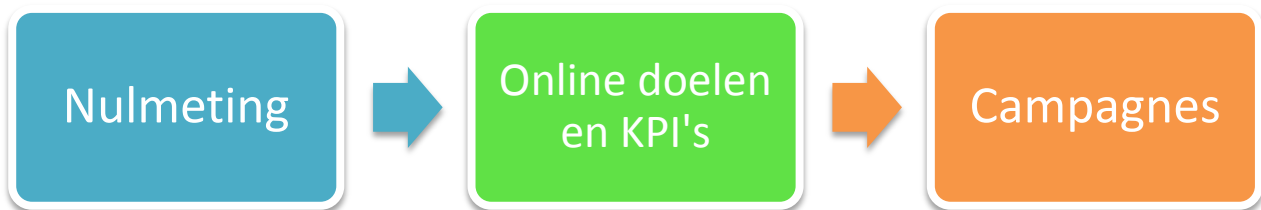


## GoalGorilla Internet Strategy - Werkwijze

GoalGorilla is een internet strategie bureau. De interactie tussen online marketing, webdesign en web analytics is onze specialiteit. De online doelen van onze klanten staan bij ons centraal.

Onze werkwijze kenmerkt zich door een doelgerichte, bedrijfskundige aanpak. Eerst bekijken we de huidige situatie in een **nulmeting**. Zo weten we waar de klant nu staat en waar de kansen liggen. Vervolgens vertalen we de kansen naar **online doelstellingen** en bijbehorende meetwaarden. Deze meetwaarden zijn de **KPI's**, wat staat voor Key Performance Indicatoren. Nu de gezamenlijke doelstellingen helder zijn kunnen wij afgerekend worden op onze prestaties. Laatste, maar niet minder belangrijke stap is het inzetten van de online marketing campagnes waarmee we de eerder vastgestelde doelstellingen realiseren.

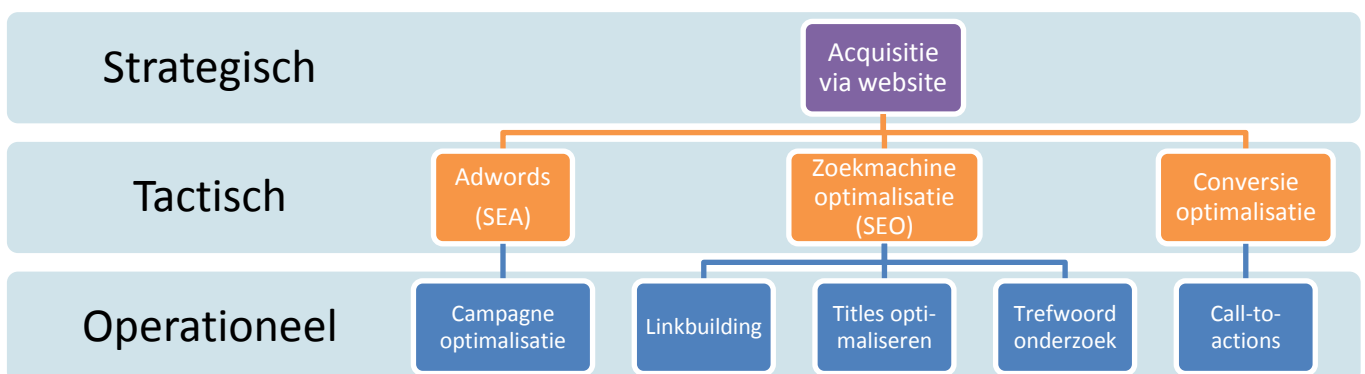


Figuur 1 – Online marketing werkwijze.

### Voorbeeld plan van aanpak

De mogelijkheden in online marketing zijn divers. Om het overzicht te bewaren maken we duidelijk onderscheid in strategische, tactische en operationele werkgebieden.

Naast informeren staat in dit voorbeeld acquisitie via de website centraal. We gaan de vindbaarheid verhogen door de site titles te optimaliseren, linkbuilding toe te passen en aansluiting zoeken bij de doelgroep middels een trefwoord onderzoek. De Adwords campagne wordt geoptimaliseerd naar kosten en opbrengsten. Tegelijkertijd verhogen we het conversie percentage (percentage bezoekers dat een gewenste actie uitvoert) door de online communicatie met de klant te verbeteren (call-to-actions).



Figuur 2 – Voorbeeld plan van aanpak op Strategisch, Tactisch en Operationeel niveau.

## Alternatieven: het belang van een nulmeting en doelstellingen

Het online marketing plan geschetst op voorgaande pagina is slechts één van de vele mogelijke scenario's. Heel veel is afhankelijk van de huidige situatie. Antwoord op vragen zoals 'wat zijn de huidige verkeersbronnen?' en 'hoe is de huidige website interactie?' zijn essentieel. Het is mogelijk dat de SEO reeds goed in orde is en dat de focus moet zijn op website interactie. Misschien zijn de aanmeldingen via de website niet de enige doelstelling, maar moet gekeken worden naar naamsbekendheid en klantenbinding. Het inzetten van een blog gecombineerd met social media is dan een betere keus dan combinaties van SEO en adverteren.

Kortom, een nulmeting gevolgd door een gezamenlijk overleg over doelstellingen is zeer belangrijk voor een geslaagd online marketing strategie.

## De kosten

GoalGorilla hanteert scherpe tarieven. We werken zoveel mogelijk met prestatie overeenkomsten. Zo hebben we een nog sterker belang bij het slagen van de campagnes.

- Een nulmeting opgevolgd door een doelstellingen meeting kost eenmalig **€675,-**
- Online campagnes vereisen sturing, daarom werken we daar met maandelijkse overeenkomsten. De kosten van een campagne hangen sterk af van de omvang en ambitie. Om een indicatie te geven: een gecombineerde campagne die bestaat uit SEO, AdWords en conversie optimalisatie kost ongeveer €300,- per maand.

## Grote projecten: offline / online totaal oplossing

Voor grote projecten werkt GoalGorilla samen met communicatie, reclame en ICT bureaus. Een coalitie van specialisten staat samen sterk als een integrale partner die op strategisch én operationeel niveau, **zowel offline als online** meedenkt en sterke campagnes realiseert. Op deze manier overstijgen we de scheiding tussen online en offline marketing. Hele interessante vragen komen zo binnen handbereik, bijvoorbeeld: "Wat is de impact van offline campagnes op de website?"

**GoalGorilla werkt met veel plezier aan een succesvolle en resultaat gerichte online positionering van uw organisatie!**