



## ***Meer bezoekers door optimalisatie/ positionering en zorgvuldige aanmelding van uw site***

---

### **Inleiding**

Wij behaalden enkele jaren geleden op zeer eenvoudige wijze topposities in zoekmachines, iedere klant van ons stond met een of ander woord wel op de eerste plaats in verschillende zoekmachines.

Er is echter wel wat veranderd sindsdien. Het lukraak invoegen van wat keywords in de metatags en daarna de site aanmelden met een softwareprogramma of via een submitsite is niet meer voldoende. Sterker nog, dit zijn tegenwoordig juist belemmerende factoren om meer kwaliteitsbezoekers te trekken.

In onderstaande tien punten geven wij in het kort aan waar u op moet letten bij het maken/ onderhouden/ verbeteren van uw site. Soms is het raadzaam een professional in te schakelen maar weglaten is dan beter dan het zelf doen met het risico verkeerde keuzes te maken. Spiders van zoekmachines zijn tegenwoordig zo geavanceerd dat ze de 'trucjes' doorzien en er strafpunten voor in rekening brengen, oftewel, verkeerd gebruik wordt bestraft. Zorgvuldigheid is dus geboden.

Twee a-viertjes met tips:

### **Keywords (sleutelwoorden)**

Bepaal welke woorden voor uw bedrijf van belang zijn, waar zou u op zoeken in een zoekmachine als u uw eigen product zoekt? Besef wel dat er woorden kunnen zijn waar u op het eerste ogenblik niet aan zou denken maar wat surfers wel regelmatig intikken als zoekopdracht.

Er zijn hulpmiddelen om dit te bepalen.

### **Metatags**

Dit zijn stukjes verborgen code die gemakkelijk te zien zijn met een programma waarmee websites te onderhouden zijn, ook zoekmachines herkennen deze code. Niet alle zoekmachines gebruiken nog metatags voor rankings maar schaden doet het niet. Gebruik ze dus maar plaats niet meer dan 20 sleutelwoorden in de metatag 'keywords' en houdt de metatag 'description' kort en bondig en laat ook daarin een aantal sleutelwoorden terugkomen.

### **Tekstopbouw**

Laat alle woorden uit de metatag 'keywords' terugkomen in de tekst op de eerste pagina van uw site. Zorg dat er voldoende tekst staat en bedenk dat overdaad schaadt, gebruik dus niet zes maal een van uw belangrijkste sleutelwoorden in een kort stukje tekst. Laat eventueel een Density test doen.

Zorg ook dat er eerst tekst en dan pas plaatjes staan in uw site.

### **Body**

Wees sober. Bouw of herbouw uw site zonder frames, maak gebruik van tabellen. Een site die opgebouwd is uit tabellen bestaat als het ware uit losse websites, iedere pagina bevat uw navigatiebalk en unieke informatie. Deze pagina's kunnen in zoekmachines een eigen leven gaan leiden. Met een site die opgebouwd is uit frames kan dat niet omdat verschillende onderdelen samen de site vormen, deze frames kunnen niet onafhankelijk van elkaar getoond worden.

Ook de indexpagina van een frames-site moet aangepast worden, een dergelijke ingreep is niet nodig bij een tabellen-site.

### **Techniek**

Flash, Java, intro's, geluidjes en allerlei scripts maar ook database-verwijzingen belemmeren een goede indexatie. Wees dus terughoudend bij het gebruik van 'toeters en bellen'. Als u geen invloed (meer) heeft op het design van uw site kunt u zich wenden tot bedrijven die externe technieken gebruiken.

### **Voortgang van de site**

Zorg voor interne en externe continuïteit. Links die u legt binnen uw site naar plaatjes en andere pagina's moeten werken, evenals links naar andere sites. Een gebroken link verraad slecht onderhoud hetgeen niet wordt beloond. Het tegenovergestelde is dus ook waar. Zorg voor veel en goede links, maak geen gebruik van linkboerderijen maar wissel links uit met bedrijven uit uw branche. Een gouden regel is dat een veel bezochte site die naar u linkt of een relevante site die naar uw site verwijst belangrijker zijn dan welke andere verwijzingen naar uw site dan ook.

### **Volume**

Hoe meer hoe beter gaat slechts ten dele op. Probeer meer pagina's aan te maken met informatie over uw product. De kans is dan groot dat men uw site bezoekt voor informatie en gelijk even kijkt wat uw prijsstelling is.

Zoekmachines hechten doorgaans meer waarde aan sites met twintig of meer pagina's dan aan kleine sites met summiere informatie.

Of uw site voldoet aan volumecriteria is meetbaar.

### **Aanmelden**

Gebruik nooit een submitsite om uw site aan te melden. Ook software is uit den boze. Wij kunnen een heel betoog houden waarom niet maar ons devies is simpel: niet doen!

### **Onderhoud**

Actualiseer elke maand uw site. Dat kan door andere pagina's aan te maken of een rubriek te hebben die 'nieuws' of actueel heet. Plaats daar relevante stukjes uit de pers of plaats er nieuwsfeiten uit uw eigen onderneming.

Verwijder nooit pagina's maar geef ze een andere bestemming zodat ze geen dode links gaan vormen. Als uw site een behoorlijke omvang heeft kunt u overwegen een archief aan te leggen.

### **Sitemap**

Tiende en laatste tip. Maak een sitemap. Dat is een overzicht van alle pagina's die aanwezig zijn binnen uw site. Elke pagina heeft zijn eigen titel (absolute voorwaarde!) die terugkomt op de sitemap. Er moet op de titel geklikt kunnen worden om direct naar de desbetreffende pagina te kunnen gaan.

Deze sitemap wordt door spiders van zoekmachines als zeer waardevol gezien maar ook nu geldt weer: zorgvuldigheid is geboden en actualiseer de sitemap maandelijks.

### **Tenslotte**

Het gemakkelijkste advies zou natuurlijk zijn: wordt klant bij ons en profiteer van alle voordelen zonder er zelf moeite voor te hoeven doen. Echter, daar zijn kosten aan verbonden en niet ieder bedrijf heeft daar budget voor.

Daarom hebben wij deze tien 'gouden regels' opgesteld. Door inzicht te geven in de mogelijkheden die er zijn om zelf voor een betere ranking in zoekmachines te zorgen willen wij duidelijk maken dat er nog veel meer mogelijk is om meer kwaliteitsbezoekers te trekken.

Succes met uw site en als u meer wilt weten over onze dienstverlening en de kosten surf dan naar:



**<http://www.247rc.nl>**

24/7 Ranking Control is een onderdeel van:

**MKBService ondernemersdesk  
Keizersgracht 62  
1015 CS Amsterdam  
T.: 020 - 612 98 78  
E.: [kantoor@mkbcontact.nl](mailto:kantoor@mkbcontact.nl)**