

- 1** Begin niet morgen, maar vandaag! Google heeft tijd nodig om ervoor te zorgen dat u vindbaar wordt. Dit gaat niet van de een op de andere dag. Blijf daarnaast actief, pas af en toe wat informatie aan. Activiteit op uw website, Google+ of andere online kanalen worden door Google gewaardeerd. Dit betekent namelijk dat de informatie actueel is en dus relevant(er) voor een zoeker.
- 2** Meld u aan bij [Google.nl/mijnbedrijf](http://Google.nl/mijnbedrijf). Locatie gebonden zoekresultaten worden steeds belangrijker voor Google, wat betekent dat uw winkel steeds belangrijker wordt. Drie van de vijf zoekacties worden mobiel gedaan en zoekers verwachten lokale relevante zoekresultaten. Des te beter is het als uw gegevens kloppen.
- 3** Wanneer u een online (social media) profiel vult, bijvoorbeeld Google+, vul alle velden zo volledig en correct mogelijk in. Hoe meer informatie u over uw winkel en uw assortiment invult des te beter u gevonden wordt via zoekmachines zoals Google. Lees zorgvuldig wanneer u uw profiel vult en neem er de tijd voor. Ook andere online profielen zoals Facebook, Twitter, Telefoonboek.nl, Openingstijden.nl verdienen tijd en aandacht, want ook deze websites worden in zoekresultaten getoond.
- 4** Vermeld in on- en offline communicatie uw website en/of social media profielen. Dus wanneer u bijvoorbeeld een email verstuurt, zet daaronder dan verwijzingen naar uw website en Facebook. Hoe meer verkeer, des te meer belangstelling Google voor uw website heeft.
- 5** Zorg dat uw website bij de tijd is. Google vindt actualiteit en eigen informatie (door uzelf geschreven, passend op de plek en plaats waar het zichtbaar is) belangrijk, maar ook dat de techniek up to date is. Tegenwoordig is een mobiele website een basisservice die zowel Google als de bezoeker verwacht. Responsive webdesign (een website die zichzelf aanpast aan het apparaat waarop het bekeken wordt) wordt door Google het hoogste gewaardeerd.
- 6** Zorg bij alle (online) middelen voor goede teksten, zowel op uw website als verschillende social media. Belangrijk is dat de content aansluit bij waar u graag op gevonden wilt worden en voldoende tekst bevat voor Google om te weten waar het over gaat. Gebruik zoekwoorden waar u graag op gevonden wilt worden in uw teksten, maar ook in titels en subtitels. Wanneer u hier professioneel mee aan de slag wilt is het aan te raden dat u ook een professional hier voor in de arm neemt.

7

Zorg voor 'schone' links van uw website (in plaats van [www.website.nl/pages/1/?=page3-uwwinkelnaam](http://www.website.nl/pages/1/?=page3-uwwinkelnaam) is het vaak mogelijk om hier [www.uwbedrijfswebsite.nl/uwwinkelnaam](http://www.uwbedrijfswebsite.nl/uwwinkelnaam) van te maken). Zoekmachines waarderen deze links hoger. Geef ook bestanden, plaatjes en pagina's duidelijke titels die gebruikmaken van uw gekozen zoekwoorden en die overeenkomt met uw content. Hoe meer onderdelen van een pagina op elkaar aansluiten, hoe beter zoekmachines weten waar de pagina over gaat.

8

Zorg voor (goede) beoordelingen op de verschillende plekken waar u zich online bevindt. Een goede beoordeling is altijd fijn, maar ze hebben ook een vindbaarheidsfunctie. Goede beoordelingen, ook wel reviews genoemd, van zowel Google+, Facebook, maar ook speciale review sites (bijvoorbeeld [www.klantenvertellen.nl](http://www.klantenvertellen.nl)) worden in zoekresultaten goed gevonden. Daarnaast is de nieuwe klant steeds vaker op zoek naar de mening van anderen over uw winkel, product of dienst om een goed geïnformeerde keuze te maken. Hier zoekt de nieuwe klant dan ook gericht naar.

9

Praat met uw klanten. Zowel on- als offline levert dit veel informatie op waar u in uw winkel veel aan heeft. Maar daarnaast heeft online interactie met uw klant toegevoegde waarde voor uw vindbaarheid. Weet u nog dat activiteit beloond wordt door Google? Activiteit op bijvoorbeeld Facebook of Twitter wordt ook door Google beloond, maar vooral ook door uw bezoekers en klanten. Die indirect uw bereik weer vergroten. En een groter bereik betekent indirect weer een betere vindbaarheid.

10

Laat een fotograaf een 360 graden foto maken van uw winkel en zet deze online op je Google bedrijfspagina. Als klanten zoeken naar uw winkel op internet kunnen ze direct een virtueel kijkje nemen. De klant heeft daarmee een betere verwachting van uw winkel. Ook wordt de drempel lager om uw winkel binnen te lopen.

