

Meer BEZOEKERS



NAAR JE WEBSITE!

- Onderaan je e-mailberichten kun je automatisch een 'handtekening' toevoegen. Een perfecte plek voor een link naar je website.
- Als je waardevolle informatie voor mensen uit je doelgroep op je site hebt (blog!) delen ze dat graag met hun netwerk op sociale media.
- Vraag je lezers ook letterlijk om dat te doen. En maak het ze gemakkelijk door 'deel'-knoppen onderaan je pagina's en berichten.
- Zelf plaats je natuurlijk ook berichten op social media waarin je naar je website verwijst. Dat kan dus ook door die 'deel'-knoppen te gebruiken.
- In de infotekst van je social-media-profielen en -pagina's is altijd ruimte voor een link naar je website (op LinkedIn kun je er zelfs drie invullen).
- Word lid van LinkedIn- en Facebookgroepen en meng je in discussies; help anderen door vragen te beantwoorden.
- Verstuur regelmatig een e-mail nieuwsbrief. Die gaat niet over jezelf, maar je verwijst naar interessante informatie op je website.
- Links vanuit andere websites: daar heb je iets aan als die relevant zijn voor jouw vakgebied. Pas op voor algemene (betaalde) link-directories.
- Investeer in zoekmachineoptimalisatie. Dit is veel werk, maar een goede ranking in de zoekmachines kan je bereik enorm vergroten.**
- Geef je een presentatie, een interview of verstuur je een persbericht? Vergeet je website niet te noemen.
- Vermeld je website op al je eigen drukwerk. Flyers, folders, brochures en natuurlijk je briefpapier en visitekaartjes.