



Traffic
optimalisatie

Web
analytics

User
experience



De perfecte online
customer journey

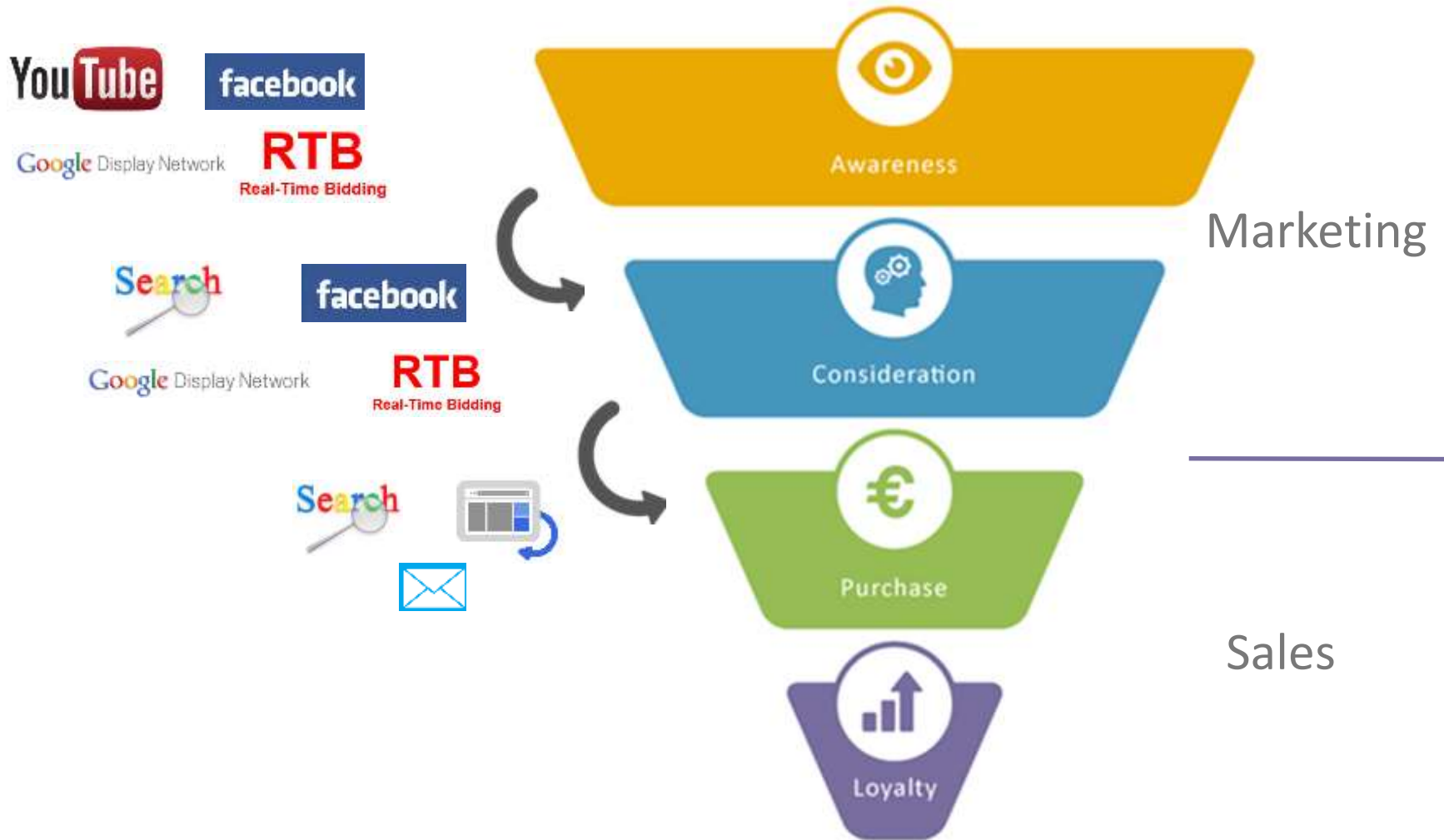
“ Wij geloven dat het goed verzamelen, analyseren en gebruiken van digitale data leidt tot betere marketing beslissingen en tot een betere invulling van de marketing instrumenten.”



Online customer journey



Online customer journey



Marketing



Google Display Network

RTB
Real-Time Bidding

Google Display Network



RTB
Real-Time Bidding

Sales



Per fase ander gedrag en andere KPI's

Doel: Inzicht krijgen in de behoeften van de klant

Profiel: Bezoekers in de Awareness fase zijn zich aan het oriënteren voor een eerste indruk.

Kenmerkend gedrag:

- Scan gedrag
- Een geringe bezoekduur
- Een korte tijd op de pagina's
- Niet of nauwelijks gebruik maken van filteropties

Doel: Helpen in het maken van een gedegen keuze

Profiel: in deze fase wordt er steeds meer data verzameld van de gebruiker vanuit de eigen site. Het wordt duidelijk waar de interesse van de bezoekers ligt.

Kenmerkend gedrag:

- Toename informatie behoefte
- Gebruik van filteropties
- Beschikbaarheid of prijs worden gecheckt
- Lezen van content
- Vergelijken

Doel: Conversies

Profiel: in deze fase is er veel data beschikbaar over de gebruiker vanuit de eigen site. De interesse en behoefte van de bezoeker is bekend.

