

# Whitepaper

5 online marketing tips  
voor Fysiotherapiepraktijken



**Lieke**  
● ONLINE

# 5 tips

We gaan je leren wat je online moet doen voor jouw praktijk :)

Tegenwoordig speelt veel van het ondernemerschap zich online af. Veel mensen oriënteren zich vaak eerst via internet voordat ze tot een 'aankoop' overgaan en als ze wat kopen, doen ze dit online. Daarom is het in de huidige tijd bijna onmogelijk om op de markt te opereren zonder website of webshop. Nu is het maken van een website of webshop vaak niet een heel groot probleem, veel bedrijven besteden dit uit of doen dit zelf met gebruiksvriendelijke platformen als Weebly of Wordpress. Vaak komt daarna pas de vraag; 'Ik heb een website, en nu?'

Potentiële klanten komen niet zomaar naar je website, daar moet voor gewerkt worden. Hier komt dan ook de term 'online marketing' om de hoek kijken: de website moet goed vindbaar zijn in Google (SEO), misschien ga je aan de slag met AdWords (SEA) en adverteren op Facebook/Instagram.

Hier bevindt zich vaak het struikelblok voor bedrijven, hoe pak ik de online marketing aan?

**De online marketeers van Lieke hebben 5 tips op een rijtje gezet, zodat jij hiermee aan de slag kan.**

## 1. Maak een keuze uit de geschikte kanalen en kies een budget

Deze stappen klinken logisch, maar worden vaak afgeraffeld of overgeslagen. Toch zijn dit de belangrijkste stappen voordat je aan de online marketing strategie van jouw bedrijf begint. Allereerst moet je als bedrijf zijnde een keuze maken via welke kanalen je de website gaat promoten. Dit kan via SEO, SEA maar ook sociale media als Facebook, Instagram of LinkedIn. **Voor Fysiotherapiepraktijken is Facebook en in iets mindere mate ook Instagram geschikt.**

SEO optimalisatie is voordelig, maar de resultaten hiervan zie je pas terug op de lange termijn. SEA kost wel geld maar kan een snelle en effectieve manier zijn om snel een goede positie in Google te verwerven. Ook is het aan te raden om eerst te testen met verschillende kanalen. Om al je budget gelijk op te maken aan advertenties op Facebook en Google is niet de slimste manier. Vooral niet als je niet bekend bent met de kanalen of de verschillende methoden. Verdeel dus je budget over meerdere kanalen en analyseer welke het beste werken voor jouw bedrijf.

## 2. Sociale media goed inzetten

Sociale media blijft een moeilijk begrip voor sommige bedrijven en soms zetten bedrijven kanalen als Facebook verkeerd in. Het kan dan gaan over het posten van verkeerde en oninteressante inhoud maar ook over het plaatsen van teveel inhoud. Mensen spammen met inhoud die ze niet boeit, levert alleen maar irritatie op. De posts die je op Instagram of Facebook zet, moeten interessant zijn voor je doelgroep. Zo zorg je ervoor dat ze je pagina liken en deze blijven volgen. Een Facebook community van fans en betrokken personen kan een waardevol medium zijn om je diensten onder de aandacht te brengen. Hier moet alleen wel voor gewerkt worden, denk als bedrijf dus nu over wat interessante content kan zijn voor jouw doelgroep.

**Denk aan berichten over blessurepreventie, spier-/ gewrichtstraining.**

## 3. Kennis delen is leads verzamelen

Veel bedrijven beschikken over specialistische kennis en zijn expert op hun gebied. De fout die veel bedrijven vaak maken, is om deze kennis voor zichzelf te houden. Veel mensen zijn geïnteresseerd in informatie over hun klachten en gaan hier ook naar op zoek op het internet. Ondernemers die een BV willen oprichten, gaan eerst op zoek naar informatie over wat voor verplichtingen en kosten een BV precies met zich meebrengt. Mensen zijn bereid om gegevens op te geven om dit soort informatie te ontvangen. Het kan hier gaan om een e-mailadres of een telefoonnummer. Met deze gegevens kan weer een database opgebouwd worden en de e-mailadressen kunnen via een e-mailcampagne weer opgevolgd worden. Leadgeneratie op basis van kennisdeling dus.

