

# Als klanten je webshop niet kennen, hoe vinden ze die dan online?

**YES, JE HEBT EEN WEBSHOP GELANCEERD. NU HOPEN DAT HET AANSLAAT, WANT GREGORY LIÉNARD VAN @IPOWER HEEFT DE AFGELOPEN 15 JAAR VEEL WEBSHOPS ZIEN UITDOVEN. "VAAK OMDAT ZE GEEN IDEE HEBBEN VAN OF TE WEINIG REKENING HOUDEN MET DE KOSTEN VOOR PROMOTIE."**

Gelukkig zijn sociale media goedkope promotiekanaalen. Maak een Facebook-, Google+- of andere pagina aan en nodig je vrienden en partners uit. "Meestal blijven bedrijven echter in het beginstadium hangen en halen ze er weinig tot geen verkopen uit", meent Liénard. Facebook-advertenties leveren ook zichtbaarheid op, maar weinig directe klanten. "Als je reclame maakt voor een schommelpaard op Facebook, is de kans groot dat klanten, als het moment gekomen is om te kopen, via Google naar 'schommelpaard' zoeken en bij je concurrenten uitkomen."

**Oplossing:** bovenaan de zoekresultaten staan. De snelste manier is via Adwords. Daarvoor betaal je

een bedrag per bezoeker en afhankelijk daarvan, bepaalt Google de plaats van je advertentie. Helaas zijn er tegenwoordig zoveel adverteerders, dat je al meer dan €1 per bezoeker betaalt voor een zichtbare plek. Liénard: "Daarnaast moet je rekenen op één klant op honderd bezoekers. Reken maar uit hoeveel je per maand zou moeten uitgeven voor een deftig verkoopresultaat..." Je kunt ook op een organische manier je webshop promoten. Hoewel dat langer duurt, zorgt het wél voor een continue stroom van potentiële klanten.

**@iPower** wil jouw webshop een duw in de rug geven met een gratis analyse van je website. "We kij-

ken welke keywords potentiële klanten gebruiken om jouw producten of diensten terug te vinden en hoeveel keer er per maand naar gezocht wordt. Daarbij bepalen we met welke keywords je op enkele weken bovenaan kunt staan in Google."

Vraag vrijblijvend je gratis analyse aan op [www.ipower.eu/analyse](http://www.ipower.eu/analyse)