Kenmerkend gedrag:

- Gaan snel naar één specifieke detailpagina
- Controleren beschikbaarheid
- Bekijken de voorwaarden
- Starten aan het bestel-/boekingsproces

Doel: Herhalingsaankopen

Profiel: klant is bekend.

Kenmerkend gedrag:

- Heeft bedankpagina bezocht
- Logt in
- Checkt My Account

Awareness

Consideration

Purchase

Loyalty



Online customer journey - voorbeeld

<i>example Real Estate</i>	Awareness	Consideration	Purchase	Usage	Advocate
Need, goal of client	<i>Client wants best best place to live (Passive state)</i>	<i>Check if there are other options available than current situation (Activated)</i>	<i>Find a new place to live.</i>	<i>Good service - good quality</i>	<i>Tell people about the great place they found via you</i>
Marketing Goals	<i>We want to tell them there is a better alternative to where they live now</i>	<i>Make it clear that current situation is not ideal - show them it's easy to improve this.</i>	<i>Make them find a new property</i>	<i>Keep customer happy</i>	<i>Help more people find a better place</i>
Messages	<i>Calculate what you could save / There's a place that better suits your needs</i>	<i>Best deal out there! Moving to a better place is easy!</i>	<i>See how easy to relocate! Do it now and get all these benefits...</i>	<i>Don't hesitate to contact us! Any advice needed, we're there.</i>	<i>"Referral program" Happy? Share your experience and get 20EUR coupon for furniture store.</i>
Material / content	<i>Landing Page where the advantage / better deal is clearly stated</i>	<i>Landing Page where they can calculate their benefit & COMPARE how easy it is to relocate</i>	<i>Landing Page where they can switch (take away all blockers, offer help with paperwork. etc etc.)</i>	<i>Offer contact methods - helpline - forum - online chat - email</i>	<i>Referral program. Ready-to-send social media messaging. Write review on Maps/Trustpilot/Tripadvisor</i>
Channels	<i>YouTube, GDN, Social media</i>	<i>Remarketing via: Search, GDN (incl. Social media), YouTube</i>	<i>Remarketing via: Search, GDN (incl. Social media)</i>	<i>Website, Phone, Social media</i>	<i>Remarketing, Website, Survey, Social media</i>
KPIs	<i>Views, impressions, branded traffic</i>	<i>bv. Views, Clicks, Impressions, (reach & engagement)</i>	<i>Conversions</i>	<i>CSAT</i>	<i>Conversions, 're-shares'</i>

1 | Awareness fase



1. Awareness

Facebook interface showing a sponsored post for American Express Flying Blue Gold Card. The post includes an image of the card and promotional text. The right sidebar shows user avatars and friend suggestions.

Facebook Header: Zoek naar personen, plaatsen en dingen | Frans | Startpagina | 2 | 13

Reaction: Schrijf een reactie...

Post: Tino Busato, Gitta Ducaneaux en Antal de Waij vinden American Express leuk.

American Express
Gesponsord ·

Eerste jaar gratis: alle voordelen van de Flying Blue - American Express Gold Card



Ontdek het zelf!
Nu tijdelijk het eerste jaar gratis (t.w.v. € 170) en tot 12.500 Award Miles cadeau. Vraag nu snel aan.
WWW.AMERICANEXPRESS.COM

240 vind-ik-leuks · 44 reacties · 33 keer gedeeld

Right Sidebar:

- Mirian van den Hoff
Aartjan Van Erkel is een gemeenschappelijke vriend(in).
[Vriend toevoegen](#)
- Roland van Kralingen
7 gemeenschappelijke vrienden
[Vriend toevoegen](#)

GESPONSORD [Advertentie maken](#)



Vermijd de 10 meest gemaakte fouten
www.heteffectvandirect.nl
Meer succes met je reclame-uiting?

Nederlands · Privacy · Gebruiksvoorwaarden · Cookies · Adverteren · Jouw advertentievoorkeuren · Meer · Facebook © 2016

1 | Awareness

NIUWE DOELGROEP ▾

Locaties ①

Selecteer de minimum- en maximumleeftijd van personen die je advertentie relevant zullen vinden

Leeftijd ① -

Geslacht ① Alles Mannen Vrouwen

Talen ①

Meer demografische gegevens ▾

- Relatie >
- Opleiding >
- Werk >
- Startpagina >
- Etnische affiniteit >
- Generatie >
- Ouders >
- Politiek (VS) >
- Levensgebeurtenissen >

Interesses ①

Gedrag ①

Meer categorieën ①

Connecties ①

Doelgroepsbepaling

Je doelgroep is gedefinieerd.

Doelgroepdetails:

- Locatie:
 - Nederland
- Interesses:
 - Films

- NU
- NUZakelijk
- NUSport
- NUtech
- NUentertainment
- NUlifestyle
- NUgeld
- NUwerk
- Inloggen

WORD NU LOTTO ABONNEE EN ONTVANG 2 DECEMBER KALENDERS

TOTALE WAARDE €10

Lotto.nl

SPEL BEWIJZ

DAT IS WIN!



