



Dutch Search Awards 2018

Brookz & SDIM: Hoe we SEO hebben ingezet om verkoopproposities met 292% te zien stijgen

Copyright 2018

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van S&D Interactive Media worden veelevoudigd 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.

Dutch Search Awards 2018

Brookz & SDIM - Hoe we SEO hebben ingezet om verkoopproposities met 292% te zien stijgen

Organisch zoekverkeer met 579% gestegen, omzet stijgt met 292%

- Vooral unieke content levert belangrijke bijdrage aan succesvolle SEO-strategie.
- Interne- en externe linkstrategie zorgt voor succesvolle partnerships.
- Concurrentieanalyse levert belangrijk strategisch marketing inzicht op.

Brookz

Brookz is met ruim 20.000 ondernemers, investeerders en adviseurs het grootste overname- en financieringsplatform van Nederland. Brookz is 100% onafhankelijk en brengt sinds 2007 ondernemers, investeerders, financiers en adviseurs direct met elkaar in contact. In de afgelopen 10 jaar zijn er via Brookz ruim 2.300 transacties succesvol tot stand gebracht.

De uitdaging

In de zomer van 2017 benaderde Brookz SDIM met de vraag of het mogelijk was om het organische zoekverkeer naar de pagina “/bedrijf-verkopen” te vergroten. Eerdere proefperioden in het verleden bleken niet rendabel voor Brookz. Maar Brookz bleef ervan overtuigd dat het mogelijk moest zijn om meer potentiële verkopers te stimuleren om een anoniem profiel op de website aan te maken en wilde dat nu, in samenwerking met SDIM, nogmaals testen.

SEO-onderzoek

Om kwalitatieve traffic te genereren en een goede vindbaarheid binnen de organische zoekresultaten te realiseren is SDIM het project gestart met het uitvoeren van een uitgebreid onderzoek. Daarin is gekeken naar zowel de zoektermen als de concurrentie en de online strategie die Brookz op dat moment hanteerde.

De belangrijkste bevindingen uit het onderzoeksrapport waren:

- De landingspagina bevatte vooral algemene content over het onderwerp ‘bedrijf verkopen’ en deze tekst was zo generiek opgesteld dat deze als niet-relevant door de doelgroep kon worden beschouwd.
- De rest van de website bevatte weinig interne links die verwezen naar de landingspagina. Waardoor de ‘bedrijf verkopen’ pagina laag stond in de hiërarchie van de interne linkstructuur.
- En uit de concurrentieanalyse kwam duidelijk naar voren welke zoekvraag concurrenten op hun websites beantwoorden. Brookz is de specialist in bedrijfsovernames, alleen diende hier online nog een goede eigen content-strategie voor uit te werken.

Op basis van deze bevindingen luidde het advies van SDIM als volgt:

Om als Brookz het verschil te kunnen maken binnen de organische zoekresultaten moet er unieke content geproduceerd worden op basis van zoekintentie afgestemd op de zoekvraag van de gebruiker.

Unieke content is vervolgens het toverwoord geweest voor alle vervolgvactiteiten binnen het SEO-project. Daarnaast moest de techniek in orde staan en alles snel en foutloos kunnen worden geïndexeerd. T.o.v. de concurrentie moest er ook flink aan meer online autoriteit worden gewerkt.

Content die het verschil maakt

Zo is onder andere aan de hand van de resultaten uit het keywordonderzoek nieuwe content gecreëerd, waaronder een volledig nieuwe tekst voor de landingspagina. In plaats van een algemene tekst te plaatsen kwam SDIM met het idee om een stappenplan te schrijven en dat op de pagina te publiceren. In het stappenplan wordt beschreven op welke wijze ondernemers op een gemakkelijke manier succesvol hun bedrijf kunnen verkopen.

Daarnaast heeft het team van SDIM nieuwe (secundaire) onderwerpen aangedragen. Zo werd er content gecreëerd gerelateerd aan 'bedrijf verkopen' en specifiek per doelgroep van het onderwerp geschreven.

Enkele pagina's die hieruit zijn voortgekomen:

- <https://www.brookz.nl/bedrijf-verkopen/bedrijf-verkopen-belasting>
- <https://www.brookz.nl/bedrijf-verkopen/bedrijf-met-schuld-verkopen>
- <https://www.brookz.nl/bedrijf-verkopen/5-tips-om-je-bedrijf-te-verkopen>

Deze pagina's zijn vervolgens gekoppeld onder de URL '/bedrijf-verkopen' om de hiërarchie van de website seo-technisch beter te structureren en de (interne) autoriteit te vergroten van de primaire pagina.

