# **Sluiproute**

Is het direct duidelijk waar jouw website over gaat?

Wat heb jij bezoekers te bieden?

# Overlevingsstrategie 3

## Jaag bezoekers niet weg



**Je homepage is de ingang naar je thuisbasis. Daarop wil je veel informatie kwijt. Vaak zoveel informatie dat de bezoeker verdwaalt. Deze zoekt naar een nooduitgang: waar moet er geklikt worden? Ai! Keuzestress.**

Herken jij het gevoel dat je ergens voor het eerst bent, een nieuwe stad of een nieuw land, en dat je overvallen wordt door zoveel indrukken? Je hebt geen idee welke richting je op moet gaan. Er zijn zoveel mogelijkheden. Op dat moment ben je blij als een gids je vertelt welke route je het beste kunt nemen.

### **Keuzestress vermijden**

Je bezoekers hebben keuzestress als ze niet direct weten waar ze 'moeten' klikken op je homepage. Plaats een bord (banner) met richtingaanwijzers

(linkteksten) zodat duidelijk is wat de volgende stap is. Vermijd keuzestress door te veel linkjes op je webpagina aan te bieden. Maak bijvoorbeeld één banner die opvalt en kies voor een opvallende kleur.

## **Nieuwsbrief versturen**

Het gevaar van veel verschillende keuzemogelijkheden aanbieden, is dat je bezoekers wegjaagt. Hebben ze hun weg gevonden naar jouw website, verdwijnen ze weer. Weten ze een volgende keer welke route ze moeten afleggen naar jouw thuisbasis? Houd 'gasten' langer vast, maak gebruik van het versturen van een nieuwsbrief.

## **Controle**

Met een nieuwsbrief heb jij controle over wanneer je jouw doelgroep laat weten dat je een geweldig artikel hebt geschreven. Dat kun je natuurlijk ook doen op Facebook of Twitter, maar stel dat Facebook besluit de stekker er op een dag uit te trekken. Dag vriendjes, dag fans. Of Twitter fladdert weg. Weet jij hoe al je 'volgers' heten? Of nog belangrijker: hoe je ze kunt bereiken?

## **Verzamel e-mailadressen**

Daar steek je met een nieuwsbrief een digitaal stokje voor. Verzamel e-mailadressen van bezoekers die je kunt benaderen wanneer jij dat wilt. Daar heb je Facebook of Twitter niet voor nodig. Mochten deze hulptroepen ooit sneuvelen tijdens hun digitale jungletocht, dan hoeft jij niet te verdwalen. Jij hebt een back-up plan en navigeert klanten moeiteloos naar je thuisbasis.

# Sluiproute

Vermijd jij keuzestress op je website?

Hoe blijf jij in contact met je doelgroep?

# Overlevingsstrategie 4

## Schakel guerrillatroepen in



**Het begin is er. Je website is een gastvrije thuisbasis en je jaagt bezoekers niet weg. Maar hoe zorg je ervoor dat je opvalt tussen al die andere websites en blogs?**

Je website redt het niet alleen. Het heeft hulptroepen nodig om gevonden te worden. Met een eenzame website houd je de wilde dieren, bloedzuigers en malariamuggen niet voldoende op afstand. Om te overleven in de digitale jungle heb je guerrillatroepen nodig: social media.

### **Social media**

Social media zijn gratis marketingtools waar je als kleine ondernemer gebruik van kunt maken. Bijvoorbeeld om je klanten te laten weten dat je bestaat. Met deze guerrillatroepen vergroot je jouw zichtbaarheid online en lok je bezoekers naar je thuisbasis.

## **Link naar je website**

Je schakelt deze hulptroepen in om verkeer naar je website te lokken. Houd je (Twitter)volgers op de hoogte van inspirerende blogartikelen, verwen je fans op Facebook met waardevolle tips en laat zakelijke contacten op LinkedIn weten wat je voor hen kunt betekenen. Mét een link naar je website.

## **Meer bezoekers**

Maar óók op je website kun je gebruik maken van deze hulptroepen. Plaats handige socialmedia-icoontjes op je webpagina's zodat bezoekers een artikel eenvoudig kunnen delen op Facebook of Twitter. Zo zorgen anderen voor meer verkeer naar je website.

## **Hoofddoel social media**

Verdwaal niet in de rimboe van sociale netwerken. Concentreer je op het hoofddoel van het gebruik van sociale media: het promoten van je website. Niet om je zelfgemaakte couscoussalade eens in het zonnetje te zetten. Socializen op Facebook en Twitter is prettig tijdverdrijf, maar maak er geen carrière van. Tenzij je socialmedia-expert wilt worden.

# **Sluiproute**

Wat is jouw socialmedia-plan?

Houd jij het hoofddoel van het gebruik van social media in de gaten?

# Overlevingsstrategie 5

## Volg de survivalroute



**Google is een veelgebruikte tool bij het zoeken naar informatie. Maar hoe zorg je ervoor dat de populaire zoekmachine jouw website tevoorschijn tovert en niet die van je concurrent?**

Als je website bestaat uit slechts enkele webpagina's, dan is er is weinig reden voor bezoekers om terug te keren. Prikkel je klanten om je thuisbasis nogmaals te bezoeken. Bied keer op keer iets nieuws aan. Hoe? Door te bloggen.

### **Bloggen met WordPress**

Met een blogwebsite is het een fluitje van een cent om regelmatig nieuwe artikelen te publiceren. Zonder daarbij je dure webdesigner in te schakelen. Ingewikkeld? Nee hoor, WordPress maakt het leven van kleine ondernemers behoorlijk aangenaam.

WordPress is namelijk zoekmachinevriendelijk én gratis in gebruik. Wil je een professionele website én bloggen? Geen probleem.

## **Meer bezoekers**

Bah...bloggen, moet dat nou? Je 'moet' natuurlijk niks, maar bedenk dat bedrijven die bloggen maar liefst 55 procent méér bezoekers naar hun website trekken en 67 procent meer leads hebben (bron: Hubspot) dan hun concurrenten die geen blogartikelen online publiceren. Tel uit je winst.

## **Maak Google blij**

Bovendien maak je bezoekers én Google blij door je website regelmatig aan te vullen met nieuwe artikelen. De zoekmachine is gek op blogwebsites als WordPress. Daarmee scoor je punten! Hoe populairder je bent op internet, hoe meer punten je scoort en hoe zichtbaarder je bent voor Google.

## **Overleven in de digitale jungle**

Wil je overleven in de digitale jungle? Houd je dan aan de uitgestippelde survivalroute. Zie je website niet langer als online visitekaartje, publiceer regelmatig (blog)artikelen, deel deze met je Twitter- en Facebookvrienden, maak gebruik van WordPress en zorg voor helder geschreven webteksten. Kwaliteit is het toverwoord. *Content is king.*



# Sluiproute

Geef jij bezoekers een reden om terug te keren naar je website?

Ben jij zichtbaar voor Google?