Donderdag 19 november 2015 | Het laatste nieuws het eerst op NU.nl



13 °C

1 NS

465,93

TV gids

0 Live

Voorpagina

Net binnen

Algemeen

Binnenland

Buitenland

Politiek

Aanslagen Parijs

Economie

Geld

Ondernemen

Beurs

VW-schandaal

Sport

Voetbal

Champions

League

Formule 1

MijnTeam

NU.nl > Algemeen > Binnenland



Foto: 123RF

'Recordbedrag aan boetes vanwege verboden reclame farmaceuten'

Gepubliceerd: 19 november 2015 03:31

Laatste update: 19 november 2015 03:31



Net binnen

Meest gelezen

- 08:36 - Value8 verwacht toename eigen vermo...
- 08:35 - Shirma Rouse speciale gast bij Ladies ...
- 08:34 - Manchester City nog drie maanden zon...
- 08:31 - Populaire Kickstarter-koelbox ernstig v...

Meer nieuws >

Hamburger SV 8.82 X 5.29 Borussia Dor... 1.25

Inleg: € 10,-

Je maakt kans op: € 12,50

SCOOOR NU »

Ken jij de belastingregels rondom het kerstpakket?



de cadeaubon vol belevenissen



De fiscale voorwaarden van het kerstgeschenk

In 2014 zijn er twee soorten fiscale regels rondom belasting op het kerstpakket. Of je kerstpakket aftrekbaar of belastingvrij is, hangt af van de keuze voor de regeling. In 2014 geeft de Belastingdienst de keuze uit:

- Werkkostenregeling
- 'Oude' regeling

In de meeste gevallen is een kerstpakket tot € 70,- belastingvrij (oude regeling tot 2014). Bij de werkkostenregeling moet je kerstpakket, samen met andere vergoedingen, binnen de 'vrije ruimte' vallen.

Werkkostenregeling: 1,4% vrije ruimte & 80% eindheffing

Centraal in de werkkostenregeling staat het begrip 'vrije ruimte'. Dit is 1,4% van het totale fiscale loon van alle werknemers opgeteld. Als de totale onbelaste vergoedingen (waaronder het kerstpakket) hoger zijn dan deze vrije ruimte, rekent de Belastingdienst een eindheffing van 80% voor het bedrag boven deze grens. Daaronder betaal je geen loonheffing.

'Oude' regeling: vrijstelling en eindheffing

Je kunt nog gebruik maken van deze 'oude' regeling tot 2014. Hoeveel belasting je betaalt over je kerstpakket is afhankelijk van de waarde van het eindejaarsgeschenk.

✓ Uitkomst: +250% meer kliks

Boodschap: Informatief

Inzet:

- ✓ Banner gericht op informatie/ educatie
- ✓ Website: Informatieve landingspagina met focus op keuzemogelijkheden.

Remarketing:

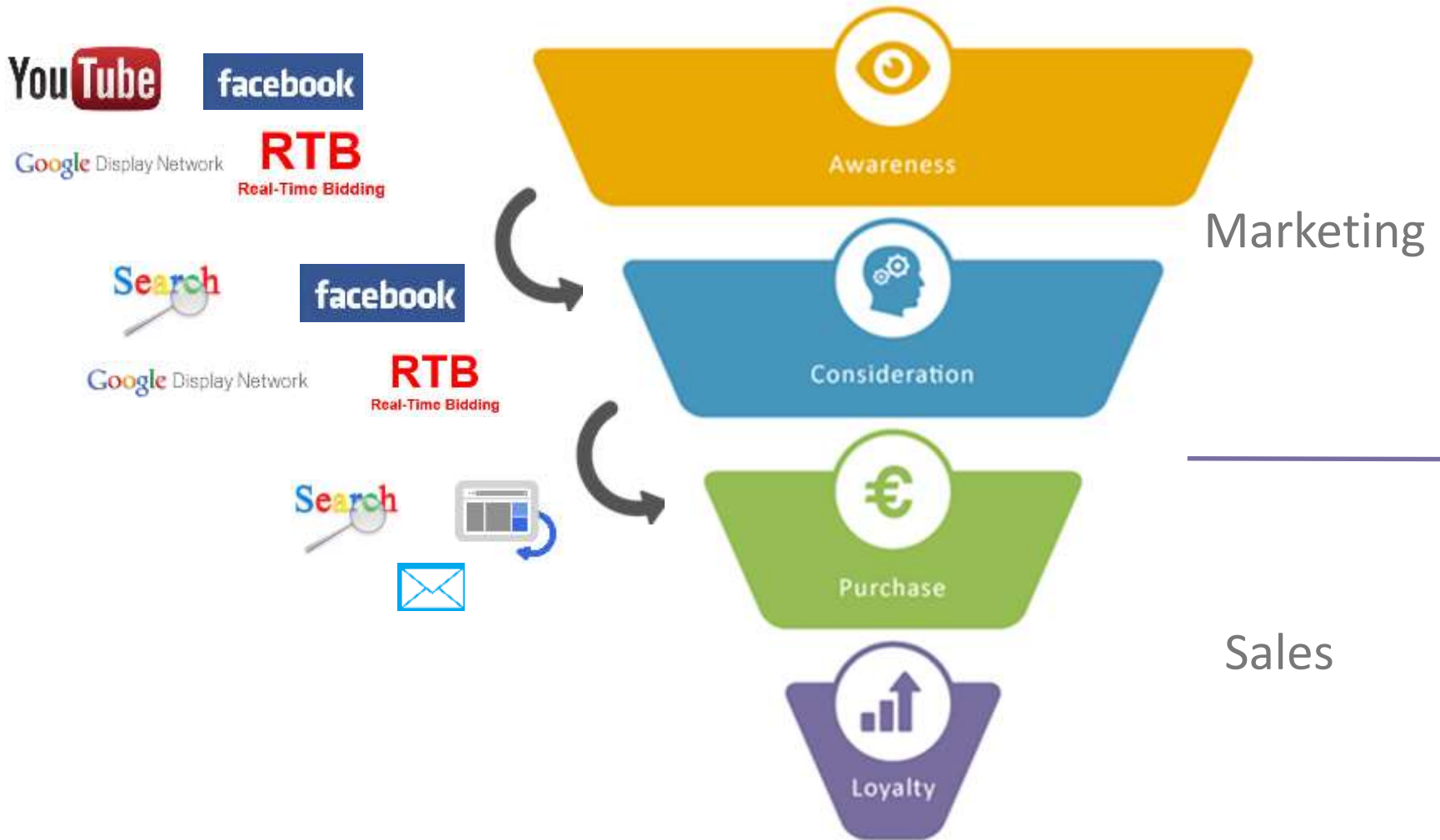
- ✓ Beperkt aantal lijsten
- ✓ Middellange cookieduur (30 dagen)



