

101 manieren voor meer bezoekers op een website te trekken.

1. Schrijf en verspreid artikelen.

Het is een klassieker, maar het werkt. Schrijf kwalitatief goede artikelen en kopieer nooit artikelen van andere websites. Zorg voor unieke tekst die de bezoeker daadwerkelijk de informatie verstrekt waar hij naar op zoek is. Artikelen die enkel zijn geschreven voor zoekmachines doen je website weinig goed.

2. Schrijf en verspreid persberichten.

Probeer de persberichten op kwalitatief goede sites met een hoge Page Rank te krijgen.

3. Participeer op blogs of maak je eigen blog.

Zorg ervoor dat je in je posts regelmatig linkt naar de website waarnaar je bezoekers wilt trekken. Als je zelf meerdere blogs maakt, is het verstandig om deze allemaal naar één hoofddomein te laten linken.

4. Zorg ervoor dat de website wordt opgenomen in de DMOZ (<http://dmoz.org>).

De DMOZ neemt lang niet alle websites die worden aangemeld op in de directory, dus investeer voldoende tijd in het ontwikkelen van de website. Alleen websites die een meerwaarde kunnen zijn voor de bezoekers, worden opgenomen.

5. Adverteer je website in de juiste categorieën op Craigslist.

Probeer een internationaal georiënteerde website (bijvoorbeeld een website in het Engels) op verschillende plaatsen te adverteren. Een goed begin is om je website in een geschikte categorie van alle grote Europese en Amerikaanse steden te vermelden.

6. Participeer in fora die gaan over het onderwerp van jouw website.

Als het forum het gebruik van “handtekeningen” (vaak een linkje en een beschrijving die onder de post wordt geplaatst) toestaat, zorg er dan voor dat je daar een link naar jouw website plaatst.

7. Als je via de website producten verkoopt, kan je proberen om op Amazon.com (of vergelijkbare sites) de concurrentie op te sporen en te overtreffen.

Je kunt trachten om klanten bij je concurrenten weg te kapen door jouw product toe te voegen als een “gelijkwaardig product”. Binnen korte tijd komt jouw product onder het kopje “explore similar items” te staan op de pagina van het product van de concurrent.

8. Spoor concurrerende websites op op Alexa.com en probeer een beetje traffic weg te kapen door een link naar jouw site toe te voegen in dezelfde categorie.

Jouw site komt dan met een beetje geluk te staan onder het kopje “Sites with registration info similar to website-van-concurrent.com”.

9. Schrijf een review over het product en plaats deze op reviewpagina's en blogs.

10. Schrijf reviews over gerelateerde producten en probeer in de tekst de naam te verwerken van jouw product (“mijn vrouw heeft onlangs product x gekocht. Ik ben zelf al jaren een tevreden gebruiker van product y, dus ik kan de twee goed met elkaar vergelijken).

Schrijf alleen de waarheid! Het imago van het product kan geschaad worden als je ontmaskerd wordt als leugenaar.

