

1E KWARTAAL 2024



INTERNET MARKETING
GEMAK

WAAR STAAT DAT?

SOCIAL MEDIA	2
CONTENT MARKETING & SEO	4
LEDENWERVING	9
EMAIL MARKETING	10
EEN STRATEGISCH PARTNER.....	11

SOCIAL MEDIA

Kanaal	Impressies vorig jaar	Doel dit jaar
Facebook	39.024	50.000+
Instagram	19.000	30.000+
Pinterest	1.1 miljoen	1.5 miljoen

FACEBOOK

Vorig jaar hebben we consequent minimaal één bericht per week geplaatst op het hoofdkanaal van Dutch Quality Gardens. Dit kwartaal willen we onderzoeken wat er gebeurt als we minimaal twee berichten per week plaatsen.

Doel: Verhogen impressies en betrokkenheid

Actie: Minimaal 2 berichten per week plaatsen (en reageren op reacties)

Tijd per maand: 4 uur

INSTAGRAM

Voor Instagram geldt hetzelfde verhaal. We willen onderzoeken welke impact het heeft als we meer berichten plaatsen.

Doel: Verhogen impressies en betrokkenheid

Actie: Minimaal 2 berichten per week plaatsen (en reageren op reacties)

Tijd per maand: 4 uur

PINTEREST

Dit kwartaal willen we gebruiken om te onderzoeken en testen wat voor soort pins (Pinterest berichten) het beste werken.

Doel: Verhogen impressies en bezoekers naar de website.

Acties: Analyseren beste pins van vorige jaar. Testen en plaatsen nieuwe pins.

Tijd per maand: 1.5 uur

EMPLOYMENT BRANDING

Om DQG als werkgever meer in het zonnetje te zetten zullen we op basis van de input vanuit Marc en onze leden werken aan de employment branding.

Doel: Versterken van ons merk als werkgever

Acties: Plaatsen foto's en leuke berichten over ons werk (als hovenier bij DQG).

Risico: We hebben input nodig van onze leden, Marc en het bestuur om dit op te kunnen pakken.

CONTENT MARKETING & SEO

Wat	Vorige jaar	Doel dit jaar
Vertoningen in Google	2.8 miljoen	3 miljoen +
Bezoekers uit Google	96.000	125.000 +
Posities	3.455	5.000+

LOKALE VINDBAARHEID

We zijn vorig jaar gestart met het verbeteren van de lokale vindbaarheid; de resultaten hiervan zijn met jullie gedeeld. We hebben ook getest wat er gebeurt met onze lokale vindbaarheid als we regionale pagina's aan de hoofdsite toevoegen. De resultaten zijn positief, dus we willen hier graag mee verdergaan.

Doel: Verhogen impressies en klikken op lokale zoekopdrachten

Acties:

- Pagina op hoofdsite verbeteren: Hovenier Zeeland
- Pagina op hoofdsite verbeteren: Hovenier Venlo
- Pagina op hoofdsite verbeteren: Hovenier Maastricht
- Pagina op hoofdsite verbeteren: Hovenier Breda
- Pagina op hoofdsite verbeteren: Hovenier Zeist
- Nieuwe pagina op hoofdsite: Hovenier Arnhem
- Nieuwe pagina op hoofdsite: Hovenier Apeldoorn
- Nieuwe pagina op hoofdsite: Hovenier Nijmegen
- Nieuwe pagina op hoofdsite: Hovenier Roermond
- Nieuwe pagina op hoofdsite: Hovenier Maarssen
- Nieuwe pagina op hoofdsite: Hovenier Roermond
- Nieuwe pagina op hoofdsite: Hovenier Veenendaal

Tijd voor dit kwartaal: 15 uur

LAAGHANGEND FRUIT

Om de eerste sprongen binnen de organische posities van Google te maken, hebben we voor dit kwartaalplan een Quick Win-analyse uitgevoerd. We hebben gekeken naar de pagina's met het hoogste potentieel. We letten daarbij op de huidige positie, het potentiële (extra) verkeer en de intentie van de zoeker.

Doel: Verhogen van huidige posities

Pergola

32.000 zoekopdrachten per maand | Huidige positie 19

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Herschrijven en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Beukenhaag snoeien

19.000 zoekopdrachten per maand | Huidige positie 29

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Herschrijven en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Omderhoudsvrije tuin

1.200 zoekopdrachten per maand | Huidige positie 13

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Herschrijven en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Tijd voor dit kwartaal: 4,5 uur

RECRUITMENT

Hoewel de druk op nieuw personeel bij de meeste leden eraf is, mogen we wat we al 'gewonnen' hebben niet verloren laten gaan. Daarom staat dit kwartaal opnieuw de werving op de agenda, en dan vooral het verder verbeteren van onze posities in Google.