2 | Consideration fase



2 | Consideration fase



2 | Consideration fase



2 | Consideration fase

toshiba satellite

Web Afbeeldingen Shopping Video's Maps Meer Zoekhulpmiddelen

Ongeveer 14.500.000 resultaten (0,28 seconden)

Satellite - Toshiba

www.toshiba.nl/laptops/satellite/ -
Satellite. Wij hebben er meer in gestopt, zodat u er meer uit kunt halen. Een ruime keuze aan geavanceerde entertainmentmodellen die uitzonderlijke prestaties ...
Satellite P50-B - Satellite L50-B - Satellite S50-B - Satellite Z30-A

Toshiba Satellite L50 - Prijzen en Specificaties - Tweakers

tweakers.net/product/339042/toshiba-satellite-l50/ -
Bekijk en vergelijk Laptops, zoals de Toshiba Satellite L50. Alle informatie over de verschillende uitvoeringen van de Toshiba Satellite L50 vind je op Tweakers.

Toshiba Satellite laptop kopen? - Laptopshop.nl

www.laptopshop.nl | Laptops | Toshiba -
★★★★★ Beoordeling: 9,1/10 - 15.180 stemmen
Toshiba Satellite laptops vind je bij Laptopshop.nl. Voor 23.59u besteld? Morgen gratis bezorgd. Ook op zondag! Coolblue: alles voor een glimlach.

Toshiba Satellite® Laptop Computers | Versatile Laptops

www.toshiba.com/us/computers/laptops/satellite - Vertaal deze pagina
Toshiba Satellite® laptop computers are stylish PCs brilliantly designed for work, play and everyday life. Read reviews and shop for 2-in-1s.

Toshiba Satellite laptops kopen? | BESLIST.nl | Laagste prijs

www.beslist.nl | Computers | Systemen | Laptops -
BESLIST.nl | Vind een nieuwe Toshiba Satellite laptop op BESLIST.nl. Lees specificaties en reviews van consumenten én experts. Vind direct de beste ...

bol.com | Toshiba Satellite C50-B-14Z - Laptop | Computer

www.bol.com/nl/p/toshiba-satellite-c50-b-14z.../9200000035739627/ -
★★★★★ Beoordeling: 4 - 1 stem - € 259,00 - Op voorraad
31 mrt. 2015 - Toshiba Satellite C50-B-14Z Zwart. Op zoek naar een laptop die slank, krachtig en betaalbaar is? Met de Satellite C50-B kaart u elke klus in ...

Toshiba Satellite C50-A-1G6 laptop | Consumentenbond









www.consumentenbond.nl | Laptops -
21 mei 2015 - Vergelijk de Toshiba Satellite C50-A-1G6 met alle andere laptops. Onze tests garanderen een eerlijk advies.

Toshiba Satellite L50-B-1H1 Review - Laptops - Techzine ...

www.techzine.nl/reviews/1504/toshiba-satellite-l50-b-1h1-a.html -
21 okt. 2014 - De Toshiba Satellite L50-B-serie wordt in vele configuraties aangeboden. Op de website van het Japanse bedrijf vinden we maar liefst 38 ...

Google Shopping-resultaten voor toshiba satellite

Gesponsord

 Toshiba Click Mini L9VW-B-100 € 329,00 Dixons	 Toshiba Satellite C50-... € 259,00 bol.com	 Toshiba Radius ... € 399,00 bol.com	 Toshiba Satellite C70d- € 439,00 Media Markt
 Toshiba Satellite L50-... € 569,00 Media Markt	 Toshiba Satellite C50d- € 379,00 Media Markt	 Toshiba Satellite L70-... € 699,00 Media Markt	 CL10-B-100 € 269,00 MyCom

Advertisements

Toshiba Satellite

www.dixons.nl/HP-Satellite -
3,9 ★★★★★ beoordeling voor dixons.nl
Ruim 30 Toshiba laptops v.a. € 269.
Bestel nu online of haal direct af
📍 Buitenplein 101, Amstelveen
088 027 1108

Toshiba Satellite

www.mycom.nl/Toshiba-Satellite -
4,0 ★★★★★ beoordeling voor mycom.nl
Voor 23:30 besteld, morgen bezorgd!
Bestel online - Gratis Verzending.
📍 Rembrandtweg 116, Amstelveen
020 345 3599

