**Opleiding**: Eigen webwinkel starten

**Naam**: André de Groot

**Cursistnumme**r: 116697032

**Inzendcode**: 270J7  
**Opdracht**: De E-omgeving & Online marketing mix

# De E-omgeving & Marketing mix - 270J7

**Vraag 1:**

1. Wat houdt de ketenverandering in?(p6.2)
2. Hoe kan men ketenconflicten trachten te voorkomen?(p6.3)

**Antwoord**:

1. Dat door de komst van internet deze invloed heeft op de maatschappij, de consument en het bedrijfsleven. Qua het bedrijfsleven omdat er transparantie ontstaat, inzicht kunnen krijgen op de winstmarge. Een voorbeeld is ook dat online boekenwinkels de echte fysieke boekenwinkels wegdrukken omdat deze veelal goedkoper zijn en je boeken kunt bestellen vanuit je luie stoelen. Ik denk dat dat ook te maken heeft waarom Free Record shop failliet is gegaan omdat deze teveel competitie online heeft en in mindere mate ook door piraterij door illegaal downloaden van muziek, games en films. Via bijvoorbeeld The Pirate bay.
2. Door het zoeken naar win/win situaties voor alle partijen. Prijsafspraken en kartelvorming.

**Vraag 2**:

1. Wat houdt affiliate marketing in?(p6.9)
2. Geef aan de hand van een voorbeeld weer op welke manier u dit middel zou kunnen inzetten.

**Antwoord**:

**A:**

Bij websites met een partner programma, zoals Bol.com kunnen webmasters producten van Bol.com op hun website plaatsen(of in een nieuwsbrief). Zodra een bezoeker op zo’n product klikt wordt hij of zij doorverwezen naar de product pagina op Bol.com. Als de bezoeker overgaat tot aankoop van dat product, krijgt de webmaster een % vergoeding.

**B:**

Dit kan 2 kanten op: een verkoper die zich aanmeld(Bij bijvoorbeeld Tradetracker, M4N, etc.) als merchant en potentieel duizenden affiliates voor zich laat werken of als affiliate zelf(een webmaster).

Als affiliate: zie bovenstaand voorbeeld bij opgave A.

Als merchant. Als je een eigen product hebt kun je je aanmelden bij affiliate programma partijen zoals Tradetracker, Zanox, M4N, Tradedoubler, etc. waar veel online winkels zijn aangesloten en waar affiliates allerlei producten kunnen uitzoeken om op hun website te plaatsen.

Bij het programma van een merchant kunnen (potentieel) 1000n affiliates zich aanmelden die dan allemaal jouw producten op hun site plaatsen en zo verkeer naar jouw website loodsen en de bezoeker dan hopelijk iets koop waarna de affiliate een vergoeding krijgt.

Affiliate marketing kan heel lucratief zijn voor zowel de affiliate als merchant.

**Vraag 3**:

Door toeval bent u in contact gekomen met een buitenlandse fabrikant van sportartikelen (ski’s, tennisrackets en golfuitrustingen) die deze artikelen via internet ook in Nederland wil introduceren. De fabrikant heeft u gevraagd hiervoor een plan uit te werken.  
U maakt voor hem een voorstel waarin de P’s van de online marketing mix zijn uitgewerkt.(p7.4)

**Antwoord**:

**Product:**

* De producten kunnen op de webshop(Magento, WooCommerce, Zencart, etc.) geplaatst worden. Webshop opzetten.
* De producten kunnen door middel van dropshipping afgeleverd worden aan de klant door de fabrikant.
* Andere producten kunnen ingekocht worden tegen inkoop prijs en worden opgeslagen.

**Prijs:**

* Niet concurreren op prijs, maar een exclusief merk neer te zetten.
* Aanbiedingen op de website plaatsen.
* Kortingen verspreiden via kortingsites en via Tradetracker en andere affiliate partijen.
* Bij elk geleverd product een kortingsbon meeleveren.
* (Uitprintbare) Kortingsbonnen in kranten, tijdschriften, dagbladen en op de website plaatsen.
* Betaalsysteem koppelen aan Mollie of Adyen.

**Promotie:**

* Aanbiedingen op de website plaatsen, Twitter en offline media.
* Facebook profiel pagina aanmaken.
* Facebook advertising.
* Adwords campagnes draaien.
* Bing advertising.
* Linkbuilding.
* Banners ontwikkelen.
* Advertenties schrijven met benefits en goede call to actions.
* Email marketing dmv Mailchimp of Enormail, etc. (Content schrijver/redactie opzetten en kwaliteitscontrole)
* Opzetten van een blog om bezoekers aan te trekken met de artikelen.
* Affiliate marketing.
* Persberichten.
* Etc.

**Plaats:**

* Inzetten affiliate marketing.
* Aankopen domeinnaam en hosting.
* Inhuren webmaster/developer.
* Zie ook onder Promotie.

**Vraag 4**:

De fabrikant vraagt u ook na te denken over het inzetten van zoekmachines.  
Hoe gaat u hierbij te werk en hoe ziet uw voorstel eruit?

**Antwoord**:

*Notitie aan de docent*: ik werk toevallig als SEO/SEA specialist en junior front end webdeveloper.

Er staat trouwens een grove fout in het lesmateriaal: er staat dat je tekst dezelfde kleur moet geven als de achtergrond om beter te scoren in de zoekmachines. Dit is tegenwoordig blackhat SEO, ofwel Google is daar absoluut niet blij mee.

Zie punt 2:

<http://www.seo-e.com/seo-technology/10-on-page-seo-tactics-you-should-avoid-at-all-costs-part-i.htm>

Ik neem aan dat het lesmateriaal al erg verouderd is.

