

*Meer* BEZOEKERS



NAAR JE WEBSITE!

- Alles staat of valt bij boeiende inhoud. Interessant, relevant, waardevol voor de mensen in jouw doelgroep. Bloggen dus.
  - Die waardevolle informatie delen mensen graag met hun netwerk op sociale media. Gratis reclame!
  - Vraag je lezers ook letterlijk om dat te doen. En maak het ze gemakkelijk door 'deel'-knoppen onderaan je 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).
  - Verstuur regelmatig een e-mail nieuwsbrief. Om naar de interessante inhoud op je website te verwijzen.
  - 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.
  - Onderaan je e-mailberichten kun je automatisch een 'handtekening' toevoegen. Een perfecte plek voor een link naar je website.
  - Geef je een presentatie, een interview of verstuur je een persbericht? Vergeet je website niet te noemen.
- ★  Meten, checken, testen! Houd je bezoekersaantallen bij met Google Analytics en ga op grond daarvan verbeteren. En check dan weer of dat iets oplevert. **Succes!**