Toshiba Satellite kopen?

www.paradigit.nl/Toshiba-Satellite -
4,2 ★★★★★ beoord. van adverteerder
Al 9 jaar de beste Computerzaak.
Voor 23.30 besteld, Morgen in huis!
📍 Ceintuurbaan 127, Amsterdam

Communicatie

- ✓ Boodschap: Relevant, informatief & inspirerend
- ✓ Website: Urgentie creëren om het proces te versnellen

Doel

- ✓ Helder krijgen daadwerkelijke voorkeur
- ✓ Top of mind blijven

Aanpak

Veel remarketing lijsten, maak het specifiek

Praktisch

- ✓ Middellange cookietijd: 30 dagen



3 | Purchase fase



3 | Purchase fase



3 | Purchase fase

toshiba satellite c50-b

Web Afbeeldingen Shopping Video's Nieuws Meer - Zoekhulpmiddelen

Ongeveer 501.000 resultaten (0,44 seconden)

Toshiba Satellite C50-B - mycom.nl
www.mycom.nl/Satellite_C50-B-13X -
4.0 ★★★★★ beoordeling voor mycom.nl
Bestel nu voor € 429,00 bij MyCom. 3 jaar garantie op alle laptops.
42 winkels in Nederland - 7 dagen p.w. bezorging - 3 jr garantie op laptops
Rembrandtweg 115, Amstelveen - 020 345 3599

Satellite C50-B - Satellite C50-B-14Z nu voor € 229,95
www.dixons.nl/Satellite_C50-B-14Z -
3.9 ★★★★★ beoordeling voor dixons.nl
Gratis verzending en morgen in huis
3 jaar garantie op Apple - 100 winkels in Nederland - Bezorging 7 dagen p.w.
100 filialen in Nederland - 3 jaar garantie op Apple - Gratis verzending
Buitenplein 101, Amstelveen - 088 027 1108









Toshiba Satellite C50 B 11d - wehkamp.nl
wehkamp.nl/Toshiba+Satellite+C50+B+11d -
4.1 ★★★★★ beoordeling voor wehkamp.nl
Tijdelijk van €483 voor €439,05. Toshiba Satellite C50-B-11D
Bezorgd wanneer jij wilt - Vele bekende topmerken - We halen retouren op
Winnaar Publieksprijs 2014 - Thuiswinkel Awards
1.250+ bekende merken - Flexibele bezorgtijden - Gratis retourneren

Satellite C50-B - Toshiba
www.toshiba.nl/laptops/satellite/satellite-c50-b/ -
Met de Satellite C50-B klaart u elke klus in stijl. Dit model biedt veel toegevoegde waarde en betrouwbare prestaties voor dagelijks computergebruik in een ...

Satellite C50-B-14Z Satellite C50-B-14Z. Artikelnummer: PSCMLE ...	Satellite C50-B-14N Satellite C50-B-14N. Artikelnummer: PSCMLE ...
Satellite C50-B-13V Satellite C50-B-13V. Artikelnummer: PSCLEU ...	Satellite C50-B-152 Satellite C50-B-152. Artikelnummer: PSCMLE ...
Satellite C50-B-118 Satellite C50-B-118. Artikelnummer: PSCLGE ...	Satellite C50-B-11D Satellite C50-B-11D. Artikelnummer: PSCLGE ...

Meer resultaten van toshiba.nl »

Google Shopping-resultaten voor toshiba satellite c5... Gesponsord (3)

 Toshiba Satellite C50- ... € 259,00 Coolblue.nl	 Toshiba Satellite C50- ... € 389,05 wehkamp.nl	 Toshiba Satellite C50- ... € 499,00 Paradigit.nl	 Satellite C50-B-13X € 429,00 MyCom
 Toshiba Satellite C50- ... € 379,00 Media Markt	 Toshiba Satellite C50- ... € 445,00 bol.com	 Toshiba C50-B-18U Laptop € 434,39 Internetshop	 Toshiba Satellite C50- ... € 399,00 redcoon.nl

Advertenties

Toshiba Satellite C50-B-14Z
www.vergelijk.nl/Laptops -
4.8 ★★★★★ beoord. van adverteerder
Bekijk de goedkoopste Laptops op dé vergelijkingssite van Nederland!

Toshiba C50-B
www.laptopshop.nl/Toshiba -
Bestel bij Coolblue: €449.
Voor 23.59u, morgen gratis bezorgd!

Toshiba Satellite C50
www.paradigit.nl/Toshiba+Satellite+C50 -
4.2 ★★★★★ beoord. van adverteerder
Nu €499. Morgen thuisbezorgd of afhalen in 19 winkels. Bestel nu!
Ceintuurbaan 127, Amsterdam

