



Local marketing: Trends en ontwikkelingen in beeld

door Tim Smit

25/02/2022



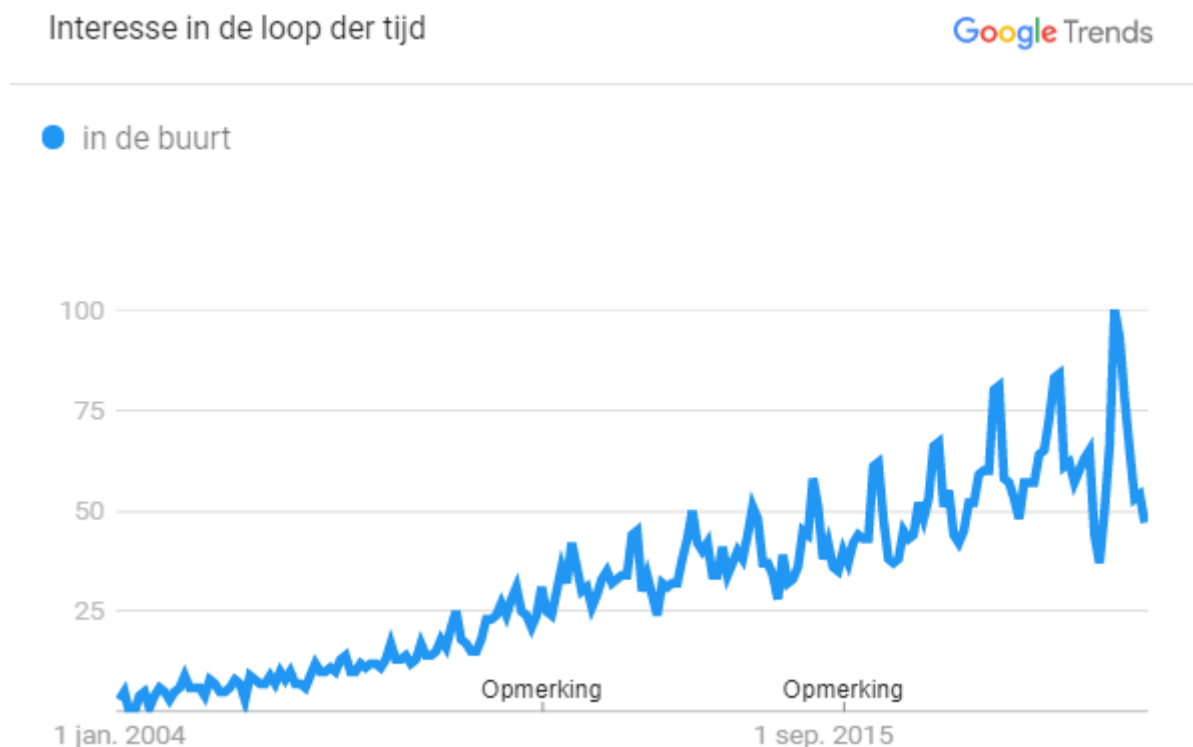
De belangrijkste trends en ontwikkelingen van local marketing

Op [ons blog](#) kun je meerdere artikelen vinden over local marketing, hoe je dit het beste kan aanpakken en meerdere tips & tricks voor het optimaliseren van jouw local strategie. In dit artikel wil ik je meenemen langs de trends en ontwikkelingen van local marketing waardoor het belang duidelijker wordt en je inzicht krijgt in de verschillende factoren die je mee kunt nemen in jouw strategie. Ik hoop dat je achteraf het gevoel hebt dat local marketing een belangrijk instrument is – of zou moeten zijn – binnen jouw marketing strategie.

Explosieve stijging lokale zoekopdrachten

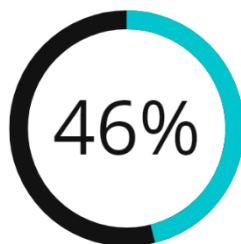
Lokale zoekopdrachten zijn zoekopdrachten waarbij er een lokale intentie is: dit is dus vaak een kernwoord in combinatie met een locatie, ofwel termen zoals “in de buurt”. In de zoekresultaten kom je dan ook vaak Google Mijn Bedrijf-vermeldingen tegen, dikwijls in de vorm van de Google Local Pack ([hier meer info](#) over Local Pack en hoe je ertussen komt te staan).

De lokale zoekopdracht is in de laatste 10 jaar explosief gestegen. Deze grafiek van Google Trends geeft dit perfect weer:



Zoals je kunt zien is dit een explosieve groei en dit resulteert in het feit dat vandaag de dag bijna de helft van alle zoekopdrachten een lokale oriëntatie heeft (bron: Google).

3.5 miljard
Dagelijkse zoekopdrachten binnen Google



Zijn lokale zoekopdrachten

Lokaal zoekgedrag via een mobiel apparaat

Mobiel gebruik is natuurlijk uitermate geschikt voor het uitvoeren van lokale zoekopdrachten, en dit zie je ook terug in de statistieken.

In 2016 werden namelijk meer dan 4 uit de 5 van alle "near me" zoekopdrachten uitgevoerd op een mobiel:

84% van alle "near me"
zoekopdrachten is mobiel



Resulteerde in een aankoop
binnen één dag

Het aantal lokale mobiele zoekopdrachten is na 2016 alleen maar verder blijven stijgen.



Mobile searches for “store open near me” (such as, “grocery store open near me” and “auto parts store open near me”) have grown by **over 250%** in the last two years.

