



5 manieren om lokaal beter vindbaar te worden

door Tim Smit

04/03/2022



5 manieren om lokaal beter vindbaar te worden

Lokaal gevonden worden wordt met de dag belangrijker, maar dit is voor velen nog niet zo eenvoudig. Daarom geven wij jullie in dit artikel een aantal handige tips voor het verhogen van je lokale vindbaarheid. Wil je meer weten over hoe jij je lokale vindbaarheid kan verhogen? Bekijk dan ook onze andere artikelen die je kunt terugvinden op onze [blog](#).

1. Google Mijn Bedrijf: voor je zichtbaarheid in Google

Google Mijn Bedrijf (Google My Business, GMB) is een van de belangrijkste hulpmiddelen om je bedrijf lokaal vindbaar te maken. Het is [een gratis tool](#) die je in staat stelt om de fysieke locatie van je bedrijf te tonen in Google: naast de zoekresultaten, tussen de lokale resultaten en in Google Maps. Zo zien (potentiële) klanten eenvoudig de belangrijkste informatie over je bedrijf, kunnen ze meteen doorklikken naar je website, én weten ze direct de weg te vinden naar je vestiging. Ook biedt Google Mijn Bedrijf je de mogelijkheid om berichten te delen, updates te plaatsen, aanbiedingen te communiceren, en meer. Op die manier breng je klanten op de hoogte van (lokale) acties, evenement en ontwikkelingen.

Het gebruik van Google Mijn Bedrijf is één van de meest effectieve manieren om beter zichtbaar te worden binnen Google. Tussen alle duurbetaalde advertenties kun je zo met je lokale vestiging toch direct in het oog springen bij de zoekresultaten.

Lees meer over de mogelijkheden van Google Mijn Bedrijf in onze blogpost [5 Redenen waarom jij Google Mijn Bedrijf moet gebruiken](#).

2. Reviews en testimonials: voor lokale social proof

Als mensen overwegen om een aankoop te doen, vertrouwen ze vaak op *social proof of the wisdom of the crowd*: Wat zeggen anderen over dit bedrijf, dit product of deze dienst? Goede beoordelingen en ervaringen zijn vaak de doorslaggevende factor voor een bezoek aan een lokale winkel, kapper, restaurant of garage.

Google Mijn Bedrijf biedt je de mogelijkheid om reviews te verzamelen en te tonen bij de zoekresultaten van je bedrijf. Dat zijn de bekende gele sterretjes die Google laat zien. Ook kunnen mensen bij Google een bericht achterlaten over hun ervaringen. Daarnaast zijn er vele andere review-websites die mensen gebruiken in hun lokale zoektocht naar een specifieke dienst, zoals TripAdvisor, Yelp of TheFork. Voor sommige sites moet je betalen wanneer je als bedrijf wilt kunnen reageren op reviews, of wanneer je gebruik wilt maken van diensten zoals een reserveringssysteem. Als je weet welke review-websites gebruikt worden door jouw

doelgroep en ervoor zorgt dat je daar aanwezig bent, dan kun je klanten in een vroeg stadium van hun online zoektocht bereiken en hen een zetje jouw kant op geven.

3. Online adverteren: bereik lokale doelgroepen

Online adverteren, bijvoorbeeld met advertenties op de Google-kanalen of op Facebook, is niet alleen nuttig als je mensen naar je website wilt leiden. Je kunt online advertenties ook inzetten voor lokale merkbekendheid en om meer klanten de winkel in te krijgen.

Je kunt je Facebook-advertenties richten op mensen in de buurt door je publiek te selecteren op locatie. De advertenties kunnen gebruikt worden om je bereik of merkbekendheid te vergroten, maar je kunt als campagne-doelstelling ook kiezen voor de doelstelling 'winkelverkeer'. Je krijgt dan de mogelijkheid om aan je advertentie een routebeschrijving-knop toe te voegen, om het mensen makkelijk te maken om naar je winkel te komen.

Ook met Google Ads in combinatie met Google Mijn Bedrijf kun je lokale campagnes opzetten. Je advertenties verschijnen dan wanneer iemand een zoekopdracht bij jou in de buurt doet. Bij de advertenties wordt meteen de locatie van je vestiging getoond. Google meet het succes van de campagnes door te kijken hoeveel mensen er daadwerkelijk naar je fysieke locatie gaan: er wordt bijgehouden hoe veel bezoekers in de afgelopen 30 dagen op jouw advertentie hebben geklikt en vervolgens op jouw locatie komen terwijl ze zijn ingelogd bij Google.

We leggen meer uit over online lokaal adverteren in onze blogposts [Local marketing: Google Ads & lokale campagnes](#) en [Local marketing: Facebook en lokale merkbekendheid](#).

4. Social media: bouw een online community

Social media geeft je de mogelijkheid om direct online contact te hebben met je klanten. Je kunt mooie lokale aanbiedingen en acties onder de aandacht brengen, ze een kijkje geven in de keuken van je bedrijf, en het gesprek aangaan over hun ervaringen en wensen. Elk social media-kanaal heeft zijn eigen doel en doelgroep. Zitten jouw klanten op Facebook, op Instagram of op TikTok? Willen ze graag iets over je lezen, of liever foto's of video's bekijken? Als je weet op waar jouw klanten zich bevinden en hoe je hen aanspreekt, dan heb je een mooi kanaal gevonden om hen extra aan je te binden.

En als je social media niet alleen gebruikt om te zenden, maar juist als kanaal voor tweerichtingsverkeer met interactie tussen de klant en jouw bedrijf, dan kun je ook een echte online *community* opbouwen van trouwe klanten. Het mooie is dat al hun online contacten hun berichten ook zullen zien, en zo ook met jouw bedrijf in aanraking komen. Zo worden je lokale klanten je online ambassadeurs.

5. En niet te vergeten: offline marketing

Er gebeurt heel veel online, en we weten zeker dat een goede online local marketingstrategie enorm zal bijdragen aan het succes van jouw bedrijf. Maar de reis die jouw klant aflegt van initiële interesse naar uiteindelijke aankoop, de *customer journey*, speelt zich natuurlijk niet alleen online af. Onderschat niet hoe effectief een mooie flyer in de brievenbus, een poster in een bushokje, of het sponsoren van de lokale voetbalclub kunnen zijn. Ook daarmee speel je je juist bij lokale potentiële klanten in de kijker.

Het gaat erom dat je op verschillende momenten tijdens de klantreis, zowel offline als online, de mensen weet te bereiken die bij jou in de buurt op zoek zijn naar het product of de dienst die jij aanbiedt. Door te werken aan je lokale vindbaarheid breng jezelf bij klanten onder de aandacht, overtuig je hen ervan dat jij de beste aanbieder bent voor dat wat ze zoeken, en leid je hen vanzelf naar jouw vestiging toe. We helpen je daar graag bij.

Hulp nodig bij het bepalen van jouw local marketingstrategie?

mProvement helpt jou graag verder!

Neem contact op via:



035 6420913



info@mprovement.nl



[Contactformulier](#) op onze website