



Case-study: omzet onlinedeurbeslagshop.nl groeit in drie jaar met 937% De kracht van online marketing & vertrouwen in elkaar

- ✓ **Google AdWords zorgt voor verdubbeling conversie**
- ✓ **Bottom-line doelstelling ingericht voor zowel online als offline kanalen**
- ✓ **Inzet feedmarketing zorgt voor maximaal resultaat uit adverteren op vergelijking- en shoppingsites**

Onlinedeurbeslagshop.nl

Onlinedeurbeslagshop.nl is dé webshop op het gebied van deur- en raambeslag in zowel klassieke als moderne stijlen. In januari 2012 was onlinedeurbeslagshop.nl op zoek naar een partij die hen kon ondersteunen bij het opzetten en inrichten van hun Google Analytics account. Daarnaast wilde onlinedeurbeslagshop.nl ook haar Google Adwords campagnes uitbesteden en professionaliseren.

De keuze viel op SDIM en wat begon met het inrichten van een Google Analytics account en het professionaliseren van de Google AdWords campagnes is in de afgelopen drie jaar uitgeroeid tot een volledige online marketing strategie. En met succes. Sinds de start van de samenwerking is de omzet met maar liefst 937% gegroeid!

Google Analytics account

SDIM is gestart met het inrichten van een standaard Google Analytics account. Al snel bleek dat deze basisinrichting voor onlinedeurbeslagshop.nl echter niet voldoende was en heeft SDIM een meer geavanceerde account ingericht.

Google Analytics geeft natuurlijk al veel informatie over (het gedrag van) websitebezoekers. Maar met de juiste instellingen, filters en segmenten wordt echter meer en betere data verkregen die organisaties direct kunnen inzetten bij oa. de verbetering van hun website en optimalisatie van de advertisingbestedingen.

Uiteraard is ook de Google Analytics E-commerce winkelwagen tracking ingericht. Dit zorgt er voor dat de online kassa omzet van de webshop direct inzichtelijk wordt gemaakt in Google Analytics. Op basis van deze data zijn vervolgens de meest rendabele verkeersbronnen en keywords voor onlinedeurbeslagshop.nl bepaald en verder geoptimaliseerd.

Professionalisering Google AdWords

Nadat Google Analytics optimaal was ingericht, startte SDIM met het optimaliseren van de Google AdWords campagnes. Onlinedeurbeslagshop.nl had zelf al meerdere campagnes ingericht, maar zoals bij veel ondernemers werd door tijdgebrek niet het optimale rendement behaald. SDIM is de campagnes gaan optimaliseren door deze eerst te herstructureren. In dit traject lag de focus vooral op het aansluiten van de zoekwoorden op de advertentieteksten. Daarnaast zijn er diverse advertentiegroepen aangemaakt zodat er veel gericht geadverteerd kon worden.

Google Shopping

Toen Google Shopping begin 2012 het levenslicht zag is SDIM hier direct op ingehaakt. Google Shopping, ook wel bekend onder de naam PLA (Product Listing Ads), is immers onmisbaar voor praktisch elke e-commerce website. Want als je als webwinkelier scherp aan de vindbaarheid in Google wilt blijven werken, is adverteren via Google Shopping een absolute must. Dat blijkt ook wel uit de resultaten van onlinedeurbeslagshop.nl. Inmiddels komt 13% van de totale omzet uit Google Shopping.

Feedmarketing

Het succes van Google Shopping smaakte naar meer. En het doorplaatsen van het productaanbod naar shopping- en vergelijkingssites als Google Shopping, Kieskeurig.nl, Marktplaats.nl en Beslist.nl was een logische vervolgstap.

