



Aanmelden bij zoekmachines en website promotie tips

Gratis informatie, advies en links voor iedereen die zijn eigen website gaat ontwerpen, bouwen, aanmelden en promoten.

Webdesign en e-business

- a. wat wilt u verkopen?
- b. bestudeer de concurrentie
- c. beschrijvende titelzin / slogan
- d. behoeften van de bezoeker
- e. storyboards / opzet
- f. webpagina's
- g. betalen op internet
- h. domeinnaam en website hosting
- i. tellen en statistieken
- j. onderhoud

Internet marketing en promotie

- a. aanmelden bij zoekmachines
- b. plaatsen van banners
- c. affiliate programma's
- d. e-mail newsletters en mailings
- e. persberichten
- f. promotie in internet gidsen
- g. (betaalde) hyperlinks
- h. adwords bij google en ilse

Webdesign en e-business

ontwikkel een website om uw producten via internet te verkopen

a. wat wilt u verkopen?

U weet dat een goed product een oplossing is voor een belangrijke behoefte van uw klanten. Door uw product te definiëren als een oplossing zult u eenvoudig voorbeelden kunnen verzinnen waar de klant zich mee kan identificeren. Als u meerdere producten wilt verkopen die voor totaal verschillende doelgroepen bestemd zijn is het belangrijk om deze als aparte productgroepen te beschouwen. Zeker op internet is het raadzaam om verschillende producten apart te positioneren om zo een breder publiek aan te spreken.



b. bestudeer de concurrentie

Het is uitermate belangrijk dat uw product is opgewassen tegen het aanbod van andere aanbieders in uw marktsegment. Als uw product bepaalde behoeften niet kan waarmaken dan zal u zelfs met de beste marketing en promotie nooit van de concurrentie kunnen winnen. Zorg er dus voor dat het product minimaal net zo goed is als het product van de concurrentie. In eerste instantie is het belangrijk om hier naar te streven, pas later kunt u kijken naar mogelijkheden om te excelleren in de markt.



Probeer uit te vinden op grond van welke specificaties de klant zijn uiteindelijke beslissing maakt. Vaak zijn dit maar een paar specificaties. Bij digitale camera's gaat het bijvoorbeeld vooral om het formaat, het aantal megapixels en de prijs. Zorg dus dat u onderzoekt wat de klant belangrijk vindt. Het is een grote valkuil om te denken dat u weet wat de klant wil. Ga ervan uit dat de klant onlogisch en onvoorspelbare wensen heeft. Wensen die vaak gebaseerd zijn op emotionele gronden die iemand niet prijs wil geven en daarom met rationele argumenten onderbouwt.

c. titelzin / slogan voor uw website 

Het internet is een vluchtig medium en een bezoekers van uw toekomstige website zullen niet lang stil staan om uw website te bestuderen. U moet daarom in een zin uit kunnen leggen wat u de bezoeker te bieden heeft. Als u dit niet lukt, zal een bezoeker ook nooit precies begrijpen wat het doel van uw website is en uw website weer snel verlaten. Als u in een korte zin het doel van de website kunt beschrijven zullen potentiële bezoekers meteen weten wat u te bieden heeft en eventueel geïnteresseerd zijn om een stap verder nemen.

d. behoeften van de bezoeker 

De manier om bezoekers echt te interesseren is door hun behoeften te erkennen en ze hier duidelijk op aan te spreken. Als bezoekers zien dat u hun probleem of behoefte erkent en oplossingen biedt zullen ze aandachtig uw website bestuderen.


e. maak een storyboard / opzet 

U kunt heel eenvoudig met Word, Powerpoint of Visio een storyboard maken met de schermen en informatie die toekomstige bezoekers te zien zullen krijgen. Beperk deze opzet tot de essentie en houdt de structuur eenvoudig. Omdat alles mogelijk is, is een het een groot gevaar om meer te willen dan strikt noodzakelijk is. De beste websites zijn eenvoudig en overzichtelijk. Ga ervan uit dat een bezoeker op uw voorpagina komt en hier leest wat u te bieden heeft. De bezoeker zal vervolgens geïnteresseerd zijn in de producten en in uw bedrijf. Vanuit deze gedachte kunt u het storyboard vormgeven. Probeer vooral vertrouwelijk over te komen en spreek de bezoeker persoonlijk aan.

f. internet pagina's 

Als een bezoeker een internet pagina opvraagt is het belangrijk dat deze binnen 10 seconden verschijnt. Als dat niet gebeurt zal de aandacht van de bezoeker snel verslappen. Het is dus heel belangrijk dat pagina's klein zijn en snel laden. Onderzoek heeft uitgewezen dat succesvolle internet websites pagina's hebben van ongeveer 30KB.