## 4. Ik wil behandeld worden, en nu? Calls-2-action

Als je website goede inhoud bevat en gebruiksvriendelijk is, je sociale media relevante inhoud bevatten en AdWords is opgezet, krijg je veel bezoekers naar je website. Nu is het de bedoeling dat ze overgaan tot een actie, bijvoorbeeld het opnemen van contact. Zorg ervoor dat er duidelijke en opvallende call-2-actions op je websitepagina's vermeld staan. Een call-2-action is bijvoorbeeld een knop/button waar mensen op kunnen klikken met de tekst: 'Afspraak inplannen? Klik hier!'. Het moet de bezoekers van je website verleiden een actie te ondernemen. Deze actie kan van alles zijn: een offerte aanvraag of een product in het winkelmandje plaatsen. Wat je ten alle tijden wilt voorkomen is dat mensen een actie willen ondernemen zoals 'contact opnemen', de pagina niet snel genoeg kunnen vinden en je website weer verlaten. Een opvallende call-2-action zal mensen eerder verleiden tot een actie of afspraak dan een klein linkje verstopt ergens onderaan de pagina.

## 5. Online activiteiten analyseren

Een belangrijk onderdeel van online marketing is het analyseren van de online activiteiten. Het is zeer belangrijk dat je de website monitort via Google Analytics en Search Console. Met deze tools is namelijk te zien wat de bezoekers van je website doen op de site; welke pagina's ze bezoeken, welke pagina's het goed doen bij je bezoekers, hoelang ze op je site blijven en op welke pagina's ze de website verlaten. Zo kun je precies zien aan welke pagina's nog wat extra gewerkt moet worden.

Ook kun je, als je wat verder gevorderd bent, doelen instellen in Analytics en precies zien hoeveel contactaanvragen of afspraken de website de afgelopen maand heeft opgeleverd. Daarnaast kan je zien waar de conversies vandaan komen, uit bijvoorbeeld je Facebook advertenties. Zo kan je bijhouden welke kanalen het goed doen en het meeste geld opbrengen en welke kanalen je beter links kan laten liggen.

**Meer weten over het succesvol inzetten van online marketing?** Schakel Lieke in! Lieke heeft een koffer vol met kennis en ervaring over online marketing en marketingstrategieën. Allemaal uit eigen hand. We vertellen je graag wat onze visie is voor de online marketing van jouw bedrijf. Nodig ons uit voor een kop koffie en we bellen je a.s.a.p. voor een vrijblijvende afspraak.

BEL: 075 7718 609

[KLIK VOOR MEER INFORMATIE](#)

### DE KRACHT VAN LIEKE

Lieke regelt het voor je. Ze verdeelt het werk onder haar team van specialisten.

### SOCIAL MEDIA EXPERTS

Dag in dag uit online. Kennen het klappen van de zweep op o.a. Instagram en Facebook.

### ADVERTENTIE GOEROES

Wanneer en waar zet je jouw advertentiebudget in? Onze goeroes pakken dit voor je op.

### CONTENT CREATIEVEN

Creatieve geesten die voor jou de teksten schrijven die passen binnen de gestelde doelen.

### NIEUWSBRIEF NINJAS

Onze ninja's schrijven jouw nieuwsbrief en zorgen voor een relatie met jouw klanten.

### MARKETING VOLGENS PLAN

Duidelijke afspraken. Daar houden wij en onze klanten van. Samen volgen wij ons plan.

### WEBSITE BOUWERS

Ervaren website bouwvakkers kunnen jouw site aanpassen om gewenste doelen te behalen.