3 | Purchase fase

Er mag nooit een verloren vertoningsaandeel door budget zijn

↑ Campagne	Budget [?]	Status [?]	Aantal klikken [?]	Vertoningen [?]	CTR [?]	Gem. CPC [?]	Kosten [?]	Gem. pos. [?]	Verloren VA voor Zoeken (budget) [?]
Totaal - alle campagnes	€ 868,00/dag		1.255.595	13.087.013	9,59%	€ 0,50	€ 625.383,34	1,4	35,60%
	€ 16,00/dag	Geschikt	5.882	86.517	6,80%	€ 0,69	€ 4.085,50	1,8	0,53%
	€ 4,00/dag	Beperkt door budget [?]	2.024	26.634	7,60%	€ 0,34	€ 686,94	1,6	0,06%
	€ 60,00/dag	Beperkt door budget [?]	221.386	1.773.358	12,48%	€ 0,64	€ 140.998,78	1,5	29,84%
	€ 20,00/dag	Beperkt door budget [?]	6.652	100.303	6,63%	€ 0,64	€ 4.273,33	2,4	15,73%
	€ 95,00/dag	Beperkt door budget [?]	160.837	1.661.142	9,68%	€ 0,42	€ 67.828,00	1,2	27,83%
	€ 65,00/dag	Geschikt	34.110	348.573	9,79%	€ 0,31	€ 10.743,91	1	2,63%
	€ 40,00/dag	Beperkt door budget [?]	31.116	468.441	6,64%	€ 0,65	€ 20.316,71	1,4	12,28%

Online customer journey

<i>example Real Estate</i>	Awareness	Consideration	Purchase	Usage	Advocate
Need, goal of client	<i>Client wants best best place to live (Passive state)</i>	<i>Check if there are other options available than current situation (Activated)</i>	<i>Find a new place to live.</i>	<i>Good service - good quality</i>	<i>Tell people about the great place they found via you</i>
Marketing Goals	<i>We want to tell them there is a better alternative to where they live now</i>	<i>Make it clear that current situation is not ideal - show them it's easy to improve this.</i>	<i>Make them find a new property</i>	<i>Keep customer happy</i>	<i>Help more people find a better place</i>
Messages	<i>Calculate what you could save / There's a place that better suits your needs</i>	<i>Best deal out there! Moving to a better place is easy!</i>	<i>See how easy to relocate! Do it now and get all these benefits...</i>	<i>Don't hesitate to contact us! Any advice needed, we're there.</i>	<i>"Referral program" Happy? Share your experience and get 20EUR coupon for furniture store.</i>
Material / content	<i>Landing Page where the advantage / better deal is clearly stated</i>	<i>Landing Page where they can calculate their benefit & COMPARE how easy it is to relocate</i>	<i>Landing Page where they can switch (take away all blockers, offer help with paperwork. etc etc.)</i>	<i>Offer contact methods - helpline - forum - online chat - email</i>	<i>Referral program. Ready-to-send social media messaging. Write review on Maps/Trustpilot/Tripadvisor</i>
Channels	<i>YouTube, GDN, Social media</i>	<i>Remarketing via: Search, GDN (incl. Social media), YouTube</i>	<i>Remarketing via: Search, GDN (incl. Social media)</i>	<i>Website, Phone, Social media</i>	<i>Remarketing, Website, Survey, Social media</i>
KPIs	<i>Views, impressions, branded traffic</i>	<i>bv. Views, Clicks, Impressions, (reach & engagement)</i>	<i>Conversions</i>	<i>CSAT</i>	<i>Conversions, 're-shares'</i>

3 | Boodschap



ADVOCACY & LOYALTY



10 tips voor een onbezorgde vakantie.

ROBINSON  [Lees meer](#)



Exclusieve reizen voor gezinnen

ROBINSON  [Bekijk nu](#)



Nog enkele kamers in Club Maldives voor juli beschikbaar

ROBINSON  [Boek nu](#)

3 | Boodschap per doelgroep en fase

Type bezoeker:

Stel

Gezin

Senior

Fase

Awareness

10 tips voor een onbezorgde vakantie

ROBINSON * [Lees meer](#)

10 tips voor een onbezorgde vakantie

ROBINSON * [Lees meer](#)

10 tips voor een onbezorgde vakantie

ROBINSON * [Lees meer](#)

Consideration

Goedkope stedentrips

ROBINSON * [Bekijk nu](#)

Exclusieve reizen voor gezinnen

ROBINSON * [Bekijk nu](#)

Boeiende groepsreizen

ROBINSON * [Bekijk nu](#)

Purchase

Nog enkele kamers in Club Maldives voor juli beschikbaar

ROBINSON * [Boek nu](#)

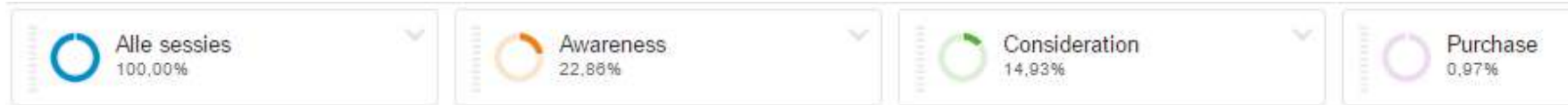
Nog enkele kamers in Club Maldives voor juli beschikbaar

ROBINSON * [Boek nu](#)

Nog enkele kamers in Club Maldives voor juli beschikbaar

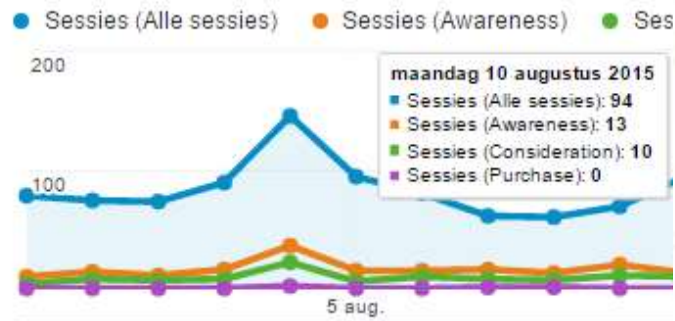
ROBINSON * [Boek nu](#)