Om de internet pagina's interessant te maken is het raadzaam om teksten kort en bondig te houden en zoveel mogelijk kleine afbeeldingen die de tekst ondersteunen te gebruiken om de website levendig te maken.



g. betalen op internet 

Als u op uw website producten wilt verkopen kunt u tal van betaalmogelijkheden aanbieden. De belangrijkste Nederlandse betaalmogelijkheden zijn op rekening, eenmalige machtiging, de acceptgiro, I-Pay, Rabobank Direct, Way 2 Pay, Walli Card en onder rembours. Internationaal kunt u Visa, Mastercard, Amex, PayPal, Discover of Diners aanbieden. U kunt kiezen voor de eenvoudige manieren als acceptgiro's of onder rembours. Als u ook bijvoorbeeld ook andere betaalmanieren aan uw klanten wilt aanbieden is het raadzaam om een derde partij zoals bijvoorbeeld Bibit in te schakelen. Zij zullen dan de betalingen via internet afhandelen. De termen "SSL" en "SET" zijn zijn speciale protocollen die uw browser ondersteunt om veiliger gegevens over het internet te versturen en ook voor betalingsverkeer te gebruiken. De gegevens worden dan gecodeerd

verstuurd.

h. domeinnaam en website hosting



Registreer zo snel mogelijk een domeinnaam (bv. www.uwbedrijfsnaam.nl) voor uw website. Een domeinnaam registreren is eenvoudig en hosting bedrijven kunnen dit makkelijk en snel voor u regelen. Domeinnamen worden uitgegeven door stichtingen. Internationaal is dit de ICANN en in Nederland is dit de SIDN. Om uit te vinden of een Internationale domeinnaam nog vrij is kunt u kijken op en www.internic.com . Voor Nederlandse domeinnamen kunt u kijken op www.nic.nl .

U kunt voor dezelfde website meerdere domeinnamen registreren. Als u in Nederland opereert moet u ook een .nl domeinnaam hebben vanwege zoekmachines. Ook moet uw bedrijf ingeschreven zijn in de Kamer van Koophandel. Het is verstandig om nu meteen te kijken of de gewenste domeinnamen nog vrij zijn en deze meteen te registreren. Het is ook altijd fijn om zowel een .com, .net en .nl domeinnaam te hebben voor uw website omdat u dan later met deze verschillende domeinnamen meer mogelijkheden heeft voor promotie van uw website, en omdat er verschillende bedrijven zijn die willen profiteren van uw bekendheid door bijvoorbeeld de .com versie van uw domeinnaam te registreren. Mocht u nog geen hosting provider hebben, nog niet in de Kamer van Koophandel zijn ingeschreven of als u alleen een domeinnaam wilt registreren, schroom niet om contact op te nemen met 1st Place om u door te verwijzen naar een geschikte en betrouwbare partij.

i. tellen en statistieken



Statistieken zijn heel belangrijk! Waarom? Ze geven inzicht hoe druk uw website bezocht wordt. Ze geven aan waar de bezoekers vandaan komen en naar welke pagina's ze kijken. Ze vormen tevens het uitgangspunt voor online marketing en zoekmachine promotie. De effectiviteit van speciale promoties, mailings, persberichten en periodieke advertentiecampagnes wordt erdoor inzichtelijk gemaakt.

Statistieken zeggen niets, ze moeten geïnterpreteerd worden. Je kunt de statistieken vergelijken met verwachtingen over bezoekersaantallen. Je kunt ze vergelijken met statistieken van andere websites. Je kunt de statistieken bekijken over een periode om te zien waar verbeteringen en verslechtingen zijn opgetreden en waarom.



Het moeilijkste met statistieken is dat een website en de omgeving voortdurend in beweging is. U moet rekening houden met de volgende acties die allemaal de statistieken kunnen beïnvloeden:


1. toevoegen / verwijderen van inhoud
2. hyperlinks op andere websites
3. veranderingen in de indexering bij zoekmachines
4. versturen van nieuwsbrieven
5. uitvoeren van offline media campagnes
6. ontvangen van aandacht uit de pers

Houd hiermee rekening en zorg ervoor dat bij het meten van een bepaalde gegevens andere gegevens ongewijzigd waren gebleven.

