



Mickey Brouwer
Compagnon

Mark Duijthoff
Oprichter MADE Marketing

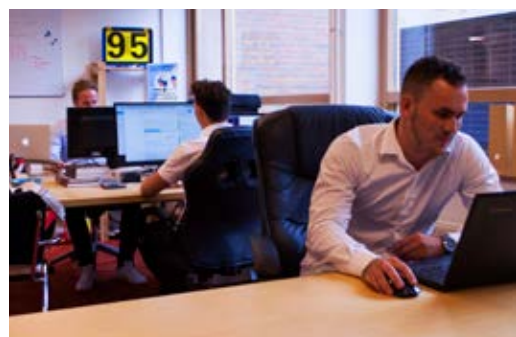
“MADE Marketing neemt de klant aan de hand”

Net als je denkt dat de online wereld wel klaar is met ontwikkelen, word je weer verrast met iets nieuws. Up-to-date blijven is een must, zeker als ondernemer. Geen tijd, zin of verstand ervan? MADE Marketing schiet graag te hulp. Het team van dit Heemstede online marketingbureau staat bekend om de brede kennis en het laagdrempelige contact. “Een klant moet niet tegen ons opkijken, maar naast ons lopen”, aldus oprichter Mark Duijthoff.

Om optimaal te kunnen profiteren van de mogelijkheden van het internet, moeten de strategie, techniek en marketing goed zijn. MADE Marketing is de online marketing specialist van strategie tot en met uitvoering. “Er bestaat een knowledge gap tussen klant en bureau. Het helpt niet om met een belerend vingertje naar de klant te wijzen en te zeggen wat er wel en niet kan. MADE Marketing neemt de klant aan de hand en wil onderdeel zijn van het proces waar een klant inzit. Daarom is toegankelijke communicatie een van onze speerpunten.”

Ontstaan door vraag

Mark wist van jongs af aan al dat hij ondernemer wilde worden. Zodoende begon hij in



2011 samen, met een goede vriend, tijdens zijn opleiding Communicatie met een eigen webshop in zonnebrillen. “Dit was niet omdat we een briljant idee hadden, maar puur om ervaring op te doen. We zagen namelijk dat online zich steeds meer ontwikkelde, met name op het gebied van webshops. We wisten: dit gaat de komende decennia heel bepalend worden.”

“De webshop liep (en loopt nog steeds) ontzettend goed en we waren online erg zichtbaar. Zodoende kregen wij de vraag van meerdere bedrijven of wij hen wilden helpen met een online strategie, het opzetten van advertising en het verbeteren van zowel hun webshop/website als de vindbaarheid. De vraag bleef groeien en zo ook ons portfolio met bedrijven die wij hebben geholpen. Daarom besloot ik in 2015 om met MADE Marketing te starten. MADE Marketing is dus niet ontstaan omdat ik dat altijd al van plan was, maar juist door de vraag om hulp van andere bedrijven.”

Moderne markt, ouderwetse methodes

Door Marks ervaring met zijn eigen webshops, kent hij het klappen van de zweep, waardoor hij met een realistische ondernemersblik naar online ambities kijkt. Daarnaast weet compagnon Mickey Brouwer alles van programmeren. De heren worden ondersteund door vier werknemers. “De kracht van het team is de bereikbaarheid. Veel van onze nieuwe klanten zijn bij oude bureaus vertrokken omdat ze ontevreden waren over de begeleiding, communicatie en bereikbaarheid. Er wordt bijvoorbeeld vaak gewerkt met een ticketingsysteem (vragen via e-mailformulieren), maar daar geloof ik niet in. Ook al opereren we in een moderne markt, de ouderwetse communicatiemethodes - zoals bellen en face-to-face afspreken - werken toch echt het beste.”

Het maakt niet uit hoe groot het bedrijf is en wat de wensen zijn; MADE Marketing staat voor je klaar. “MADE Marketing heeft drie pijlers: strategie, development en marketing. Een klant klopt bij ons aan met de vraag of wij zijn product, dienst of idee online kunnen vertalen. Het team van MADE Marketing gaat aan de slag met de strategie van de klant, ontwikkelt de online omgeving en gaat vanuit daar verder met de online marketing. Denk hierbij aan bijvoorbeeld vindbaarheid, en campagnes.” Wil je eerst weten of je überhaupt hulp nodig hebt? MADE Marketing biedt een gratis websitecheck.

Gratis websitecheck

“Veel (mogelijke) klanten weten dat er online iets moet gebeuren, maar wat en hoe? Via www.mademarketing.nl kun je de URL van de website invoeren, zodat wij een analyse kunnen maken. Wij brengen in kaart wat de status is van de vindbaarheid, het gebruiksgemak en meer. Aan de hand daarvan geven we een aantal concrete verbeterpunten. Daarna staan we uiteraard open voor een vrijblijvend gesprek. No strings attached, als we maar bewustwording kunnen creëren. Je kunt niet zomaar iets opzetten en er daarna niet meer naar omkijken. Online is iets waarmee je bezig moet blijven. Hoe dan ook: de deur staat altijd open voor een kop koffie.”