11. Voeg de URL als handtekening toe aan elk mailtje dat je stuurt.

12. Update de content van je website en weblogs regelmatig, het liefst wekelijks.

13. Voeg de website toe aan sociale bookmarking sites, zoals <http://del.icio.us>

14. Voeg foto's toe aan de website en weblogs en voorzie deze van ALT-tags.
15. Voeg foto's toe aan Flickr en voorzie deze van tags.
16. Maak een RSS-feed en biedt lezers de mogelijkheid deze op hun eigen website te plaatsen.
17. Druk je stempel op de website. Gebruik en introduceer originele woorden.
18. Moedig lezers aan om commentaar te geven op het nieuws op de website.
19. Vertaal je website (of laat deze vertalen) in belangrijke wereldtalen, zoals het Engels, Chinees en Spaans.
20. Saaiheid is dodelijk. Schrijf over een onderwerp dat veel mensen aanspreekt.
21. Herschrijf en verbeter je teksten regelmatig
22. Geef commentaar op weblogs die over hetzelfde onderwerp gaan en zet jouw URL in de handtekening.
23. Ontwerp eigen 404-error pagina's die de bezoekers terugleiden naar jouw website. Het is zelfs mogelijk om (betaalde) advertenties te plaatsen op een 404-error pagina.
24. Sponsor een goed doel.
Veel goede doelen zijn bereid hun dankbaarheid te tonen door een link te plaatsen naar jouw website.
25. Verkoop op eBay spullen in een veiling voor een goed doel.
Veel goede doelen zullen als dank een link naar jouw website plaatsen.
26. Start een publiciteitscampagne.
Bedenk iets dat zal opvallen bij de doelgroep.
27. Geef je website een eigen gezicht met een logo en een slogan.
28. Organiseer een spannende (online) wedstrijd waar mensen uit jouw doelgroep over zullen praten. Dit zal veel links, en dus bezoekers, opleveren.
29. Bouw een online tool die de aandacht zal trekken van de doelgroep.
Geef deze vervolgens gratis weg. Als de tool echt handig is, zullen veel bezoekers van fora en blogs de tool aan anderen aanbevelen door een link te plaatsen.
30. Neem contact op met (kleine) vakbladen en vraag of je af en toe artikelen mag insturen.
31. Zorg ervoor dat je bevriend raakt met een redacteur of redactrice van een offline blad of krant.
32. Geef offline speeches, maar begin klein.
Spreek in eerste instantie de doelgroep in de buurt aan. Vergeet ook niet om aanwezig te zijn bij borrels en congressen in de omgeving.
33. Het product dat je verkoopt moet **GEWELDIG** zijn.
De beste marketingcampagne heeft geen effect als het product middelmatig of slecht is.
34. Wees innovatief en onderscheidend.
Wat maakt jouw website anders dan overige websites over hetzelfde onderwerp? En waarom zouden mensen een product kopen via jouw website en niet in de winkel of op en andere site?

35. Is jouw product baanbrekend?

Is het zo opvallend dat mensen er in positieve zin over zullen praten?

36. Verkoop je iets (een product of dienst) dat veel mensen zouden willen kopen?

Kopen mensen niet massaal omdat het product of de dienst nog relatief onbekend is bij het grote publiek?

37. Schrijf goede teksten voor je website.

Als je prettig schrijft, zullen mensen eerder geneigd zijn om teksten te delen met vrienden. Ook vergroot je de kans dat andere webmasters aan jouw inhoud zullen refereren.

38. Wek emoties op bij het publiek.

Als het je lukt om mensen emotioneel te raken, zal je beloond worden met veel publiciteit.

39. Maak een t-shirt met de URL van jouw website erop en draag deze zo vaak mogelijk.

40. Laat mensen zich aanmelden op de website en houd een lijst bij van leden.

Deze lijst kan, indien correct gebruikt, van grote waarde zijn.

41. Schrijf artikelen met tips, zoals: "tien tips om.....".

42. Koop bezoekers van zoekmachines door gebruik te maken van Pay Per Click Campains, zoals Adsense / Adwords.

43. Maak een account aan op MySpace of Hyves en maak vrienden.

Op deze manier kan je gemakkelijk een product, dienst of website promoten binnen je virtuele vriendenkring. Voorkom spammen!

44. Zorg ervoor dat de KvK een link opneemt in jouw bedrijfsprofiel.

45. Maak gebruik van een gemakkelijk te onthouden domeinnaam.

Als je domeinnaam te lang is, zullen mensen deze snel vergeten.

46. Plaats een button op de website waarmee bezoekers de site kunnen bookmarken / toevoegen aan favorieten

47. Registreer domeinnamen waarin een verkeerde spelling van de hoofddomeinnaam of het product dat je verkoopt voorkomt.

Laat deze domeinnamen doorverwijzen naar de hoofddomeinnaam.

48. Voorzie afbeeldingen op de website van alt-tags, waarin belangrijke keywords terugkomen.

49. Gebruik keywords in de title-tag, zodat je hoger getoond wordt in de zoekresultaten wanneer er op een bepaald keyword wordt gezocht.