Groepen herkennen in Google Analytics



Overzicht

Sessies - VS. Selecteer een statistiek



Gebruikers

Alle sessies

1.744

Awareness

457

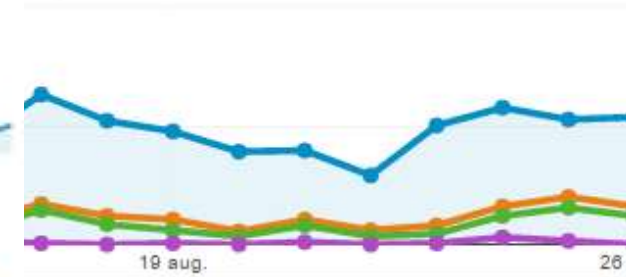
Consideration

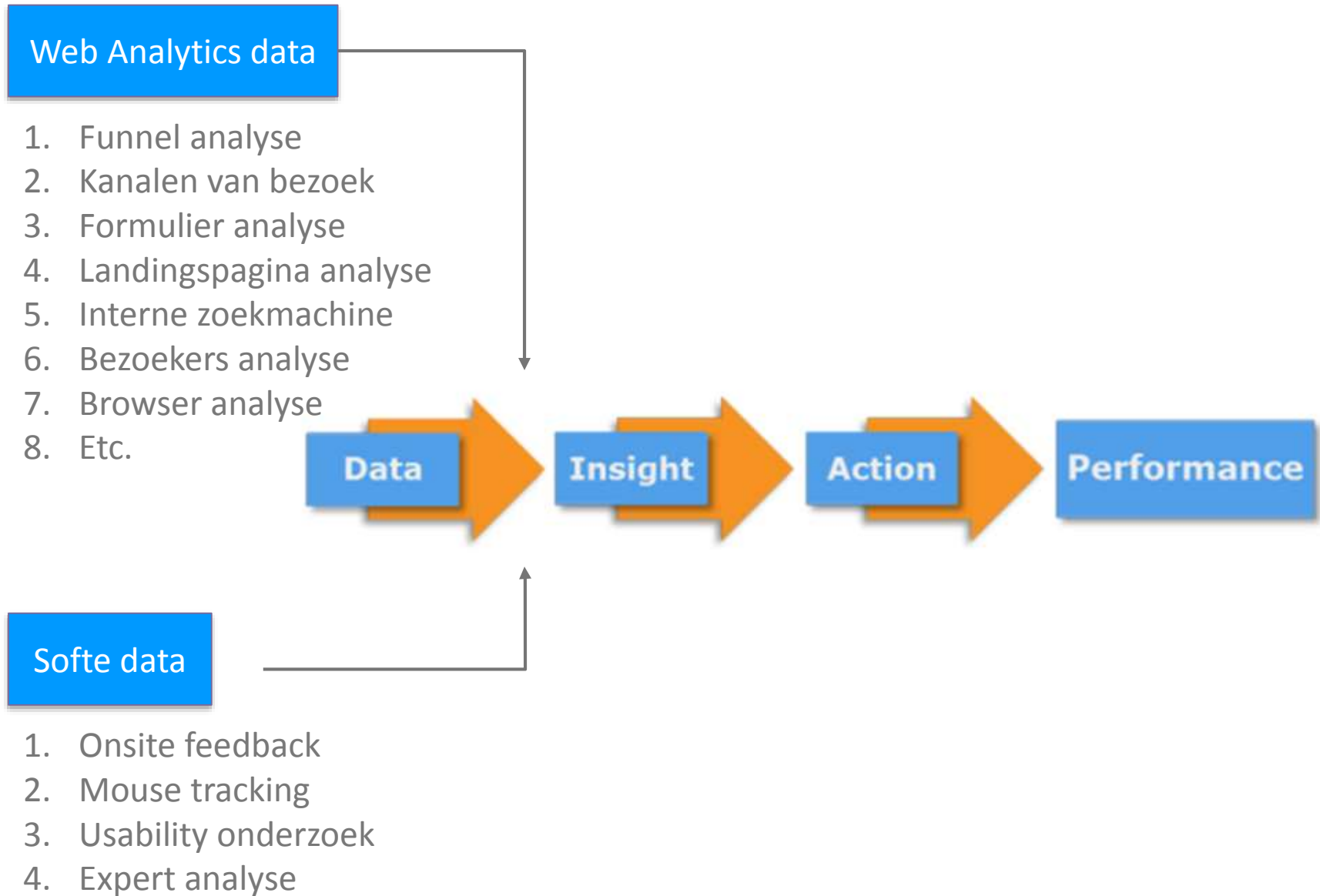
313

Purchase

23

se)





Google Analytics

Anywhere. Anytime.

