

# KWARTAALPLAN



KWARTAAL 4 | 2023



INTERNET MARKETING  
**GEMAK**

# WAT VIND JE WAAR?

---

LOKALE VINDBAARHEID .....	2
RECRUITMENT .....	4
UITBREIDING TOOLKIT.....	4
MANAGEMENT & BETROKKENHEID.....	5
TERUGKEREND.....	6
BEHEER, ONDERHOUD & SOCIAL MEDIA.....	6
EVALUATIE & STRATEGIE.....	6
MAANDELIJKS OVERLEG .....	6
KWARTAALSTRATEGIE.....	6
LEDENBIJeenKOMST .....	6

# LOKALE VINDBAARHEID

Al langer hebben onze leden aangegeven het vervelend te vinden lokaal niet goed vindbaar te zijn. Hoewel hier een bewuste keuze voor is gemaakt, zijn we er als coöperatie voor onze leden.

Daarom staat dit kwartaal in het teken van de lokale vindbaarheid.

Dit houdt in dat zowel de website van ieder lid als de algemene website volledig onder handen wordt genomen.

De volgende acties zullen we daarvoor oppakken.

## SEO AUDIT & ANALYSE

Iedere miniwebsite wordt grondig geanalyseerd. We beginnen met een positie analyse (om ons startpunt te bepalen) en vervolgens brengen we alle potentiële verbeterpunten in kaart.

## LOKAAL ZOEKWOORDEN ONDERZOEK

Voor ieder lid zal er een klein zoekwoorden onderzoek gedaan worden om te kijken hoe we de optimalisatie het beste kunnen aanpakken.

## LOKALE PROMOTIE

We onderzoeken vanuit diverse perspectieven hoe we de lokale vindbaarheid kunnen verbeteren. De geïdentificeerde kansen worden in kaart gebracht en ingezet als basis voor de strategie van het eerste kwartaal van 2024.

## INTERNE LINKBUILDING

Elke pagina op het internet genereert waarde. Deze waarde wordt door een vernieuwde interne linkstructuur benut om elke minisite te promoten.

Ter illustratie:

Als we in de tekst spreken over de regio Ochten, dan zullen we 'Ochten' laten verwijzen naar een van onze regiopagina's of naar de website van de Lingebrug.

## NIEUWE LANDINGSPAGINA'S

Vanuit het zoekwoordonderzoek zullen alle leden enkele suggesties ontvangen voor nieuwe landingspagina's.

Laten we de website van Hans Linders als voorbeeld nemen. Hier zijn enkele zoekwoorden, hun zoekvolume en concurrentie

Zoekwoord	Zoekvolume	Concurrentie
Hovenier Sittard	90	21
Tuinonderhoud Sittard	20	34
Tuinaanleg Sittard	20	19
Hovenier Roermond	110	23
Tuinaanleg Roermond	20	19

Per lid zullen we de gele website optimaliseren en 1 tot 2 nieuwe landingspagina's toevoegen. Eventueel kan ervoor gekozen worden om dit in het volgende kwartaal terug te laten komen.

# RECRUITMENT

Vorig kwartaal is er geïnventariseerd welke opleidingen er beschikbaar zijn in Nederland. Dit kwartaal willen we deze lijst delen met onze leden met de vraag wie er contactpersonen kent binnen deze opleiding.

Idee is dan om Marc contact op te laten nemen (of de hovenier zelf) om de relatie te versterken en onderzoek te doen naar de mogelijkheden.

## ANDERE IDEEËN DIE NOG NIET DOOR IEDEREEN ZIJN OPGEPAKT

- Stickers op de bus
- LinkedIn op hiring zetten
- Vacatures op grootste sites plaatsen

# UITBREIDING TOOLKIT

Enkele leden hebben verzocht om een flyer te maken voor het tuinonderhoud. We zullen een sjabloon ontwikkelen die voor ieder lid te gebruiken is.

# MANAGEMENT & BETROKKENHEID

---

Om de voortgang te bewaken en onze leden betrokken te houden bij alle acties die we doen is er een managementdashboard en een interne nieuwsbrief in het leven geroepen.

## DASHBOARD

Er is een nieuw dashboard gemaakt en deze zal per maand bijgewerkt worden.

## INTERNE NIEUWSBRIEF

Ilse zal alle leden op de hoogte brengen en houden van alle ontwikkelingen.

## SLAGINGSPERCENTAGE

Om de kwaliteit van onze leads te bewaken wordt er per kwartaal een totaaloverzicht (per hovenier) van alle binnengekomen leads gedeeld.

# TERUGKEREND

---

## BEHEER, ONDERHOUD & SOCIAL MEDIA

Taken die ieder kwartaal terugkomen zijn het onderhoud en het beheer van alle websites. Hieronder valt ook het plaatsen van nieuwe tuinvorbeelden en social media.

## EVALUATIE & STRATEGIE

Ieder kwartaal wordt afgesloten met een evaluatie- en strategiesessie. Tijdens deze sessie evalueren we de voortgang, vieren de resultaten en bespreken de strategie voor het volgende kwartaal.

## MAANDELIJKS OVERLEG

Om meer structuur en focus aan te brengen in alle acties die we doen, zullen Marc en Ilse iedere maand een overleg hebben. Tijdens dit overleg bespreken ze de stand van zaken en eventuele verbeterpunten.

## KWARTAALSTRATEGIE

Marc en het bestuur wordt verzocht om ideeën, wensen of behoeftes voor het volgend kwartaal uiterlijk in de 2<sup>e</sup> week van juni aan te leveren bij Sebastiaan. Sebastiaan zal aan de hand van alle ontvangen input en natuurlijk de cijfers, een nieuw kwartaalplan vormgeven en presenteren.

## LEDENBIJEENKOMST

Sebastiaan en Ilse zullen beide betrokken zijn op de ledenbijeenkomst.