Linkstrategie

Naast deze koppelingen heeft SDIM vervolgens ook gekeken naar zowel de interne- als de externe linkstrategie. Door onder andere interne links te plaatsen van gerelateerde artikelen over bedrijfsverkoop, kwam de pagina /bedrijf-verkopen hoger in de hiërarchie te staan van de interne linkstructuur.

Enkele voorbeelden van interne links op andere pagina's die allemaal zijn gekoppeld aan de anker tekst 'verkoop van een bedrijf':

- <https://www.brookz.nl/kennisbank/bedrijf-verkopen/zit-uw-opvolger-al-in-het-bedrijf>
- <https://www.brookz.nl/kennisbank/bedrijf-verkopen/de-nieuwe-trend-verkopers-met-ambitie>
- <https://www.brookz.nl/kennisbank/bedrijf-verkopen/veel-geld-in-de-markt>

Maar het creëren van deze links en het plaatsen van unieke content op de website was uiteraard niet voldoende. Mede dankzij de inzichten uit de uitgebreide linkprofielanalyse heeft SDIM het linkprofiel verbeterd en zijn er ook autoritaire linkpartners aangedragen. Met enkele van deze partners is Brookz een samenwerking aangegaan, wat heeft geresulteerd in een aantal zeer succesvolle gastblogs en externe vermeldingen over Brookz.

Door Content Marketing als onderdeel van SEO in te zetten, hoefde Brookz niet voor gastblogs te betalen. Enkele voorbeelden van deze samenwerkingen:

- <https://www.consultancy.nl/nieuws/14680/bedrijfsverkopten-in-mkb-markt-laten-weer-stijgende-lijn-zien>
- <https://www.investeerders.nl/pre-exit-meer-opleveren-dan-directe-verkoop-bedrijf/>
- <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2017/11/08/accountant-geschikte-kwartiermaker-bedrijfsverkoop/>

Resultaat: organisch zoekverkeer met 579% gestegen, conversie stijgt met 292%

Door alle SEO onderdelen (content, techniek en linkbuilding) in één strategie uit te voeren kwam er al snel. Al na enkele maanden na de start van het project zijn de resultaten die zijn behaald indrukwekkend te noemen.

Samengevat

Paginaweergaven (/bedrijf-verkopen) uit organisch verkeer:

Periode: 1-okt-2017 - 30-jun-2018 vs 1-okt-2016 - 30-jun-2017.

Resultaat: +400,66%

Bestemmingspagina's uit organisch verkeer:

Periode: 1-okt-2017 - 30-jun-2018 vs 1-okt-2016 - 30-jun-2017.

Resultaat: +579%

Totaal doorklikken naar conversiepunten

Doorklikken van de pagina /bedrijf-verkopen naar conversie pagina's zijn enorm gestegen. De volgende doorklikken zijn als resultaat gemeten; Doorklikken naar /memberships, /profiel-plaatsen/tekoop, /profiel-plaatsen/gezocht en /waardebepaling pagina.

Periode: 1-okt-2017 - 30-jun-2018 vs 1-okt-2016 - 30-jun-2017.

Resultaat: +538,1%

Omzet

Omzet wordt bij Brookz uitgerekend als 1 verkooppropositie van een ondernemer. Aan het einde van de SEO campagne is de omzet per verkooppropositie per maand berekend. Brookz gaf in percentage de volgende omzetstijging per maand aan aan het einde van het SEO-traject t.o.v. het begin van het traject.

Resultaat: +292%

Brookz aan het woord over SDIM

Brookz: "De resultaten spreken voor zich. Door het inzetten van alle seo-facetten heeft SDIM ervoor gezorgd dat onze organische vindbaarheid extreem is verbeterd en dat heeft geleid tot aanzienlijk meer resultaat. Zo worden er inmiddels beduidend meer verkoopproposities geplaatst en worden we veel vaker gebeld door verkopende ondernemers. Na de samenwerking met SDIM is de omzet met 92% gestegen (groei in verkoopproposities per maand). En dat zonder de inzet van Google Ads."