



Hoe E-engineers door inzet van SEO & advertising pagina één posities in Google behaalde en relevante leads en opdrachten binnenhaalde

Over E-engineers

E-engineers is een dienstverlenend bedrijf met uiteenlopende expertises op het gebied van softwareontwikkeling. IT-specialisten, senior architecten, analisten en ontwerpers zijn in staat om slimme en innovatieve oplossingen te leveren om bedrijven een voorsprong te geven in de alsmare groeiende markt. E-engineers heeft een Nederlandse vestiging in Den Haag en een ontwikkelingscentrum in Sint-Petersburg.

De uitdaging

Voordat het traject bij SDIM van start ging was de website van E-engineers erg verouderd, zowel qua content als gebruiksvriendelijkheid en er was nog geen Nederlandse versie. De ambitie was daarom om een SEO-technisch sterke basis te leggen voor de Nederlandse website. Daarnaast was er geen doordachte strategie om leads op de Nederlandse markt te genereren. Daarom werden er, naast SEO, ook pijlen gericht op Google Ads Search en LinkedIn advertising.

De aanpak

Doelstelling

De doelstelling van E-engineers en SDIM was leadgeneratie verbeteren door het creëren van relevante en organisch goed vindbare pagina's op basis van een doordacht zoektermen onderzoek en door het effectief inzetten van LinkedIn advertising en Google Ads Search.

Technische SEO & migratie

Op voorhand zijn er technische vereisten opgesteld voor de nieuw nog te ontwerpen website. Er was nauw contact tussen het ontwikkelteam in Rusland en de SEO specialist, om gedurende de realisatie en livegang de website technisch zo optimaal mogelijk te krijgen.

Zoektermen onderzoek

Aan de hand van het zoektermen onderzoek is achterhaald wat de zoekvraag is van E-engineers doelgroep. Daar zijn vervolgens diverse pagina's en whitepapers voor opgesteld. Het zoektermen onderzoek heeft daarnaast de basis gevormd voor de URL-structuur van de nieuwe website.

Concurrentieanalyse

De Nederlandse markt was nieuw voor E-engineers. Door te achterhalen hoe concurrenten zich positioneren en relevant verkeer binnenhalen, is vastgesteld welke kanalen passen bij het DNA van E-engineers. Aan de hand van deze analyse is er gekozen om met diverse platformen samenwerkingen aan te gaan en E-engineers zo in de markt te positioneren.

Autoriteit

De samenwerkingen moesten er eveneens aan bijdragen dat de autoriteit van E-engineers toenam, aangezien we te maken hadden met een nieuwe site zonder autoriteit of basis uit het verleden.

De resultaten

SEO

Dankzij inzet op de SEO-facetten content, techniek en autoriteit neemt het verkeer naar de website toe en maakt E-engineers gebruik van enkele belangrijke platformen voor leadgeneratie en tenders.

Non-branded verkeer nam toe met 200% en er zijn pagina één posities vergaard op belangrijke zoektermen omtrent software ontwikkeling outsourcing.

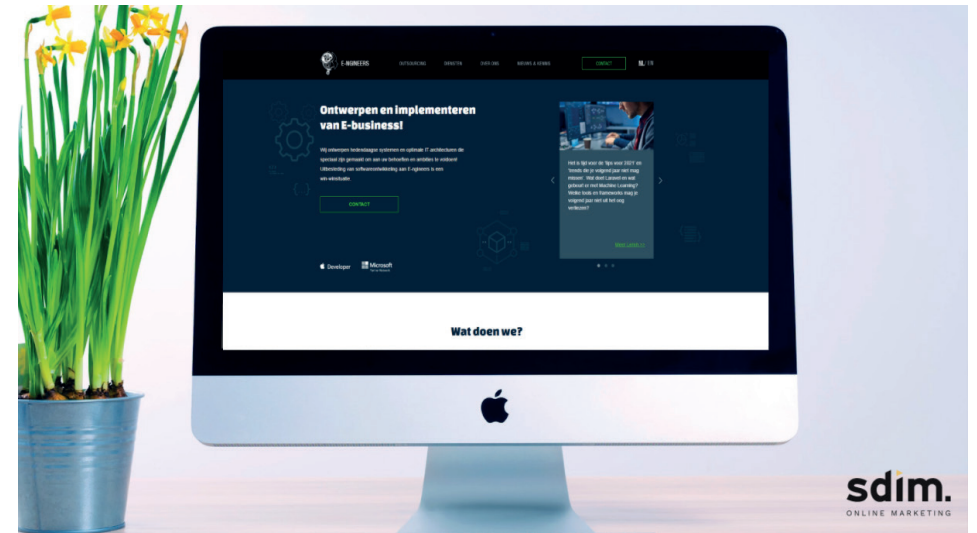
De website staat er SEO-technisch goed voor en de autoriteit van de website steeg. Daarnaast realiseerden verwijzende websites een toename van 8% in gebruikers.

LinkedIn advertising

Om het toegenomen relevante organische verkeer aan te vullen, is er gebruik gemaakt van LinkedIn advertising en Google Ads Search. Om body te geven aan het LinkedIn account van E-ngeineers is in eerste instantie de doelgroep van E-ngeineers benaderd met een interactieve campagne gericht op het verkrijgen van volgers en de organische post frequentie is omhooggebracht door te werken met een doordachte organische contentkalender. De volgende stap was het targeten van de relevante doelgroep met een lead generation (download whitepaper) campagne.

“Online leadgeneratie heeft het afgelopen jaar een enorme vlucht genomen. Telemarketing is uit, online is in. Maar overschat het niet. Het is niet zo dat je de leads op een presenteerblaadje krijgt aangereikt. Het blijft een enorme inspanning vergen om leads in deals te transformeren. Je zult écht continu bovenop de materie moeten blijven zitten. Ook hier geldt: voor niets gaat de zon op. Een partner als SDIM is een goede partij om je hiervoor scherp te maken en te houden.”

Hans Peeters
Salesmanager
E-ngeineers



200%
Organisch non-branded verkeer nam toe met 200%

#1
Er zijn pagina één posities in Google vergaard

Leads
Veel relevante leads en opdrachten binnengehaald via leadgeneratie