Op de markt zijn tal van standaard oplossingen te vinden, van eenvoudige

gratis tellers tot complete software programma's. In de praktijk wordt bij grote bedrijven ook vaak voor een "dashboard" oplossing gekozen. Hier wordt alle informatie in een paar schermen samengevat.

Heeft u een eenvoudige website kunt u overwegen de diensten van **Nedstat**  te gebruiken. De meest grondige statistieken levert dit niet op, als u echt alle informatie wilt weten kan gekozen worden voor het bijhouden van log-files op de server (gebeurt standaard bij de meeste providers) en door gebruik te maken van een programma dat de log files analyseert zoals **Webtrends** . Webtrends is duurder in de aanschaf maar geeft de mogelijkheid om met een pakket meerdere websites te observeren.

j. wijzigen, wijzigen en nog eens wijzigen 

Het onderhouden van een website kost tijd en energie. Voor deze website wordt 2 uur per week uitgetrokken om alle informatie actueel te houden en nieuwe informatie toe te voegen.

Door de informatie op uw website goed up-to-date te houden zullen bezoekers vaker terugkomen en zullen zoekmachines uw website hoger indexeren. Wijzigen, wijzigen, en nog eens wijzigen dus!

Internet marketing en promotie

Tips voor de marketing en promotie van uw website
door Michiel Verkoijen

Promotie van uw website kan op tal van manieren. In de vakjargon spreekt men van off-line marketing en on-line marketing (ook wel "above the line" en "below the line").

Bij promotie van uw website met de traditionele media (offline marketing) maakt u reclame via traditionele print media, billboards, televisie en radio. Traditionele media kunnen goed werken als een deel van uw potentiële klanten weinig met internet te maken heeft. Er zijn tal van naslagwerken die dit thema uitvoerig behandelen en wij zullen er hier niet verder opin gaan.

Bij on-line marketing wordt gebruik gemaakt van het internet. In de volgende paragrafen worden de mogelijkheden voor online marketing uiteengezet.

a. online promotie van uw website via zoekmachines 

Een groot deel van uw toekomstige bezoekers zal uw website vinden via zoekmachines. Zelfs als uw internetadres of bedrijfsnaam al bekend is zullen bezoekers toch vaak een zoekmachine gebruiken om uw website te vinden. Om überhaupt bij zoekmachines in de resultaten te verschijnen moet uw website worden aangemeld. U kunt dit doen door bij een zoekmachine op "Submit URL" te klikken. Als u in zoekmachines goed gepositioneerd staat zal uw website veel vaker bezocht worden. Een website die is aangemeld bij zoekmachines kan makkelijk 10 keer zo veel bezoekers krijgen.

Omdat iedereen in de resultaten van de zoekmachines wil verschijnen is het niet voldoende om alleen uw website aan te melden met een

aanmeldprogramma zoals bijvoorbeeld WebpositionGold, Submitwolf of Topdog. Als u dat doet komt u wel in heel veel zoekmachines terecht maar helemaal niet hoog in de uiteindelijke resultaten, en dat is juist waar u naar streeft. U wilt minimaal op de eerste pagina en liever nog op plek 1, 2 of 3 in de resultaten verschijnen. De enige manier om dit te realiseren is om uw website zo aan te passen dat zoekmachines uw belangrijke trefwoorden (de woorden die mensen in zoekmachines zullen intypen) indexeren. En daarna kunt u met een gerust hart uw website aanmelden.

Trefwoorden kunt u op twee plaatsen op uw website zetten: op de homepage of op de andere pagina's. Zoekmachines hechten de meeste waarde aan de homepage (www.uwbedrijfsnaam.nl), en vinden de andere pagina's iets minder interessant. U plaatst de top 3 van trefwoorden (die voor u het belangrijkste zijn en waarvoor u veel concurrentie verwacht) op de homepage. De andere trefwoorden plaatst u op de overige pagina's.

