

Case Avans+: zoekmachinemarketing InternetEffect verdubbelt omzet



The screenshot shows the Avans+ website homepage. At the top right is the Avans+ logo with the tagline 'improving professionals'. A navigation menu includes 'HOME', 'OVER ONS', 'OPLEIDINGEN', 'MAATWERK', 'REFERENTIES', 'BROCHURES', and 'INSCHRIJVEN'. A search bar is located below the menu. A red banner on the left asks 'EEN PERSOONLIJK ADVIESGESPREK?' and 'AVANS+ TICKET'. A central image shows a water polo player. Below the image is a headline 'Verbeterd prestaties van personen en organisaties' and a paragraph of text. A news section on the left lists recent articles. At the bottom is a footer with links: 'CONTACT', 'VOORLICHTING', 'COMMUNITIES', 'VOOR ALUMNI', 'SITMAP', and 'DISCLAIMER'.

Bedrijf

Avans+ is een opleidingsinstituut dat meer dan 150 postbachelor en masteropleidingen aanbiedt op het gebied van management, finance, ict, zorg en welzijn en techniek. De ontwikkeltrajecten zijn erkend en geaccrediteerd op postbachelor- en masterniveau. Avansplus werkt samen met gerenommeerde hogescholen en universiteiten in binnen- en buitenland, waaronder Avans Hogeschool, de Northumbria University en de University of Miami. Voor de werving van nieuwe studenten maakt Avans+ gebruik van de website www.avansplus.nl

Zijlweg 113

2013 DE Haarlem

Tel.: +(31-0) 23-5749670

www.interneteffect.com

Opdracht Interneteffect.com

Verhoog het aantal bezoekers naar de website via zoekmachines voor relevante trefwoorden zodat de conversie van bezoeker naar lead en van bezoeker naar daadwerkelijke inschrijving omhoog gaan.

Middel

De campagne bestond uit de volgende onderdelen:

- Zoekmachine optimalisatie website voor organic search (de normale zoekresultaten)
- linkmanagement campagne.
- advies paid search (de betaalde resultaten in het rechterrijtje)
- verbeteren webstatistieken voor meten conversie

Meting

De meetperiode voor de zoekmachinemarketing campagne betrof de eerste helft van 2004 en werd geïndexeerd op 100 procent. De resultaten van de zoekmachinemarketing campagne werden gemeten in de de eerste helft van 2005. De campagne zelf werd in het derde kwartaal van 2004 uitgevoerd. Omdat de uitwerking van een zoekmachinemarketing campagne enige tijd duurt waren pas medio 2005 voldoende betrouwbare cijfers beschikbaar.

Resultaten

De doelstellingen zijn ruimschoots behaald. Zowel het website verkeer, als de conversie zijn meer dan verdubbeld!

Alhoewel de conversie van webbezoeker naar lead en naar inschrijving zelf slechts met enkele procenten zijn toegenomen zijn de absolute resultaten verbluffend. Door de input van 111% meer bezoekers is het aantal absolute inschrijvingen gestegen met 122%.

Als we naar het verschil kijken tussen organic search en paid search zien we dat de groei voor organic search zelfs nog spectaculairder is. Organic search groeide met 125% en paid search met 83%. Met name de Return On Investment (ROI) van de organic search was zeer positief. Voor organic plus paid search nam de ROI toe met 22%.

Zijlweg 113

2013 DE Haarlem

Tel.: +(31-0) 23-5749670

www.interneteffect.com

Resultaat: Meer bezoekers



- Het aantal unieke bezoekers nam toe van het indexcijfer 100 van voor de campagne naar 211% na de campagne.
- Die groei van de organic search is nog beter: 225 %

Resultaat: Meer conversie



- Alhoewel de conversie van unieke bezoekers naar leads 'slechts' toenam met respectievelijk 5 procent, nam de conversie in absolute getallen toe van 100 naar 163.
- Ongeveer hetzelfde beeld bestaat voor de conversie van unieke bezoekers naar online inschrijvingen: de conversie nam toe met 4 procent en de absolute aantal inschrijvingen nam toe met 122 procent.

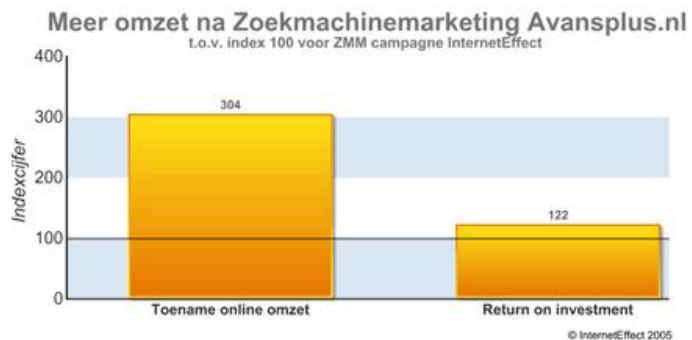
Zijlweg 113

2013 DE Haarlem

Tel.: +(31-0) 23-5749670

www.interneteffect.com

Resultaat: Meer omzet



- De online omzet groeide met 204 procent ten opzichte van het indexcijfer tot 304.
- De "Return on Investment" nam toe met 22 procent; met relatief minder middelen werd dus de omzet ruim verdubbelt.

Conclusie

De zoekmachine marketing campagne voor Avansplus is een groot succes. Meer bezoekers converteerde naar meer inschrijvingen en meer omzet. De grootste winst zat hem in de organic ranking optimalisatie. Gezien de slechts licht stijgende conversiecijfers valt hier nog veel winst te behalen. Usability van de website is de volgende stap naar nog meer rendement.

Al met een zeer geslaagde zoekmachine marketing campagne voor een zeer geslaagd product!

Ook interesse uw omzet te verdubbelen? Neem dan [contact](#) op met Keesjan Deelstra, zoekmachine marketing bureau InternetEffect.

www.interneteffect.com

info@interneteffect.com

Auteur Keesjan Deelstra

© InternetEffect 2005

Zijlweg 113

2013 DE Haarlem

Tel.: +(31-0) 23-5749670

www.interneteffect.com

Bijlage 1: meetwaarden accountability onderzoek Avans+

	Voor de optimalisatie (geïndexeerd naar 100)	Na de optimalisatie (indexcijfer relatief aan 100)	Groei
Aantal unieke bezoekers	100	211	111%
Waarvan via advertising	100	183	83%
Waarvan via natuurlijke plaatsing	100	225	125%
Herhaal bezoekers als percentage van totaal aantal unieke bezoekers	100	124	24%
conversie unieke bezoekers naar leads/prospects in %	100	105	5%
conversie unieke bezoekers naar leads/prospects in absolute getallen	100	163	63%
conversie unieke bezoekers naar online aanmeldingen in %	100	104	4%
conversie unieke bezoekers naar online aanmeldingen in absolute getallen <small>*Hierin zijn niet de cijfers opgenomen van de online aanmeldingen die converteerde naar een offline aanmelding.</small>	100	222	122%
Toename online omzet	100	304	204%
Return on investment <small>*Voor alleen uitgaven paid search meegenomen, na</small>	100	122	22%

Met opmaak: Rechts: 0,07
cm, Afstand Na: 0 pt

Zijlweg 113

2013 DE Haarlem

Tel.: +(31-0) 23-5749670

www.interneteffect.com

optimalisatie uitgaven paid en organic search			
---	--	--	--