

IS S·E·A EN S·E·O

WAARDEVOL VOOR

FABRIKANTEN?

SEO (Search Engine Optimization) en SEA (Search Engine Advertising) zijn gebieden die op elkaar lijken, maar twee verschillende doelen en functies hebben. SEO en SEA inspanningen en strategieën dragen bij aan websites en bedrijven, en u kunt zeer succesvolle resultaten krijgen als ze samen op een gecoördineerde en correcte manier worden uitgevoerd.

Het meest fundamentele verschil tussen SEO en SEA is de manier waarop ze verschijnen in de topposities van Search Engine Results Pages (SERP's). Dit zijn de manieren om te verschijnen in de top ranking, terwijl SEO-experts streven naar organisch worden opgenomen in de zoekresultaten, SEA deskundigen streven naar de topposities te bereiken door het geven van betaalde advertenties. Maar eigenlijk, wanneer ze samen worden gebruikt, kunnen ze werken voor de zichtbaarheid van het merk, reputatie en verkoop conversie zowel op korte als lange termijn. Laten we dieper duiken in deze bijzondere relatie tussen SEO en SEA.

Hoe vullen SEO en SEA elkaar aan?

Wanneer gebruikers een product willen vinden in de resultaten van Google, controleren ze hun online aanwezigheid. Deze resultaten omvatten zowel advertenties die bovenaan worden getoond, als organische vermeldingen die het resultaat zijn van goede SEO-prestaties.

Ingenieurs, inkopers en B2B-klienten kunnen uw bedrijf gemakkelijker online vinden met behulp van SEO.

Door zoekmachine adverteren (SEA) en zoekmachineoptimalisatie (SEO) te combineren in een marketingplan ontstaan er verschillende kansen om verkeer van hoge kwaliteit te krijgen van potentiële klanten. Om dit doel te bereiken moeten het team voor betaalde media en het SEO-team met elkaar samenwerken.

Dit betekent dat ze het eens moeten worden over de aanpak voor de ontwikkeling van de inhoud en de sleutelwoorden die zullen worden gebruikt om potentiële klanten te motiveren om actie te ondernemen. Bovendien kan het SEO-team de gegevens van het team voor betaalde media gebruiken om te bepalen welke zoekwoorden of zoekopdrachten verantwoordelijk zijn voor het verkeer naar de website.

Op basis van deze gegevens kan het SEO-team dan relevante inhoud creëren. Wanneer u vervolgens de resultaten van uw SEA optimalisatie overbrengt naar uw SEO optimalisatie,

heeft u de mogelijkheid om de zoekwoorden en zinnen die een hoog conversiepercentage hebben te verbeteren.

Hoe fabrikanten kunnen profiteren van SEO en SEA?

Terwijl de meeste industriële bedrijven de SEO, SEA, en digitale marketing inspanningen associëren met e-commerce bedrijven en sceptisch blijven over hun rol in de industrie en B2B business, tegenwoordig, als u op zoek bent naar nieuwe B2B leads, nieuwe markten, nieuwe leveranciers en verkopers, richt u uw blik weer op Google rankings.

Ingenieurs, inkopers en B2B-klienten kunnen uw bedrijf gemakkelijker online vinden met behulp van SEO. U kunt belangrijke ontwikkelingskansen laten liggen als u niet beschikt over SEO en andere effectieve digitale groeistrategieën, zoals online adverteren.

De belangrijkste voordelen van SEO en SEA voor fabrikanten?



Verhoogde online zichtbaarheid:

Fabrikanten en industriële bedrijven kunnen hun online zichtbaarheid vergroten en het voor potentiële klanten eenvoudiger maken hen te vinden wanneer zij zoeken naar relevante goederen of diensten door hun websites te optimaliseren voor zoekmachines en gebruik te maken van betaalde zoekadvertenties.



Kosteneffectieve marketing:

In vergelijking met conventionele vormen van promotie is SEO een meer betaalbare marketingtactiek. Fabrikanten en industriële bedrijven kunnen meer potentiële consumenten bereiken door zich te concentreren op het optimaliseren van de inhoud en structuur van hun websites voor zoekmachines, zonder veel geld uit te geven aan betaalde reclame. Op dezelfde manier stelt SEA bedrijven in staat om een reclamebudget te bepalen, waardoor ze garanderen dat ze alleen uitgeven voor klikken en vertoningen die waarschijnlijk leads en verkopen zullen genereren.



Gerichte marketing:

SEA stelt fabrikanten en industriële bedrijven in staat om zich te richten op bepaalde demografische gegevens en trefwoorden om hun doelmarkt te bereiken. Ze zijn in staat om leads van hogere kwaliteit te leveren die waarschijnlijk zullen resulteren in verkoop als gevolg.



