

Vaarwel fysieke winkel... Welkom nieuwe klanten!

Een bedrijf dat ooit begon als een kleine winkel in bouwmaterialen, is gegroeid tot een grote succesvolle online bouwmarkt met een uitgebreide webwinkel. Met vijf auto's (busjes en kleine vrachtauto's) op de weg worden iedere dag continu goederen afgeleverd bij klanten door heel Nederland. De Bouwmarktconcurrent verkoopt beter dan ooit, dankzij zoekmachine optimalisatie.

In het begin

De eigenaar van De Bouwmarktconcurrent is klein gestart en had een fysieke vestiging in Amsterdam waar consumenten bouwmarkt materialen konden aanschaffen. De concurrentie van de 'grote' bouwmarkten was op dat moment echter groot. De eigenaar wilde graag zijn marktpositie versterken en besloot daarom een website te lanceren om meer klanten aan te trekken. Kort daarna was "debouwmarktconcurrent.nl" geboren.

Natuurlijke zoekresultaten

Het echte positieve effect van de website was pas merkbaar nadat deze werd geoptimaliseerd voor zoekmachines. Doordat De Bouwmarktconcurrent via zoekmachines zoals Google veel beter wordt gevonden door potentiële klanten, gaan de zaken beter dan ooit. Tegenwoordig heeft De Bouwmarktconcurrent geen fysieke winkel meer in Amsterdam, maar een showroom voor de online shop. Alle sales vindt nu online plaats. De webwinkel trekt nu iedere maand rondom de 45 duizend bezoekers, waarvan 86 procent via zoekmachines binnenkomt. Slechts 10 procent van de bezoekers vanuit zoekmachines is via betaalde advertenties (SEA) binnengekomen. De overige 90 procent komt via de natuurlijke zoekresultaten (SEO) op de website.

Minder kosten, meer omzet

Door de aanpak met SEO Booster is de website geheel geoptimaliseerd voor een betere vindbaarheid in zoekmachines. Door deze investering zijn de advertentiekosten voor De Bouwmarktconcurrent tot een minimum gedaald, terwijl de omzet van het bedrijf is verveelvoudigd. Het bedrijf kan iedere maand rekenen op ongeveer 200 bestellingen waarvan meer dan 75% via de geoptimaliseerde natuurlijke resultaten binnenkomt. De eigenaar slaat drie vliegen in één klap: Tijdsbesparing, kostenbesparing en meer omzet. Dat is waar het allemaal om draait.



The screenshot shows the website 'de bouwmarkt concurrent' with a search bar, navigation menu (Home, Aanbiedingen, Bezorgin), and a list of product groups including Bouwmaterialen, CanDo Deuren, Gereedschap, Ladders, Lambriseringen, CanDo Lambrisering, Laminaat, Sanitair, Schuifdeuren, Verf, Zonwering, and Opruiming. There is also an 'EXTRA INFORMATIE' section with links to 'Actie Balterio laminaat', 'Actie Berryfloor laminaat', 'Actie Meister laminaat', and 'Actie Quickstep laminaat'. The contact information for Bouwmarktconcurrent BV is provided: Rosbayerweg 103, 1521 RW Wormerveer, 0900 - 6 900 900 (15 cent/min). A 'DEAL' badge is visible in the bottom left corner.

CanDo, ieder zijn persoonlijk

Met de verschillende lambrisering aan elke woonruimte een eigen. Het materiaal kan tegen een sto onderhoud en kan, zonder veel gewenste kleur worden geschil lambriseringen eenvoudig te mo

Door meerdere lambriseringpak soort te koppelen, bereikt u de Dankzij de ruime keus aan lambr plinten (apart verkrijgbaar) kunt precies zo maken zoals u wenst.

Lambriseringen Santiago ei Santiago bestaat uit strak vormg krijgt. De tussenstijlen en de sti montagekit op de schroten aang keuze erop en klaar is uw lambr

De lambrisering Havana geeft uw kraalschroten. Door te spelen m het geheel. Helemaal af maakt u verkrijgbaar). Beide lambrisering monteren.

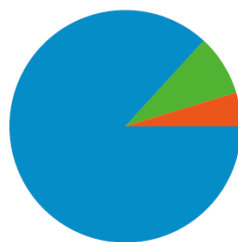
Aanbieding

CanDo Lambrisering Helsinki

De aanpak

Hoe zit dat optimalisatieproces nu in elkaar? Met het product SEO Booster is de website van De Bouwmarktconcurrent geanalyseerd. Hierop bracht ClearSense een advies uit ter verbetering van de zoekmachine vriendelijkheid van de website. Naar aanleiding van het advies heeft ClearSense ook de technische uitvoering op zich genomen. Na het technisch verbeteren van de website is wederom een meting verricht, om zo de resultaten van het optimalisatieproces inzichtelijk te maken.

Het gehele optimalisatieproces was slechts een beperkte investering in tijd en geld, terwijl De Bouwmarktconcurrent daarmee voor de langere termijn kan vertrouwen op een blijvend sterke online positionering!



- **Zoekmachines**
8.820,00 (86,83%)
- **Direct verkeer**
864,00 (8,51%)
- **Verwijzende sites**
474,00 (4,67%)

De bezoekersstatistieken van 6 dagen

www.bouwmarktconcurrent.nl

Overzicht van bezoekers

16 nov. 2009 - 22 nov. 2009

Vergelijken met: Site



Waarom u voor ClearSense kiest:

- ClearSense is gespecialiseerd in het aanleveren van kwalitatieve leads uit zoekmachines aan het MKB
- ClearSense heeft ruim 20 Google Advertising Professionals
- Ruim 1000 van onze relaties krijgen dagelijks nieuwe klanten uit Google. U binnenkort ook?
- Zie voor meer informatie www.clearsense.nl