Stel nu een lijst samen van titels, beschrijvingen, trefwoorden en begeleidende tekst voor de homepage. Dit kunt u doen aan de hand van de volgende checklist:

Trefwoorden, titels, beschrijvingen en paginatekst voor elke webpagina:

1. titel: [2 of 3 trefwoorden] - [bedrijfsnaam]
2. trefwoorden: [2 of 3 trefwoorden] en [overige trefwoorden] gescheiden door comma's
3. beschrijving: [2 of 3 trefwoorden] gevolgd door een pakkende, korte tekst van maximaal 40 woorden
4. paginatekst: uitgebreide tekst over het onderwerp waarin de [2 of 3 trefwoorden] 1 tot 3 keer voorkomen.

Als u kiest voor bepaalde woorden voor uw homepage, zullen andere trefwoorden minder prominent op uw website voorkomen. De uiteindelijke afweging welke trefwoorden u gaat gebruiken op uw homepage is een lastige keuze. Hele belangrijke woorden kunnen bijvoorbeeld zoveel concurrentie hebben dat het onmogelijk is om op deze woorden gevonden te worden. Het kan ook zo zijn dat bezoekers veel zoeken op een bepaald woord maar dat weinig concurrenten dit trefwoord gebruiken. Het hangt dus heel sterk af van de woorden waar het publiek op zoekt en de woorden die uw concurrentie gebruikt.

Let op: Als u uw internet adres intypt (bijvoorbeeld www.uwbedrijfsnaam.nl) krijgt u een pagina te zien. www.uwbedrijfsnaam.nl mag dan niet gewijzigd zijn in bijvoorbeeld www.uwbedrijfsnaam.nl/index.html of www.uwbedrijfsnaam.nl/default.htm. Als dat namelijk gebeurd staat er op uw website waarschijnlijk een server-redirect of meta-refresh commando. De website wordt dan slechter of helemaal niet geïndexeerd.

Als u de checklist af heeft kunt u de titels, trefwoorden en beschrijvingen in de HTML van uw homepage plaatsen. Als voorbeeld kunt u het volgende HTML bestand gebruiken: HTML template voor zoekmachines. Let op dat elke zoekmachine wel zijn eigen wensen heeft, zo is google bijvoorbeeld wel blij met frames maar negeert google de "meta keywords" tags en wordt de "meta description" alleen voor de beschrijving bij Google gebruikt.

De informatie die hier vermeld wordt is nog maar het topje van de ijsberg, zoekmachine specialisten maken gebruik van vele technieken waardoor uw website hoger zal komen in de resultaten. Als u zelf deze activiteiten wilt uitvoeren, raden wij u aan om de sectie "aanmelden bij zoekmachines" op deze website te bestuderen. Hier staat precies beschreven hoe zoekmachine specialisten te werk gaan bij optimaliseren van websites voor zoekmachines. Hier leest u bijvoorbeeld ook hoe u meer dan 3 of 4 woorden kunt promoten door gebruik te maken van de alle pagina's in uw website of door zogenaamde 'doorway pages' en 'gateway pages'.

Als uw website is geoptimaliseerd voor zoekmachines kunt u beginnen met het aanmelden.

Omdat 90% van de bezoekers via een paar zoekmachines zal zoeken kunt u volstaan met handmatige aanmelding bij de belangrijke zoekmachines. U hoeft in eerste instantie dus niet meteen een aanmeldprogramma aan te schaffen.

U moet er op rekenen dat bepaalde essentiële aanmeldingen geld kosten (bijvoorbeeld Looksmart dat resulteert in een hogere positionering in Altavista).

Uit onderzoek dat 1stplace heeft verricht blijkt dat voor de Nederlandse markt te werk gegaan moet worden door uw website aan te melden bij de volgende zoekmachines en internet gidsen (directories):

Zoekmachines:

- Google.com
- Ilse.nl
- AltaVista.nl
- AltaVista.com
- betaalde aanmelding voor Fast (Lycos en Alltheweb)
- betaalde aanmelding voor Inktomi (MSN en Hotbot)
- Vindex.nl

Internet gidsen:

- Lycos Nederland
- Startpagina
- Looksmart / Zeal
- Yahoo
- Open Directory

Let op: in deze lijst komen sommige zoekmachines niet voor omdat ze gebruik maken van de informatie van andere zoekmachines. Zo staat bijvoorbeeld MSN niet in de bovenstaande lijst omdat MSN gebruik maakt van AltaVista en Looksmart gegevens.

