**SIDN - Campagnetoolbox artikel 3**

**4 tips om te investeren in online promotie**

*Uit een eigen website kun je als startende ondernemer of zzp’er veel halen. Zeker als je slim investeert in online promotie. Denk aan de inzet van social media kanalen of e-mailnieuwsbrieven, om meer betrokkenheid en bekendheid te creëren. Ook zoekmachineoptimalisatie (SEO) en adverteren in zoekmachines (SEA) kan veel opleveren. Brandende vragen zijn natuurlijk: hoeveel kost online promotie en wat levert het jou concreet op? En wat werkt en wat juist niet? In dit artikel lees je wat de meest succesvolle zzp’ers doen aan promotie en geven we je vier tips om te investeren in online promotie.*

**Zoekmachine optimalisatie**

Veel startende ondernemers en zzp’ers leggen hun focus op SEO, oftewel zoekmachine optimalisatie. SEO gaat over het optimaliseren van een website om de vindbaarheid van de website in zoekmachines, zoals Google, te verbeteren. Actief bezig zijn met de optimalisatie van je content en ervoor zorgen dat je relevante zoekwoorden gebruikt, zorgt er onder andere voor dat je website stijgt in de organische Google-zoekresultaten. Zo komen meer relevante bezoekers op je website terecht. Van de meest succesvolle zzp’ers in Nederland investeert bijna de helft (43%) in SEO en SEA, waarvan de meesten betaald ([bron: SIDN/GfK 2020, n=1.282](https://images.ctfassets.net/yj8364fopk6s/6zUtR4qE9a57HEKHSSMWVX/135fdd449e10c448e4e5782ed0e6122d/Ondernemersonderzoek_260720.pdf)). Ondernemer Adri de Rijke van [mijnsollicitatiebrief.nl](https://www.mijnsollicitatiebrief.nl/) begon na de lancering van zijn website direct met adverteren op Google. “Google levert mij veel leads op met relatief weinig inspanning”, geeft hij aan ([bron: .nl in the spotlight 2021, SIDN](https://www.sidn.nl/nieuws-en-blogs/nl-in-de-spotlight-mijnsollicitatiebrief-nl)).

**Zichtbaar zijn en je bereik vergroten**

De inzet van social media, zoals LinkedIn, Facebook en Instagram wordt voor zzp’ers en ondernemers steeds belangrijker. Aan de ene kant omdat je via social media een hoger bereik creëert en de interactie met je doelgroep vergroot. Aan de andere kant omdat de concurrentie ook te vinden is op social media, waardoor je eigenlijk niet meer kan achterblijven. 69% van de succesvolle Nederlandse zzp’ers zet social media in als promotiemiddel ([bron: SIDN/GfK 2020, n=1.282](https://images.ctfassets.net/yj8364fopk6s/6zUtR4qE9a57HEKHSSMWVX/135fdd449e10c448e4e5782ed0e6122d/Ondernemersonderzoek_260720.pdf)). Social media kanalen lenen zich goed om een boodschap of inspiratie te delen met een breed publiek of om in contact te komen met je klanten. Welke kanalen voor jouw onderneming relevant zijn, hangt af van je doelgroep en waar deze zich bevindt.

**Creëer creatieve content**

Een manier om je doelgroep te inspireren of hun aandacht te trekken, is het creëren van creatieve en vernieuwende content. Een bericht op Facebook of LinkedIn trekt nog beter de aandacht, wanneer je deze combineert met een kwalitatief goede en krachtige promotievideo. Wil je nog een stap verder gaan en video’s regelmatig inzetten? Dan is zakelijk vloggen misschien iets voor jou. Een vlog is puur, persoonlijk en laagdrempelig. Denk bijvoorbeeld aan vlogs waarin je de doelgroep een kijkje achter de schermen gunt of een vlog waarin je jouw werkwijze uitlegt. Ga je aan de slag met vlogs? Dan is het verstandig om een professional te vragen om advies en een goede camera te gebruiken. Zo creëer je kwalitatief goed beeldmateriaal, die je vervolgens gemakkelijk online deelt.

**E-mailmarketing**

Bij e-mailmarketing gebruik je e-mails om je diensten en/of producten te promoten. Het is een relatief makkelijke en goedkope manier om je doelgroep te bereiken, relaties te onderhouden en producten of diensten onder de aandacht te brengen. Daarnaast is het voordeel van e-mailmarketing, dat je de resultaten goed kunt meten en leert wat wel en niet werkt bij je doelgroep. Tools als [Mailchimp](https://mailchimp.com/) lenen zich goed om visueel aantrekkelijke nieuwsbrieven op te maken en te verzenden. In een nieuwsbrief link je gemakkelijk naar artikelen of pagina’s op je website, waardoor je het verkeer naar je website vergroot. Na de verzending van een nieuwsbrief, zie je onder andere hoeveel mensen je nieuwsbrief openden en op welke links ze hebben geklikt. 36% van de succesvolle zzp’ers in Nederland zetten e-mailnieuwsbrieven in om hun diensten of producten te promoten ([bron: SIDN/GfK 2020, n=1.282](https://images.ctfassets.net/yj8364fopk6s/6zUtR4qE9a57HEKHSSMWVX/135fdd449e10c448e4e5782ed0e6122d/Ondernemersonderzoek_260720.pdf)).

Wil je ook meer uit je onderneming halen en succes boeken met je .nl-website? Wij ondersteunen je graag en bieden hosting- en e-commerce pakketten aan, om werk te maken van je domeinnaam. Ga naar [link van registrar] voor meer informatie of neem contact met ons op [contactgegevens registrar].