Doel: Verhogen van huidige posities

Vacature hovenier

350 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie 16*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Herschrijven, herinrichten en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature tuinontwerper

150 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature hovenier Limburg

20 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature hovenier Steenbergen

20 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature hovenier Ochten

20 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature hovenier Zeeland

20 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature hovenier Appeltern

20 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature hovenier Overijssel

20 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature hovenier Overloon

20 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature hovenier Wijk bij duurstede

20 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Vacature hovenier Utrecht

20 zoekopdrachten per maand | *Huidige positie -*

- SEO-concurrenten content analyse (huidige top 10 in Google)
- Schrijven, herinrichten vacatures en optimaliseren van de pagina
- Optimaliseren intern linkprofiel

Tijd voor dit kwartaal: 16,5 uur

LEDENWERVING

Het bestuur heeft verzocht om een Meta-adverteercampagne op te starten. Het is momenteel nog niet mogelijk om een dergelijke campagne te initiëren. De reden hiervoor is dat de strategie eerst helder moet zijn en er een specifieke bestemming moet zijn waar we potentiële leden naartoe kunnen leiden. De ledensite zal hierbij als platform dienen, maar vereist de nodige voorbereidingen.

Wat houdt dit in?

Wij adviseren de website verder af te stemmen op potentiële leden. Dit betekent dat de inhoud van alle pagina's meer nadruk dient te leggen op de voordelen van aansluiting bij onze coöperatie. Omdat de website momenteel te algemeen is, raden we aan deze te herstructureren om onze doelgroep effectiever te bereiken.

Doel: Onderzoek hoe DQG-hoveniers klaargemaakt kan worden om te adverteren.

Acties:

- Inventariseren bruikbare informatie over deelname DQG
- Analyse van de huidige pagina's (hoe kan dit meer gericht worden op een potentieel lid?)

Hebben wij ideeën opgedaan dan zullen we dit met jullie delen

- Overleg Marc en Sebastiaan

Tijd voor dit kwartaal: 3 uur

EMAIL MARKETING

Onze nieuwsbriefleden zijn van ons gewend iedere maand een inspirerende tuin nieuwsbrief te krijgen. Dit blijven we ook dit jaar doen.

Doel: Betrokken houden van onze nieuwsbriefleden

ACTIES

- Copywriting & Design | Nieuwsbrief januari
- Copywriting & Design | Nieuwsbrief februari
- Copywriting & Design | Nieuwsbrief maart

Tijd voor dit kwartaal: 3,5 uur

Naast het betrokken houden van onze huidige leden willen we natuurlijk meer mensen bereiken. We doen dit door het tonen van slimme pop-ups.

	Impressies	Leads
Vorig jaar	92.404	1379
Doel dit jaar	150.000	2000+

Om meer nieuwsbriefabonnees (en daarmee potentiële klanten) aan ons te binden, willen we elke pop-up testen door middel van een A/B-test. Dit houdt in dat bezoekers willekeurig worden verdeeld om twee verschillende versies van de pop-up te zien. Nadat beide varianten voldoende zijn vertoond, kunnen we vaststellen welke versie het effectiefst is.

Acties: 5 nieuwe pop-ups en het opzetten van 10 verschillende A/B tests.

Tijd voor dit kwartaal: 3 uur.

EEN STRATEGISCH PARTNER

Als strategisch partner houden we al onze leden betrokken en de cijfers nauwlettend in de gaten.

De volgende terugkerende taken worden daarvoor opgepakt.

BEHEER & ONDERHOUD

Van het updaten van de website, het monitoren van de status van onze websites tot het plaatsen van nieuwe tuinvoorbeelden.

-  2 uur per maand

UPDATE DASHBOARD

Het nauwlettend in de gaten houden van de cijfers, ontwikkelingen en het bijhouden van ons dashboard

-  1 uur per maand

MAANDELIJKS OVERLEG

Iedere maand een strategisch overleg tussen Ilse en Marc.

-  1 uur per maand

KWARTAALSTRATEGIE

Samen met Marc stelt Internet Marketing Gemak ieder kwartaal een nieuw kwartaalplan voor.

-  4 uur per kwartaal

LEDENBIJEENKOMST

Internet Marketing Gemak zal aanwezig zijn bij de ledenbijeenkomst en onze leden bijpraten over alle ontwikkelingen.

-  5 uur per bijeenkomst (voorbereiding, reistijd en presentatie)

INTERNE NIEUWSBRIEF

Internet Marketing Gemak zal aanwezig zijn bij de ledenbijeenkomst en onze leden bijpraten over alle ontwikkelingen.

-  3 uur per kwartaal

HULP & SUPPORT VAN ONZE LEDEN

Als team krijgen wij regelmatig vragen van onze leden. Leden vinden dit erg prettig en weten dat ze altijd en met elke vraag dan ook bij ons terecht kunnen. Uiteraard proberen wij dit wel te beperken tot marketing gerelateerde vragen.

-  2 uur per maand