

FORWARD  **FORWARD**  **FORWARD** 



Forward Marketing

Casestudy Rowecobouw

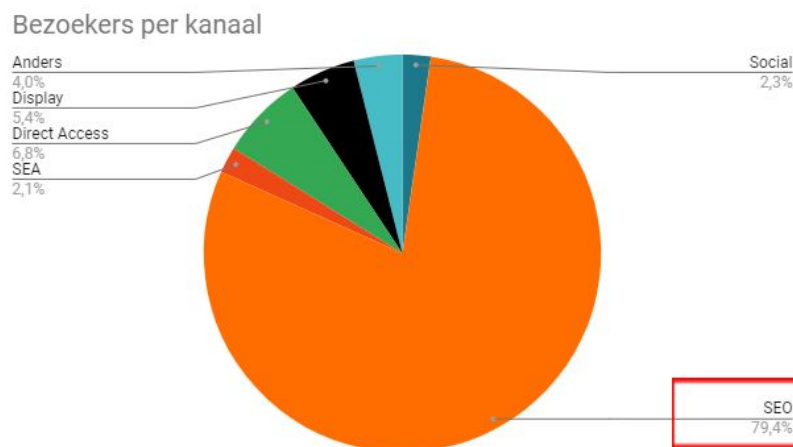
SEO resultaten verbeteren

1. Resultaten

Voor Rowecobouw hebben wij het **'topic cluster model'** als contentmarketing strategie toegepast. Met onze inspanningen en werkzaamheden hebben wij de volgende resultaten behaald:

Hieronder kort een overzicht van de resultaten binnen een periode van 6 maanden:

- Aantal klikken op zoekresultaten van Rowecobouw is **gestegen met 432%**;
- 79.4% van totaal aantal bezoekers zijn organische (onbetaalde) bezoekers;
- Totaal aantal paginaweergaven / vertoningen in de zoekmachine (algemene zichtbaarheid) is **gestegen met 292%**;
- **Groei van 392%** van het aantal sessies op de website.



1.1. Zoekwoorden + Rankings in Google

De zoekwoorden die we gebruikt hebben, hebben een maandelijks zoekvolume dat varieert van 20 tot 880 maandelijks zoekopdrachten. Hierbij kun je denken aan de zoekwoorden 'duurzaam huis bouwen' en 'huis bouwen eindhoven'.

Het doel was om de bezoekersaantallen op het niveau te krijgen van 2013. In 2013 kwamen er dagelijks gemiddeld tussen de 400 & 500 bezoekers naar de website.

Belangrijk om te weten is dat in 2013 de sector minder sterk vertegenwoordigd was online, dan nu het geval is. Er zijn concurrenten bijgekomen die online marketing als belangrijk onderdeel van hun bedrijfsstrategie hebben ingezet, waardoor de concurrentie in de zoekmachines toe is genomen.

De tussentijds behaalde resultaten stemde tot tevredenheid bij de klant, omdat we in een toenemende concurrerende markt dezelfde posities hebben kunnen innemen als in 2013 het geval was. Het is tevens een stabiele basis op basis waarvan we verder kunnen blijven groeien.

2. De klant en haar uitdaging

De resultaten zijn mooi, maar laten we eerst eens kijken naar wie onze klant is en wat de uitdagingen/problemen waren. Dit is bij ons altijd het proces waar we mee starten, zodat we per klant kijken welke oplossing het beste past om de problemen op te lossen.

2.1. De klant

Naam: Rowecobouw

Doelgroep: Mensen die zelf een woning willen laten bouwen in de provincies; Zeeland Noord-Brabant, Noorden van Limburg en een gedeelte van Zuid-Holland.

Markt: Woningmarkt, Zelfbouw (met hulp van Rowecobouw)

Wilt u een huis op maat laten bouwen? Rowecobouw is een echt familiebedrijf, ontstaan vanuit een passie voor het realiseren van droomwoningen. Zelf een huis laten bouwen was nog nooit zo betaalbaar. Rowecobouw is de naam voor een samenwerkingsverband tussen diverse bouwbedrijven en architectenbureaus met als doel: collectief lagere bouwpreizen te garanderen en voor iedereen een huis bouwen goedkoop aan te bieden. Wij laten vrijstaande woningen, seniorenwoningen, energiezuinige woningen bouwen op maat.

2.2. Het probleem/de uitdaging

De klant sprak uit om als doel weer richting de bezoekersaantallen te gaan van 2013. Rowecobouw was toen een van de eerste in de markt die besloten om online marketing in te zetten als onderdeel van hun bedrijfsstrategie.

Vanwege toenemende concurrentie liepen de bezoekersaantallen terug en moest de contentstrategie worden aangescherpt.

Door een overzicht te maken van alle hoofdonderwerpen en subonderwerpen waar Rowecobouw graag goed op zou willen scoren, kregen we inzicht in:

- **Content 'gaps':** Welke nieuw te creëren content is nodig om een 'gap' een gat te vullen.
- **Interne linkstructuur** tussen de hoofd en subonderwerpen. Wat je wilt is dat als een bezoeker een artikel leest over onderwerp X, je middels klikbare interne links in de tekst verwijst naar een ander artikel over een subonderwerp, dat qua onderwerp raakvlakken heeft met onderwerp X. Op die manier wordt de bezoeker op een logische manier doorverwezen naar een andere plek op de website over hetzelfde onderwerp.

Voorbeeld: Als ik een artikel lees over het onderwerp: 'tennis', dan verwijst je de bezoeker door naar andere pagina's die over tennis gaan, omdat de bezoeker daar iets over aan het lezen is. Het heeft dus geen zin om naar een artikel te verwijzen die over 'ijshockey' gaat, want dat is voor de lezer niet relevant.

3. Oplossing/Strategie

De strategie is allesbepalend om tot een goede oplossing te komen. De strategie die wij hebben toegepast is het **'topic cluster model'**.

Door 'pillar content' centraal te stellen en qua onderwerp soortgelijke clusters eromheen te verzamelen ontstaat een kloppend logisch geheel, die voor de robots van Google en voor de bezoekers van de website logisch zijn. Door pilaar content en topic clusters met interne links te verbinden ontstaat een krachtig cluster dat is gericht op 1 specifiek onderwerp.

Om deze strategie goed tot uitvoering te brengen hebben we per onderwerp alle URL's verzameld die op de website te vinden waren. Vervolgens hebben we gekeken welke content nog ontbrak, om er een kloppend geheel van te maken.

Ontbrekende puzzelstukjes, in de vorm van nieuwe content, werden ingevuld. Vervolgens zijn de nieuwe pagina's opnieuw geïndexeerd via Search Console, zodat ook Google het signaal kreeg om de nieuwe content incl. interne links te beoordelen en een plek te geven in de rankings.