50. Plaats keywords in de anchor-text van een link.

51. Link in al je online profielen naar jouw website.

52. Probeer websites die zich richten op dezelfde doelgroep zo ver te krijgen dat ze een link opnemen naar jouw website.

Concentreer je op websites met een hoge Page Rank, omdat je op deze manier een graantje kan meepikken van de populariteit van de site. Bovendien staan websites met een hoge Page Rank doorgaans hoger in Google, wat de kans groter maakt dat jouw link wordt gevonden door geïnteresseerde bezoekers. One-way-links (waarbij er geen wederlink wordt geplaatst) zijn doorgaans waardevoller dan reciprocal

links (waarbij er wel een wederlink wordt geplaatst). Three-way-linking is ook een optie. In dat geval plaatst website A een link naar website B, website B naar website C en website C weer terug naar website A. Op deze manier linkt geen enkele site terug naar een website waar de eigen link op staat.

53. Besteed gemakkelijk werk uit.

Tijd is geld en je kan eenvoudig freelancers inhuren om bij te springen. Op deze manier kan jij je concentreren op het belangrijkste werk.

54. Biedt iets gratis aan.

Het woord “gratis” trekt bezoekers. Denk aan een gratis ebook (digitaal boek) of een proefmonster. Vraag wel een e-mailadres in ruil voor het gratis product of de gratis dienst, zodat je een “ledenlijst” kunt opbouwen.

55. Nadat iemand een product heeft gekocht via de website, kan je een eenmalige korting geven op een product dat het gekochte product aanvult.

Bijvoorbeeld: Jantje koopt een koffiezetapparaat online. De webwinkel kan vervolgens heerlijke koffiepaden met korting aanbieden. Het aanbod geldt maar enkele uren of dagen.

56. Creëer een rage binnen de doelgroep.

Maak jezelf tot een figuurlijk virus en besmet iedereen ermee. Dit zorgt ervoor dat mensen praten over jouw website of product.

57. Ga op onderzoek uit en vind “dure” doelgroepen.

Een goede start is om uit te zoeken wat goedbetaalde keywords zijn voor een PPC (Pay Per Click) Campagne, zoals AdSense.

58. Participeer actief op fora die goed bezocht worden door de doelgroep.

Plaats kwalitatief goede posts. Hint, Hint: belangrijk is niet het aantal posts, maar de kwaliteit van de inhoud. Kwaliteit gaat boven kwantiteit. Nietszeggende posts doen je imago geen goed.

59. Test reclamecampagnes en marketingactiviteiten.

Het is weggegooid geld als je niet nagaat wat het effect is van al je inspanningen. Door te testen kan je bepalen welke campagnes gestopt of doorgezet kunnen worden. Zo kan je het geld dat je besteedt aan promotie zo effectief mogelijk inzetten. Meten is weten!

60. Blijf op de hoogte van wat er gaande is in de wereld, zodat je kan inspelen op trends en rages.

61. Netwerken is het devies! Zoek mensen op die jou kunnen bieden wat je nodig hebt.

62. Biedt een affiliate programma aan voor jouw product of dienst.

Laat tevreden klanten weten dat je een affiliate programma hebt, zodat deze geld kunnen ontvangen voor het doorverwijzen naar jouw website.

63. Schrijf een gratis ebook of verslag.

Het hoeft niet lang te zijn, maar wel informatief. Zorg voor een nette layout en schrijfstijl. Je kunt dit ebook vervolgens naar je leden sturen in de hoop dat deze het boek doormailen naar vrienden. Het is ook mogelijk om het ebook te voorzien van reclame van adverteerders.

64. Voeg een “social bookmarking”- of “mail dit naar een vriend”-optie toe aan je website.

Social bookmarks zijn een verzameling van handige links die gebruikers bij elkaar brengen.

65. Maak gebruik van humor.

Grappige teksten worden vaak doorgestuurd naar vrienden.