MADE Marketing

Cruquiusweg 1
2102 LS Heemstede
www.mademarketing.nl
www.facebook.com/mademarketing
info@mademarketing.nl

Drie trends in online vindbaarheid:

1 Lokale vindbaarheid

De leidende online platforms als Google en Facebook merken dat de behoefte bij zowel bedrijven als consumenten groeit om tot elkaar te komen in lokale economieën. Google heeft nieuwe technologieën ontwikkeld (zoals Google My Business) om de lokale vindbaarheid van lokaal-georiënteerde bedrijven te vergroten. Dit hangt mede samen met de enorme groei in internetgebruik van mobiel en de trends in het zoekgedrag. Denk hierbij aan veel lokaal-georiënteerde zoekopdrachten van consumenten, als: waar kan ik product x kopen?, waar zit een leuk restaurant, dichtstbijzijnde..., product x kapot”, et cetera. De zoekintentie via mobiele telefoons van consumenten is om direct een oplossing in de omgeving gepresenteerd te krijgen, zo blijkt uit onderzoek van Google. Ook Facebook speelt hier steeds meer op in, door lokale gegevensmogelijkheden toe te voegen aan bedrijfspagina's en om volgsuggesties te doen aan consumenten in de omgeving van een bedrijf. De focus verschuift dus naar lokale vraag en aanbod. Hier ligt een grote kans voor locatiegebonden bedrijven en natuurlijk de retailers. Ga aan de slag met je lokale exposure via Google en Facebook!

2 Mobile responsiveness website

Zoals gezegd is mobiel niet meer weg te denken als apparaat voor allerlei 'smart'-toepassingen. Daarnaast is het internetgebruik via mobiel de afgelopen vijf jaar vertienvoudigd. Mobiele zoekopdrachten via Google en mobiel gebruik van social media is in 2017 meer dan 50% van het totale gebruik van zoekmachines en social media. Ook Google en Facebook gaan hierin mee, door hun diensten steeds toegankelijker voor mobiele gebruikers te maken. Hierdoor is het van groot belang dat je website mobiel responsive is (schalen naar schermgrootte) en dat je bedrijfspagina op Facebook optimaal is ingericht voor mobiele gebruikers, zodat zij zo snel en zo makkelijk mogelijk de benodigde informatie vinden. Google laat mobielvriendelijke websites/webshops hoger ranken in de zoekresultaten. Optimaliseer dus je online kanalen voor mobiel gebruik!

3 Beveiliging van internetverbindingen (privacy)

Terwijl de informatiedeling via internet steeds opener wordt, begint de discussie over privacy steeds verder aan te wakkeren en gaat dit resulteren in een nieuwe privacywet in 2018. Ook voor websites/webshops en andere online platforms heeft dit consequenties. Zo is de kans groot dat een HTTPS-verbinding (Secure Socket Layer: versleutelde verbinding tussen websiteserver en eindgebruiker) in de komende jaren een wettelijke verplichting gaat worden. Google geeft sowieso al voorrang aan websites en webshops die via HTTPS werken, waardoor de vindbaarheid van beveiligde platforms beter is. Deze derde trend is tevens een kans, aangezien een heleboel webomgevingen nog geen beveiligde verbinding hebben. Installeer en implementeer een SSL-certificaat, zodat je website/webshop gebruikmaakt van een beveiligde gegevensverbinding!

Brainstormen op de binnenplaats



Na inspanning volgt ontspanning.

Drie snel toepasbare tips:

Aan de slag met e-mailmarketing

Het gouden ei voor online marketeers is nog steeds e-mailmarketing, aangezien je hierdoor klanten direct en gepersonaliseerd van informatie kunt voorzien en deze manier nog steeds voor de meeste conversies zorgt. Ga dus aan de slag met het opbouwen van een e-maildatabase van (potentiële) klanten en ontwikkel regelmatig een mailing, eventueel voor iedere subdoelgroep (man, vrouw, jong, oud) een specifieke relevante mailing over je producten/diensten.

Relevante bestandsnamen afbeeldingen

Geef afbeeldingen relevante namen. Zoekmachines kunnen niet zien, maar wel lezen. Afbeeldingen zijn beter vindbaar wanneer ze een relevante naam hebben! Gebruik bijvoorbeeld altijd de bedrijfsnaam in de omschrijving van een afbeelding en vul de alt-tag in.

Installeer een live-chat

Installeer een live-chat op de website/webshop. Bezoekers sturen veel sneller een bericht via een live-chat, dan via telefoon of e-mail. Een live-chat wordt namelijk als zeer laagdrempelig en relatief anoniem beschouwd, dus veilig. Hierdoor ontstaat sneller contact met potentiële klanten.