



Vorming

'No-budget marketing in de korte keten'

Het Steunpunt Korte Keten organiseert twee vormingsnamiddagen over marketing met een beperkt budget.

- Op 21 oktober in Nieuwe (Houter Motte)
- Op 23 oktober in Melle (De Winning)

Meer informatie en inschrijven:
www.steunpuntkorte Ketten.be

Tip 3 Beter score in zoekresultaten

Wanneer je de online-aanwezigheid van je website verbetert, zal hij beter scoren in de zoekresultaten van Google. Hoewel het algoritme complex is, kan je die score op twee simpele manieren sterk verbeteren. Zorg voor zo veel mogelijk verwijzingen (links) naar je website via de sociale media, via andere websites zoals Recht van bij de boer ... Gebruik SEO en SEA. Bij *search engine optimization* (SEO) schrijf je bepaalde zoekwoorden aan je website toe. Dat is gratis en je kunt het zeer makkelijk toepassen door metatags (sleutelwoorden, titel, omschrijving) op te stellen op basis van de naam van je verkooppunt, je assortiment, je locatie, het winkeltipe ... *Search engine advertising* (SEA) is een variant van deze toepassing waarvoor je betaalt. Advertenties aankopen garandeert een hogere score.

Tip 4 Maak een Facebookpagina

Meer dan de helft van de korte keten-verkooppunten gebruikt Facebook voor promotie. Toch is de frequentie van de berichten aan de lange keten meer dan een kwart van de Facebookpagina's bevat onvoldoende informatie. Instagram wordt veel minder als communicatiekanaal gebruikt dan Facebook, maar het is momenteel wel sterk in opmars. De sociale media zijn voornamelijk ondersteunend voor een website. Ze vergroten de bekendheid van een hoevewinkel en bieden meer real-time mogelijkheden (sluitingsdagen, aanpassing van het assortiment, komende events ...). Daarnaast kan je (potentiële) klanten bereiken met aantrekkelijke foto's en video's. Interactie met de klant kan je genereren via comments, likes en conversaties. Een zorgvuldige beschrijving verbetert ook je score in de zoekresultaten van Google. Toch zou je de sociale media steeds moeten inzetten als ondersteuning van een website. Een website creëert een eigen persoonlijkheid en dat heeft een pagina op de sociale media niet.

Tip 5 Werk een Google Businessprofiel uit

Google Business is een belangrijk instrument om de online-aanwezigheid van een onderneming te garanderen. Google Business biedt de mogelijkheid om je onderneming gratis online voor te stellen. Zo kan je niet alleen contactinformatie communiceren, maar ook lokaal aanwezig zijn en betrouwbaarheid (ratings en reviews) genereren. De meeste hoeveverkooppunten gebruiken al Google Business, maar toch is dat voor een vijfde van de bedrijven nog niet het geval. Voor heel wat hoevewinkels blijkt de informatie in vele gevallen helaas ontoereikend te zijn. Zorg er bijvoorbeeld voor dat de naam die Google Business vermeldt de naam van je bedrijf is en niet jouw eigen naam. Besteed ook aandacht aan een heldere beschrijving van je bedrijf, aan toelichting over je producten en voeg aantrekkelijke foto's toe. ■

AGENTSCHAP
 INNOVEREN &
 ONDERNEMEN



EFRO
 EUROPEES FONDS
 VOOR REGIONALE
 ONTWIKKELING

Dit onderzoek kadert in het project 'Brussel Lust', van het Steunpunt Korte Keten in samenwerking met het Innovatiesteunpunt en BioForum, met de steun van de provincie Vlaams-Brabant, de Vlaamse overheid en Europa.
www.steunpuntkorte Ketten.be/projecten#brussellust