66. Biedt een RSS-feed aan om het nieuws op je website te verspreiden.

67. Plaats in een link in de “over mij”-sectie op forums en veilingssites.
68. Beantwoord vragen op “Yahoo! answers” (<http://answers.yahoo.com>) en plaats daarbij een link naar jouw website.
69. Upload een interessant filmpje op YouTube en maak gebruik van belangrijke keywords om de inhoud te beschrijven.
70. Breng Podcasts uit en voeg deze toe aan populaire directories.
71. Beantwoord vragen op het Google AdSense Help Forum (<http://groups.google.com/group/adsense-help-nl>) en plaats daarbij een link naar jouw website.
72. Zorg ervoor dat mensen commentaar kunnen toevoegen op het nieuws op jouw website en dat bezoekers eigen nieuws en artikelen kunnen plaatsen.
Op deze manier wordt je gratis voorzien van unieke content!
73. Koop advertentieruimte op website en in nieuwsbrieven van webmasters die binnen dezelfde sector opereren.
74. Voeg een media- of perssectie toe aan je website en houd deze up-to-date.
75. Bezoek scholen of universiteiten in de buurt en geef een gastcollege.
76. Maak een screensaver en laat deze gratis downloaden.
Voeg jouw logo toe aan de screensaver.
77. Schrijf iets controversieels en verspreid dit onder de doelgroep.
Zorg er wel voor dat je niets schrijft wat anderen kan schaden of kwetsen. Dit zal je imago namelijk geen goed doen. Denk a la de Da Vinci Code.
78. Schrijf een boek en geef deze uit.
Gepubliceerde schrijvers worden eerder serieus genomen.
79. Nodig een deskundige op het gebied van jouw product of dienst uit voor een lunch (natuurlijk betaal je de lunch!).
80. Start een stichting of club over iets belangrijks of grappigs.
Dit kan officieel gebeuren, maar ook via Yahoo! of Google Groups.
81. Doe vrijwilligerswerk en spendeer tijd aan het goede doel.
Dit is een goede manier om te netwerken.
82. Wees betrokken bij de gemeenschap, bijvoorbeeld door jongerenwerk te doen.
83. Biedt een uitstekende klantenservice.
Je zult er versteld van staan hoeveel bezoekers en klanten je trekt door enkel een goede naam te hebben.
84. Stuur gerichte advertenties en aanbiedingen aan klanten.
85. Plaats een advertentie in lokale blaadjes of in de Gouden Gids.
Deze vorm van adverteren trekt doorgaans veel bezoekers, omdat je met name mensen uit de regio aanspreekt.

86. Hang advertenties op in de supermarkt.
Zorg ervoor dat mensen een strookje met de URL van de website erop kunnen afscheuren. Niet iedereen heeft namelijk pen en papier op zak.
87. Breng een reclamespotje uit (al is het maar bij de lokale omroep), zodat je op je website kan zetten: Bekend van TV!
88. Doe onderzoekjes en publiceer de resultaten.
Zo lijkt je al snel een expert op jouw vakgebied.
89. Breek een record in het Guinness Book of Record.
90. Maak een sitemap voor je website.
91. Maak een favicon voor je website.
92. Betrek je bezoekers bij de site met behulp van CGI scripts.
93. Zorg ervoor dat er geen dode links op je site voorkomen en dat de site naar behoren werkt in alle browsers.
94. Zoek domeinnamen die veel bezoekers trekken.
Koop deze en redirect ze naar jouw website.
95. Zorg ervoor dat je belangrijke keywords altijd juist spelt.
96. Doe onderzoek naar sites van concurrenten en zoek uit waarom deze veel bezoekers trekken.
97. Optimaliseer je website voor de juiste keywords.
98. Vermijd zoveel mogelijk het gebruik van java scripts op de website.
99. Maak geen gebruik van frames.
100. Zodra je website veel bezoekers trekt is het aan te raden om een eigen server te kopen of huren.
Maak de kans dat de site down gaat zo klein mogelijk.
101. Schrijf een goed 101-tips artikel!