

Stappenplan

Vindbare content en website

Verbeter je vindbaarheid
en trek
relevante bezoekers

Vindbare content maken

Met onderstaande stappen kun je de vindbaarheid van je website enorm verbeteren en relevante bezoekers naar je site trekken die daar gaan doen wat je wilt dat ze doen.

1 Kies zoekopdrachten die echt iets toevoegen

1. Kijk naar het volume, maar bedenk dat meer zoekers niet altijd beter is.
2. Let op de concurrentie: is het te doen om voor deze opdracht een goede positie te krijgen?
3. Wat is de achterliggende intentie van de zoeker? Kopen of kijken? Welke zoekopdrachten van kopers kun je koppelen aan jouw aanbod?
4. Zijn de mensen achter deze zoekopdracht echt jouw doelgroep?
5. Waar wordt je concurrent op gevonden? Geeft dat nog ideeën?

Met deze vijf vragen kun je een lijst met zoekopdrachten maken waarop je gevonden wilt worden en hierin prioriteiten aangeven.

2 Optimaliseer de bijbehorende pagina's

Google moet kunnen begrijpen waar een webpagina over gaat. Zorg daarom dat de zoekopdracht waarvoor je optimaliseert te vinden is in:

- De titel (H1) en url
- Een of meer subkoppen (H2)
- De inleiding of eerste alinea
- De tekst
- De metadescription
- Alt tekst van (ten minste) een afbeelding

Blijf daarbij wel schrijven voor mensen en zorg dat je tekst prettig leesbaar blijft. Optimaliseer je voor een langere zoekopdracht van bijvoorbeeld twee of drie woorden, dan kun je de volgorde van die woorden rustig variëren als dat beter is voor de leesbaarheid. Google begrijpt prima wat er staat en om die reden kun je zeker ook synoniemen van woorden in je zoekopdracht gebruiken.

3 Zorg voor een logische interne linkstructuur

Zorg dat artikelen en pagina's die inhoudelijk met elkaar te maken hebben ook echt naar elkaar linken. Zo geef je de bezoeker meer te lezen en snapt Google beter waar je website over gaat. Vanuit een nieuw artikel linken naar een oud artikel is snel gedaan, maar vergeet niet om het ook andersom te doen!

4 Realiseer inkomende links vanaf andere sites

Als andere websites naar jouw content linken, is dat een teken dat hier iets van waarde staat. Inkomende links komen deels vanzelf als je content goed is, maar je kunt het stimuleren. Benader daarvoor andere sites voor wie jouw content echt relevant is.

5 Toon de expertise van je bedrijf op je site

Google moet snappen op welk onderwerp jij relevante en betrouwbare informatie hebt te bieden. Je expertise wordt duidelijk als andere sites met vergelijkbare of verwante expertise naar jouw site linken, de onderwerpen op je site onderling een logische samenhang hebben en samen een volledig beeld geven. Een lange verblijfsduur van bezoekers op je website bevestigt je expertise ook.

6 Laat je expertise en autoriteit overal zien

Google bekijkt niet alleen jouw site, maar kijkt ook elders online om je expertise en autoriteit in te schatten. Zorg dus dat jouw expertise, die van je bedrijf of van medewerkers ook buiten jouw site(s) zichtbaar is. Bijvoorbeeld op social media of omdat je bedrijf of medewerkers elders online als (gast)auteur, expert, deskundige of positief voorbeeld genoemd worden.

7 Zorg voor een betrouwbare indruk

Google wil weten of je site een betrouwbare informatiebron is. De stappen hiervoor helpen daarbij. Andere factoren die je betrouwbaarheid ondersteunen zijn positieve reviews op social media en externe sites, net als duidelijke contactinformatie op de site en een privacyreglement. Verwijs vanuit de content op je site naar goede externe bronnen. Dat is eveneens een belangrijke indicatie dat je informatie betrouwbaar is.

8 Let op de technische kant van je site

Je site moet voldoende beveiligd zijn, snel werken en op alle apparaten goed te gebruiken zijn. Die gebruiksvriendelijkheid gaat de komende tijd steeds belangrijker worden. Mensen moeten gemakkelijk kunnen navigeren en de site moet visueel stabiel zijn. Content die bijvoorbeeld schuift omdat er steeds nieuwe onderdelen geladen worden op een webpagina is bijvoorbeeld niet gebruikersvriendelijk.

Over Sstroop Contentmarketing

Door content strategisch in te zetten zorg je voor aantrekkingskracht zonder roeptoeteren (sst) en:

- Maak je je bedrijf beter zichtbaar en vindbaar
- Bouw je aan een positief beeld van je bedrijf op basis van jouw merkwwaarden
- Maken klanten op het juiste moment in het koopproces kennis met je aanbod

Wil je daar meer over weten?

In de gratis [Content Kennisbank](#) vind je behalve deze checklist nog veel meer: checklists, stappenplannen, best practices, tools, tutorials en meer. Alles om je te helpen bij het maken van doeltreffende content.

Vraag of suggestie?

Wil je hulp of advies op maat? Heb je een suggestie voor content die nu nog mist in de Content Kennisbank?

Stuur dan een bericht naar sst@sstroop.nl

Meestal krijg je binnen een werkdag antwoord

© Sstroop Contentmarketing