>200%

“**Where to buy**” + “**near me**” mobile queries have grown by over 200% in the past two years (where to buy flowers near me, where to buy stamps near me, where to buy pumpkins near me).



Mobile searches for “on sale” + “near me” (such as, “tires on sale near me” and “houses on sale near me”) have grown by **over 250% YOY** in the last two years.

March 2019 Google Data

Het is niet voor niets dat Google sinds 2016 steeds meer de nadruk heeft gelegd op mobile first. Sinds maart 2021 wordt elke website geïndexeerd op basis van de mobiele van de website.

Impact op winkelbezoek

Er is dus een enorme stijging in het aantal lokale (mobiele) zoekopdrachten. En deze zoekopdrachten resulteren ook daadwerkelijk in fysiek winkelbezoek.



Meer dan 50% van “near me” zoekopdrachten resulteert in een winkelbezoek

Maar hoe kun je hier op inspelen? Welke informatie zoekt de consument bij een lokale zoekopdracht?

Local Information Can Motivate Store Visits

Shoppers would find this information very/extremely helpful in search results:



75%

Price of item at a nearby store



74%

Item is in stock at nearby store



66%

Location of closest store with item in stock



63%

Details about local stores (hours, phone number)



59%

Map showing which stores carry the item searched for



56%

What else is available at the store that carries the items searched for

Uit het onderzoek van Google blijkt dat wanneer jij aandacht besteed aan het vermelden van simpele dingen zoals jouw locatie inclusief contactgegevens, jij de consument bijstaat in diens zoektocht. De consument zal vervolgens veel eerder geneigd zijn om jouw fysieke locatie te bezoeken. Want wanneer de consument geen gegevens van jouw bedrijf kan vinden, zal deze al gauw op zoek gaan naar een concurrent.



62% van alle consumenten negeert jouw bedrijf als zij niks online kunnen vinden

Het belang van reviews

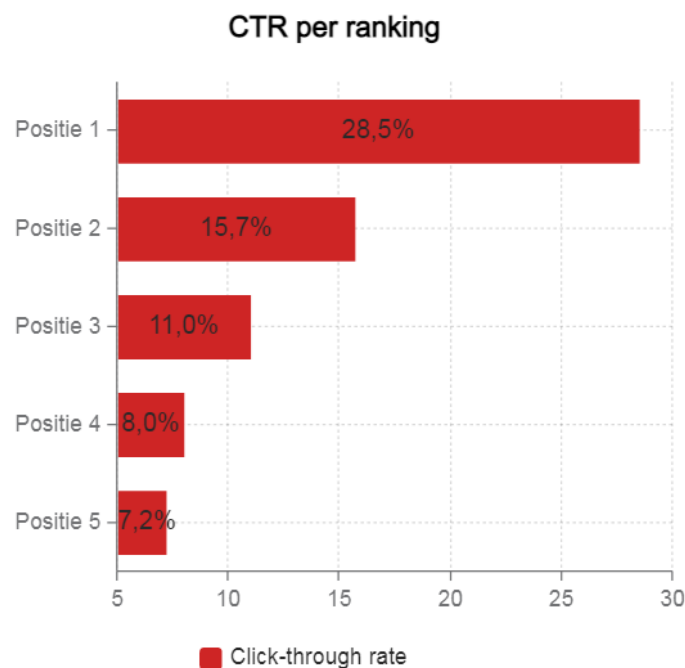
Het is dus van belang om de basisgegevens van jouw bedrijf online te vermelden. Maar hoe zorg je nou ervoor dat de consument voor jou kiest en niet voor de concurrent? Eén onderdeel dat hierbij komt kijken is het hebben van online reviews.

Reviews hebben zijn zeer belangrijk, met name om twee redenen:

- Google gebruikt online reviews als ranking-factor
- Het is een bepalende factor in het zoekproces van de consument

Het vergaren van en reageren op reviews heeft impact op jouw Google Mijn Bedrijf ranking. Alleen dit zou al reden genoeg moeten zijn om er aandacht aan te besteden. Door het verbeteren van jouw ranking zullen consumenten ook eerder op jouw vermelding klikken.

Uit een onderzoek van Sistrix, waar meer dan 80 miljoen zoekwoorden en miljarden zoekresultaten zijn geanalyseerd, wordt duidelijk hoe belangrijk ranking is.



Sta je niet in de top 3, dan verminder je de kans met 50% dat er wordt doorgeklikt. Het hebben van en actief reageren op reviews helpt bij het verbeteren van jouw ranking. Nieuwsgierig naar meer belangrijke ranking factoren? Download dan onze whitepaper (<https://www.mprovement.nl/whitepapers>).

Als je al reviews hebt vergaard, vraag jij je waarschijnlijk af: "Maar hoeveel sterren moet ik nou eigenlijk hebben voordat het een positief effect heeft?". BrightLocal heeft onderzoek gedaan naar het minimum aantal sterren dat je nodig hebt voordat een consument besluit om bij jou te converteren.

Aantal consumenten dat zal overwegen om een lokaal bedrijf te benaderen o.b.v. het minimum aantal sterren



Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat wanneer je minder dan 4 sterren als review-rating hebt, bijna de helft van de consumenten besluit om voor een concurrent met 4 sterren of hoger te kiezen.

Dit wil zeggen dat het niet alleen belangrijk is om reviews te hebben, maar dat het ook van uiterst belang is om de rating zo hoog mogelijk te krijgen en te houden. Want het kost zo'n 40 positieve reviews om de schade van 1 negatieve review weg te werken.

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