Let op: voer bij al deze zoekmachines en gidsen altijd exact dezelfde titel, beschrijving en trefwoorden in. Als u dit niet doet kan het resultaat slechter uitpakken.

b. promotie van uw website via banners

Banners zijn een eenvoudige vorm van reclame. Het is promotie op een



andere website waarmee u probeert bezoekers naar uw eigen website te lokken. Met een banner kunt u ook meer naamsbekendheid voor uw bedrijf krijgen. Het is niet de bedoeling producten met de banner te verkopen, daar is uw website voor bedoeld.

Een goede banner is opvallend en maakt in een oogopslag duidelijk wat u te bieden heeft. Ga ervan uit dat gemiddeld 1 op de 200 bezoekers op een goede banner klikt.

Een banner is normaalgesproken 468x60 pixels groot. Omdat dit een hele gangbare afmeting is zijn veel bezoekers getraind om deze banners automatisch te negeren. De meest effectieve banners staan in het midden van de pagina en zijn bijvoorbeeld 200x200 pixels groot.

Er zijn een paar mogelijkheden om banners te plaatsen:

1. U kunt samenwerken met een bannerboer zoals doubleclick. U betaald ongeveer € 1 voor 1000 plaatsingen. Met een goede banner komt dat dus neer op € 0,20 per bezoeker.
2. Een tweede mogelijkheid is het kopen van trefwoorden bij zoekmachines zodat bij verschillende trefwoorden uw banner verschijnt.
3. U kunt een affiliate programma opzetten. Andere websites plaatsen uw banner en voor elke bezoeker die via de banner op uw website komt betaald u de affiliate een vast bedrag, bijvoorbeeld 5 eurocent of geeft u de affiliate een deel van uw omzet, bv. 10%
4. U kunt samenwerken met een bedrijf dat complementaire diensten levert door elkaar te promoten met banners.

Vooraf de laatste drie manieren voor het plaatsen van banners zijn de laatste jaren erg in opkomst.

c. promotie van uw website via affiliate programma's

Een affiliate is een eigenaar van een andere website die bezoekers aanraadt diensten en producten van u te kopen (een soort agent). U betaalt de affiliate ofwel een vast bedrag per aangeleverde bezoeker of een deel van uw omzet.

De eenvoudigste manier om een affiliate programma te implementeren is de andere partij te betalen voor elke bezoeker die naar uw website wordt doorverwezen. U kunt hiervoor een speciale pagina maken die alle verwijzingen telt en ook kijkt vanaf welke pagina u bent doorverwezen. Als u serieus overweegt een affiliate programma op te zetten komt hier natuurlijk snel meer bij kijken. Als u een affiliate programma op wilt zetten heeft u professionele ondersteuning nodig van een internet bedrijf dat deze oplossingen kan implementeren. Mocht u serieus overwegen een affiliate programma op te zetten kunnen wij u eventueel advies geven of doorverwijzen naar een betrouwbare implementator van affiliate programma's.

d. promotie van uw website via e-mail

Brieven per post versturen werkt waarschijnlijk perfect voor uw bedrijf of dienst, maar dat betekent niet dat dit ook het geval met internet e-mail zal

zijn. Het is heel eenvoudig en goedkoop om een e-mail te versturen als u een lijst met e-mail adressen heeft. Echter, onpersoonlijke e-mail wordt door menig een als afschuwelijk ervaren en maar een enkeling is er blij mee. Om te bepalen of u een mailing moet versturen kunt u 1 belangrijke afweging hanteren: als de informatie belangrijk is voor de ontvanger spreek je niet langer over reclame maar over nuttige informatie. Nuttige informatie wil iedereen graag ontvangen.

Een voorbeeld van een goede mailing zou kunnen zijn als u bijvoorbeeld het goede nieuws wilt verkondigen dat u de goedkoopste ADSL internet verbindingen kunt leveren.

Omdat de laatste tijd het versturen van ongewenste e-mail langzaam aan banden is gelegd in Europa en de USA, kunt u het beste alleen e-mail sturen aan mensen die:

- in het verleden een product bij u hebben aangeschaft;
- zich hebben aangemeld op uw nieuwsbrief.