Meetbare resultaten:

Fabrikanten en industriële bedrijven kunnen de prestaties van hun marketingactiviteiten controleren en hun tactiek aanpassen, omdat SEO en SEA beide kwantificeerbare resultaten opleveren. Hierdoor kunnen bedrijven gegevensgestuurde keuzes maken met betrekking tot hun marketinginitiatieven en hun rendement op investering (ROI) optimaliseren.

Search Engine Advertising



Search Engine Optimization



Het meest fundamentele verschil tussen SEO en SEA is de manier waarop ze verschijnen in de topposities van Search Engine Results Pages (SERP's).

SEA-tips voor fabrikanten om uw zichtbaarheid en ranking op SERP's te verbeteren

Nogmaals, zoeken op trefwoord voor advertenties

Het gebruik van betaalde zoekadvertenties om relevante trefwoorden en zinnen die potentiële kopers typen in zoekmachines te targeten is een snelle en effectieve strategie.

Google Ads Strategie

Advertentie-ontwikkeling is het bedenken van opvallende foto's en taal voor advertenties die kijkers zullen verleiden om door te klikken naar een website.

SEO tips voor fabrikanten om ervoor te zorgen dat uw bedrijf als eerste wordt gevonden

Fabrikanten en bedrijfsorganisaties in de industriële sector moeten zich concentreren op de volgende SEO essentials:

Zoeken op trefwoorden

Met behulp van trefwoordonderzoek kunt u inhoud voor uw website creëren die is geoptimaliseerd voor de relevante termen en zinnen die potentiële klanten gebruiken om te zoeken.

On-page optimalisatie

Dit houdt in dat de inhoud van de website, de titels, de metabeschrijvingen en de navigatie en structuur zoekmachinevriendelijker worden gemaakt.

Off-page optimalisatie

Dit houdt in het bouwen van betrouwbare backlinks naar de website vanaf andere gezaghebbende websites, waardoor de autoriteit van de website en de positionering in de zoekmachineresultaten toeneemt.

Targeting en Remarketing

Om ervoor te zorgen dat reclame het juiste publiek bereikt, omvat targeting het specificeren van precieze targetingcriteria, zoals demografie en geografie.

Top Zoekwoorden voor Advanced Manufacturing in Nederland

Door de Google zoekwoordplanner te gebruiken, kunt u ook kijken naar lokale zoekopdrachten en zoekwoorden gebruiken op basis van uw doelmarkt.

Al deze trefwoorden kunnen u helpen om in hogere posities in de zoekresultaten van Google te komen. Door uitgebreid zoekwoordenonderzoek uit te voeren, kunt u de ideale zoekwoorden kiezen om te concurreren met anderen, uw website tekst, koppen en zelfs afbeeldingen optimaliseren op basis van die woorden, inhoud creëren rond deze zoekwoorden en ook kunt u ervoor kiezen om advertenties te publiceren die gericht zijn op die zoekwoorden om de zichtbaarheid

te vergroten. Al deze acties zullen uw website meer verkeer brengen, dus meer leads en uiteindelijk meer verkoop.

Conclusie: Is SEO en SEA waardevol voor de industrie?

SEA en SEO zijn nuttig voor bedrijven van elke omvang, met inbegrip van de productie en geavanceerde technologie markt. Bedrijven kunnen hun online blootstelling verhogen en meer natuurlijk verkeer naar hun websites krijgen door gebruik te maken van zoekmachine optimalisatie. Zoekmachine advertentie, aan de andere kant, stelt bedrijven in staat om bepaalde consumenten te bereiken via gerichte reclamecampagnes. Samen kunnen deze tactieken bedrijven helpen bij het uitbreiden van hun aanwezigheid op internet, het genereren van leads

<input type="checkbox"/> Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches
Keywords you provided	
<input type="checkbox"/> fabricage	100 – 1K
<input type="checkbox"/> productiebedrijf	100 – 1K
<input type="checkbox"/> geavanceerde technologie	10 – 100
<input type="checkbox"/> geavanceerde fabricage	0 – 10

Top Zoekwoorden voor Advanced Manufacturing in Nederland ▲

en uiteindelijk het verhogen van de inkomsten. Hoewel deze strategieën een initiële investering kunnen vereisen, maken de voordelen op lange termijn het een investering die de moeite waard is. In het algemeen moet elk bedrijf digitale marketing plan SEO en SEA omvatten. ■

Auteur:



Senad Dzaferovic
CEO
Hubion Marketing



Hubion Online Marketing

Op koers met digitaal maatwerk en tactische oplossingen

Zoekmachine Adverteren
Zoekmachine Optimalisatie
Conversie Optimalisatie
Social Media Marketing
Content Marketing

Hubion is de **toonaangevende expert** op het gebied van digitale marketing, met **betrekking tot zoekmachine adverteren, zoekmachine optimalisatie en conversie verbetering.**

Hubion's "**no nonsense**" aanpak en gepassioneerde inzet zijn de sleutels tot ons success om onze klanten te helpen maximale online resultaten te behalen.