

## GoalGorilla – Promotie & Testing werkwijze

GoalGorilla is een internet strategie bureau. We onderscheiden ons door onze *user-centered* visie. De gebruikers van de online omgevingen van onze klanten staan bij ons centraal. De afdeling die zich bezighoudt met online marketing, analytics en conversie optimalisatie heet **Promotie & Testing**.

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 **doelstellingen** en bijbehorende meetwaarden. Deze meetwaarden zijn de **KPIs**, wat staat voor Key Performance Indicators. Nu de gezamenlijke doelstellingen helder zijn kunnen wij onze prestaties altijd verantwoorden. De laatste, maar niet minder belangrijke, stap is het inzetten van de **campagnes** waarmee we de eerder vastgestelde doelstellingen realiseren.

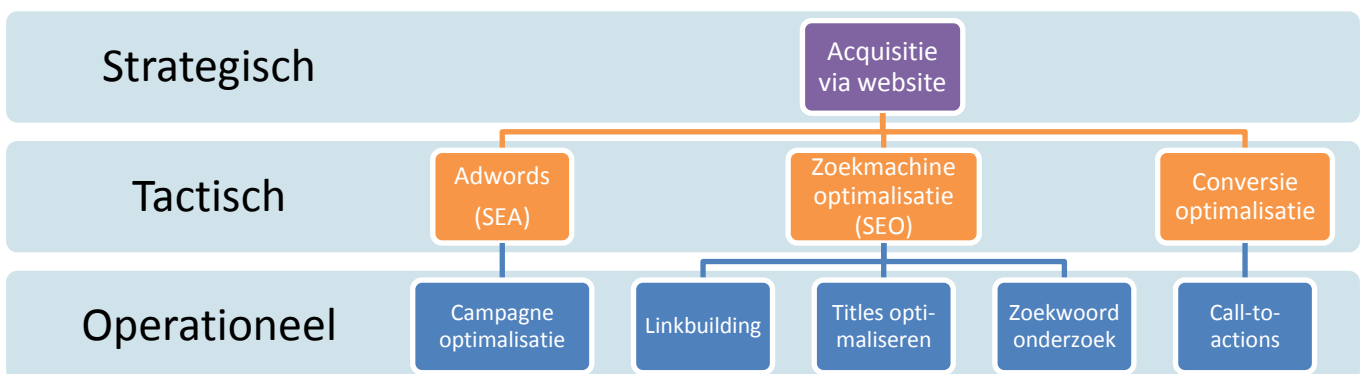


Figuur 1 – Werkwijze.

### Voorbeeld plan van aanpak

De mogelijkheden in online promotie 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 zoekwoord 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 (zogeneten call-to-actions).



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

## Alternatieven: het belang van een nulmeting en doelstellingen

Het plan van aanpak geschetst op voorgaande pagina is slechts één van de vele mogelijke scenario's. Alles is afhankelijk van de huidige situatie. Antwoord op vragen zoals 'wat zijn de trends in de huidige verkeersbronnen?' en 'hoe is de conversie per zoekwoord?' zijn essentieel. Het is mogelijk dat de SEO al prima in orde is en dat de focus moet zijn liggen op conversie optimalisatie. Misschien is acquisitie via de website niet de enige doelstelling, maar moet gekeken worden naar naamsbekendheid en klanten binding. 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 geslaagde online marketing strategie.

## De investering

GoalGorilla hanteert scherpe tarieven. We werken ook 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 AdWords en conversie optimalisatie kost ongeveer €500,- per maand.

## GoalGorilla werkt met veel plezier aan een succesvolle online positionering van uw organisatie!

**Heeft u vragen?** Aarzel dan niet om contact met ons op te nemen met **Mieszko Czyzyk**, managing partner Promotie & Testing.



**Mieszko Czyzyk**  
Managing partner  
Promotie & Testing

### Get connected!

- E-mail [mieszko@goalgorilla.com](mailto:mieszko@goalgorilla.com)
- Telefoon +31 6 49933767
- Skype mieszko\_tc
- LinkedIn [LinkedIn](#)
- Twitter [@goalgorilla](#)