Stuur een mailing met interessante "Subject" regel voor de doelgroep en het kan goed zijn dat dit uw meest effectieve promotie is. Het is natuurlijk ook belangrijk om de juiste informatie en afzender in de e-mail te plaatsen en een mogelijkheid te bieden om in het vervolg geen e-mails meer te ontvangen als dat gewenst is.

e. promotie van uw website met een persbericht

Is uw dienst vernieuwend, heeft uw bedrijf een opmerkelijke prestatie geleverd, is er iets bijzonders dat doelgroepen kan interesseren? In veel gevallen is een persbericht in een dagblad of tijdschrift een tijdelijke boost in uw naamsbekendheid. Veel bedrijven zien de noodzaak om persberichten te schrijven om hun diensten onder de aandacht te brengen. En bedenk goed dat als u het niet doet, uw mindere concurrent misschien ineens alle publiciteit ontvangt!

f. promotie via internet gidsen

Startpagina, Ilse, MSN, altavista, planet, Lycos, Yahoo en Google zijn de marktleiders voor wat betreft bezoekersaantallen in Nederland. (Multiscope/Searchenginewatch) Dit zijn voornamelijk zoekmachines maar ook gidsen (Startpagina, Lycos, Yahoo) Het interessante hiervan is dat de zoekmachines die genoemd worden veel gegevens van de gidsen gebruiken in hun waardeoordeel. Om een hoge score bij Ilse te krijgen moet de website zijn aangemeld bij Startpagina en om een hoge score bij Google te krijgen moet de website zijn aangemeld bij "The Open Directory".

Promotie van uw website bij internet gidsen kan hierdoor het idee geven weinig tot geen vruchten af te werpen terwijl wel degelijk de resultaten van zoekmachines worden verbeterd. Aanmelden bij de internet gidsen dus! (zie hierboven LINK naar aanmelden bij zoekmachines)

g. promotie via (betaalde) hyperlinks

U kunt bedrijven die complementaire diensten leveren aanbevelen met een hyperlink in ruil daarvoor dat zij ook een link naar uw website plaatsen. Hiermee bent u beide geholpen. Het netwerk van gerelateerde websites vangt bezoekers op en kan door de verscheidenheid een groot publiek

aanspreken.

Ook kunt u websites die hoog zijn aangeschreven vragen naar uw website te linken, zelfs al is het maar op hun links-pagina. Door een link te krijgen van een goed aangeschreven website zullen zoekmachines uw website een hoger waardeoordeel geven.

U kunt ook zelf zoeken naar de dienst die uw bedrijf levert en kijken of u bij het zoeken plekken op andere websites tegenkomt waar u bedrijf genoemd zou kunnen worden. Grote kans dat toekomstige klanten op deze manier uw website gaan vinden.

h. (betaalde) adwords bij Google en Ilse



Een recent groot succes zijn de betaalde trefwoorden bij Google en Ilse. Bekent onder de namen Adwords of Pay-Per-Click (PPC). Ook Overture biedt eenzelfde soort dienst die voor het verschijnen in de resultaten van MSN interessant kan zijn. Bij Google kunt u bieden op verschillende trefwoorden en betaald u zodra een bezoeker op uw advertentie klikt. Door meer te bieden dan de concurrentie maakt u grotere kans op bezoekers. Prijzen per trefwoord lopen uiteen van een paar cent tot wel €3,- voor trefwoorden als "hosting".

In tegenstelling tot traditionele online marketing waarbij het doel is om op de lange termijn een constante stroom bezoekers te genereren is het grootste voordeel van Adwords dat een campagne binnen 24 uur gestart kan worden en dat vrijwel meteen de return-on-investment (ROI) bekend is. Bovendien blijven de marketing kosten beheersbaar door de mogelijkheid een maximum per periode in te stellen.

Adwords bij Google verschijnen ook bij Infospace (Excite, Dogpile, WebCrawler, MetaCrawler), Ask Jeeves, Teoma, Dealtime, AT&T Worldnet, EarthLink, America Online, CompuServe, Netscape en Sympatico.

Stap 3

Schakel de hulp in van een betrouwbare deskundigen

Bovenstaande informatie is nog maar het begin. Zoekmachine specialisten maken gebruik van vele technieken en kunnen vaak in een oogopslag zien hoe u uw bedrijf of dienst beter kunt profileren. Als u zelf deze activiteiten wilt uitvoeren kost dat al gauw veel tijd.

Mocht u algemene vragen hebben kunt u altijd contact opnemen met

info@1stplace.nl of door tijdens kantoor uren te bellen met de auteur van dit artikel, Michiel Verkoijen, op 070 3194465. Hij kan u vrijblijvend advies geven over zoekmachine aanmelding en website verbeteringen.