Het toevoegen van het productaanbod aan deze sites kan handmatig, maar het aanmaken van deze feeds voor al deze platform is kostbaar en complex. Het aanleveren van een goede feed vereist kennis van de platformen en vooral de mogelijkheden voor optimalisatie. Aangezien de eisen van de productfeed ook nog eens per platform verschillen heeft SDIM voor onlinedeurbeslagshop.nl op maat gemaakte productfeeds ontwikkeld. Om op deze wijze het maximale resultaat uit het adverteren op de vergelijking- en shoppingsites te halen.

Bottom-line doelstelling

Maar door de uitbreiding naar al deze verschillende marketingkanalen werd het steeds uitdagender om het rendement van alle online communicatiemiddelen te beoordelen. SDIM heeft daarom een bottom-line doelstelling voor de online campagnes samengesteld. Hoeveel omzet levert de online campagne op? Welke links leveren uiteindelijk de meeste omzet op? Kopen mensen producten waar op geklikt wordt? Of zoeken ze verder op de website en vinden ze iets anders? Door te gaan werken vanuit een bottom-line doelstelling was SDIM in staat een ideale conversie-attributie samen te stellen waardoor de verschillende kanalen elkaar nog beter gingen versterken en niet meer alleen als losse kanalen geoptimaliseerd hoefden te worden.

Organische vindbaarheid verbeteren

Nu Google Analytics, Google Adwords en alle feedmarketingkanalen zijn geoptimaliseerd is SDIM gestart met het verbeteren van de organische vindbaarheid. Voor onlinedeurbeslagshop.nl heeft SDIM de drie bouwstenen van de website (techniek, content en populariteit) actief onderhouden, maar daarnaast ook de resultaten van het SEO-proces gemonitord en gewaarborgd. Dit alles om structurele SEO en duurzame vindbaarheid te realiseren. Zoekmachine-optimalisatie is een proces in beweging. Voor een blijvende vindbaarheid moet de website up-to-date blijven met:

- de criteria van Google
- het zoekgedrag van klanten
- de bewegingen van de concurrenten.

Resultaat: omzet met 937% toegenomen

Hoe succesvol het stapsgewijs uitbouwen en doorvoeren van alle online verbeteringen is, blijkt wel uit de cijfers. Zo is sinds de start van de samenwerking het conversiepercentage van de website van 1,17% bijna verdubbeld naar 2,08%. De omzet is met maar liefst 937% toegenomen. In 2015 is een omzetstijging van 109% ten opzichte van 2014 behaald

Toekomst

Maar de ambities van zowel onlinedeurbeslagshop.nl als SDIM zijn nog groter. In de komende maanden zijn wij druk bezig met het verder optimaliseren van de online marketingstrategie.

“Het succes van onze samenwerking zit hem vooral in het vertrouwen dat wij in SDIM hebben. Zij weten als geen ander wat er speelt en leeft in de online marketing industrie en op welke zaken wij ons als webshop moeten richten om deze succesvolle lijn voort te blijven zetten. Hierdoor kunnen wij samen snel schakelen en blijven wij de markt altijd net één stapje voor” Jan de Wagt, oprichter onlinedeurbeslagshop.nl

Wilt u net als onlinedeurbeslagshop.nl een rendabel resultaat uit vergelijkings-sites of wilt u advies over welk platform het meest geschikt is voor uw webshop? Neem dan vrijblijvend contact op met S&D Interactive Media via 023-7114401 of stuur een e-mail naar contact@sdim.nl.

Copyright

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van S&D Interactive Media worden verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, offset, fotokopie of microfilm of in enige digitale, elektronische, optische of andere vorm of (en dit geldt zo nodig in aanvulling op het auteursrecht) het reproduceren ten behoeve van een onderneming, organisatie of instelling of voor eigen oefening, studie of gebruik welk(e) niet strikt privé van aard is of voor het overnemen in enig dag-, nieuws- of weekblad of tijdschrift (al of niet in digitale vorm of online) of in een RTV-uitzending. Onder deze disclaimer valt ook het per email doorsturen van dit document of het hergebruiken van passages anders dan voor diegene waarvoor zij oorspronkelijk is bedoeld.