Termen:

SEO(Search Engine Optimization) en SEA(Search Engine Advertising)

Qua SEO kunnen we deze onderverdelen in off-page en on-page SEO.

**On-page SEO**

*De optimalisatie op de website.*

Ik zou de klant eerst voorstellen de site door te lichten of deze goed is gebouwd voor de zoekmachines. En vaststellen wat de doelen zijn voor de website(leads? Contact formulier invullen? Bezoekers langer op de website? Conversies? Etc.)

Hierbij te denken aan(Beknopte versie)

* Zoekmachine vriendelijke URL’s. Bijvoorbeeld: /producten/zoekwoord1/zoekwoord2.php
* Een goede <title> tag waarin het zoekwoord komt die voortgekomen is uit het zoekwoorden onderzoek.
* Een meta description met daarin ook het zoekwoord.
* Een header met daarin in het zoekwoord(<h1> t/m <h6>)
* Kijken of er een sitemap.xml is.
* De aanwezigheid van een robots.txt bestand.
* De site doorlichten of deze snel inlaad. Bezoekers haken namelijk af als de site langzaam is.
* De site doorlichten op UX(User Experience) en de site zo (her) bouwen dat de bezoeker alles snel kan vinden waarnaar hij of zij zoekt.
* Kijken of de gekozen zoekwoorden goed aansluiten op de landingspagina’s. (Qua relevantie)
* Etc. Er zijn nog veel meer SEO criteria maar laat deze buitenwege.

Na het optimaliseren van de website, de sitemap.xml indienen bij Google Webmasters Tools zodat de crawlers komen van Google om de site te indexeren. Wat betreft Bing en Yahoo zoekmachines maak ik me niet zo druk.

Zorgen dat alles goed gemeten wordt op de website door middel van Google Analytics. Zo kunnen we nagaan of bijvoorbeeld een linkbuilding campagne, een nieuwsbrief campagne of Adwords campagne effectief was geweest.

**Off-page SEO**

*De optimalisatie buiten de website.*

De basis van Off-page SEO is zoekwoorden onderzoek. Zoekwoord onderzoek kun je doen met de Google Adwords keyword planner, maar er zijn betere tools zoals: <http://www.marketsamurai.com/>

Met Market samurai kun je het zoekvolume per maand opzoeken, de competitie van een zoekwoord, de commercialiteit van een zoekwoord, etc.

Met bovenstaande tools kun je hele zoekwoorden lijsten genereren. Na het genereren gaan we de lijst filteren op:

* Relevantie, competitie en zoekvolume. We zoeken dan zoekwoorden uit die relevant zijn, een lage competitie hebben een een goed zoekvolume.

Na het bepalen van de zoekwoorden gaan we de webpagina’s (her) inrichten en stoppen we het zoekwoord in de <title> tag, de meta description, de url en de header.

Titels moeten we zo geschreven zijn dat deze een hoge CTR % behaald. Ofwel dat mensen er veel op klikken omdat het een lokkende titel is.

**Linkbuilding**

Bij de off-page SEO hoort ook linkbuilding. Vandaag de dag wordt dat steeds moeilijker omdat de Google algoritmen recent zijn geüpdate om onnatuurlijk link patronen te ontdekken.

Stel dat ons linkbuild team steeds een linkje maakt met hetzelfde zoekwoord in de anchor text(het klikbare gedeelte van een hyperlink) dan ziet Google dat er iets niet klopt. Vandaag de dag moet de anchortext zoveel mogelijk variëren.

Backlinks kunnen verkregen worden door:

* Het aanvragen van links bij Startpagina’s(Alhoewel dat vandaag de dag minder waarde heeft voor Google)
* Het verzinnen van link bait. Linkbait is het online zetten van iets unieks, iets leuks, waarnaar mensen willen linken. Bijvoorbeeld een handige tool plaatsen op de website.
* Het schrijven van artikelen van hoge kwaliteit content waar mensen echt wat aan hebben.
* Het plaatsen van artikelen in article directories.
* Het uitgeven van een Press releases.
* Etc.

Om te ranken neemt Google vandaag de dag ook social media signalen mee, dus ik zou de klant ook adviseren te doen aan Facebook, Twitter, Pinterest, etc.

**Adwords en Bing advertising**

Ik zou de klant ook adviseren te doen aan PPC(Pay Per Click) advertising. (en eventueel ook Facebook advertising)

Voor Adwords zijn er grofweg 2 soorten: Het Google display netwerk en advertenties die naast de organische/natuurlijke zoekresultaten komen, het zoeknetwerk.

Hier gebruiken we wel de Google Adwords keyword planner en genereren we weer een hele waslijst aan zoekwoorden die we netjes onderverdelen in een zoekwoorden groep.

De zoekwoordengroepen krijgen per groep 2 tekst advertenties zodat we deze kunnen a/b splittesten. We herschrijven dan steeds de advertentie die de minste klikjes krijgt net zolang totdat deze de andere advertentie verslaat.

Qua adverteren in het zoek netwerk let ik erg op de Quality Score. De Quality score zorgt ervoor dat zoekwoord, landingspagina en advertentie tekst goed op elkaar aansluiten. Hoe hoger de QS des te minder ik hoef te betalen voor een klik.

Ook zal ik de klant adviseren banners te laten ontwikkelen om in te gaan zetten op het Google display netwerk. Op het Google display netwerk kunnen we onze banners en advertentie teksten plaatsen op andere websites. De websites die dan onze banner laten zien kunnen een bedrag verdienen wanneer een bezoeker daar op klikt.(= Google Adsense)

Idem dito voor Bing advertising.

Bing wordt meer gebruikt door oudere mensen en is in Nederland niet superveel gebruikt. Het kan wel wat extra bezoekers generen en is over het algemeen stukken goedkoper dan Google Adwords.