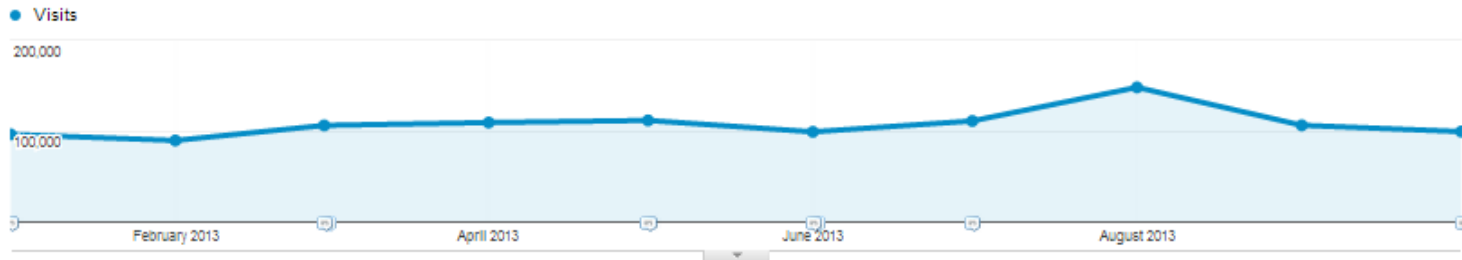


1 | Bezoekersbronnen in Google Analytics

Google Analytics

Visits vs. Select a metric

Day Week Month



Primary Dimension: Source / Medium Source Medium Keyword Other

Plot Rows Secondary dimension Sort Type: Default

advanced

- Acquisition
- Overview
- ▼ All Traffic
- Channels
- Treemaps
- Source/Medium**
- Reterrals
- ▶ AdWords
- ▶ Search Engine Optimization

Source / Medium	Acquisition			Behavior			Conversions			Ecommerce Conversion Rate
	Visits	% New Visits	New Visits	Bounce Rate	Pages / Visit	Avg. Visit Duration	Transactions	Revenue		
	1,074,633 <small>% of Total: 100.00% (1,074,633)</small>	47.24% <small>Site Avg: 47.18% (0.13%)</small>	507,670 <small>% of Total: 100.13% (507,034)</small>	38.81% <small>Site Avg: 38.81% (0.00%)</small>	4.72 <small>Site Avg: 4.72 (0.00%)</small>	00:02:40 <small>Site Avg: 00:02:40 (0.00%)</small>	12,882 <small>% of Total: 100.00% (12,882)</small>	€1,002,977.35 <small>% of Total: 100.00% (€1,002,977.35)</small>	1.20% <small>Site Avg: 1.20% (0.00%)</small>	
1. google / cpc	249,239	44.27%	110,329	33.21%	5.15	00:02:43	4,095	€321,288.46	1.64%	
2. google / organic	236,282	50.10%	118,385	39.48%	4.77	00:02:45	2,589	€181,748.51	1.10%	
3. (direct) / (none)	197,426	63.25%	124,871	26.98%	5.50	00:03:12	2,772	€236,686.23	1.40%	
4. daisycon / banner	87,639	46.06%	40,368	68.95%	2.31	00:01:30	736	€60,519.73	0.84%	
5. display / criteo	39,685	4.97%	1,973	36.23%	5.52	00:03:14	316	€23,027.74	0.80%	

1 | Bezoekersbronnen in Excel

		2015					
	Bron/medium	Bezoeken	Conv. %	Convs.	Kosten	Inkomsten	Kosten / conversie
SEA	Google AdWords branded	30.349	2,1%	637	€ 3.000	€ 54.173	€ 4,71
SEA	Google AdWords generiek	21.034	1,4%	294	€ 12.482	€ 25.030	€ 42,39
SEA	Google remarketing	-			€ -	€ -	
SEA	Google longtail	111.932	2,0%	2.239	€ 40.157	€ 190.284	€ 17,94
Direct	Direct traffic	197.426	1,0%	1.974		€ 167.812	€ -
SEO	SEO branded	147.803	1,3%	1.921	€ -	€ 163.322	€ -
SEO	SEO non-branded	32.009	1,2%	384	€ 5.000	€ 32.649	€ 13,02
Overig	E-mail	201.090	1,0%	2.011	€ 5.000	€ 170.927	€ 2,49
Overig	Display (Criteo)	178.782	0,8%	1.430	€ 51.000	€ 121.572	€ 35,66
Overig	Display (RTB)	-	0,0%				
Overig	Affiliates	87.639	0,5%	394	€ 26.721	€ 33.522	€ 67,76
Overig	Referrers	62.122	2,1%	1.305	€ 4.000	€ 45.816	€ 3,07
Overig	Facebook algemeen	3.528	0,8%	28	€ 2.000	€ 2.399	€ 70,86
Overig	Facebook advertising	-	0,0%	-	€ -	€ -	
Overig	Twitter	949	0,5%	5	€ 500	€ 403	€ 105,37
	Totaal	1.074.663	1,2%	12.882	€ 149.860	€ 1.007.910	€ 11,63

1 | Online marketing plan in Excel

	2015						Plan 2016					
Bron/medium	Bezoeken	Conv. %	Convs.	Kosten	Inkomsten	Kosten / conversie	Bezoeken	Conv. %	Convs.	Kosten	Inkomsten	Kosten conversie
Google AdWords branded	30.349	2,1%	637	€ 3.000	€ 54.173	€ 4,71	34.000	2,5%	850	€ 3.000	€ 76.500	€ 3,4
Google AdWords generiek	21.034	1,4%	294	€ 12.482	€ 25.030	€ 42,39	24.000	2,0%	480	€ 15.000	€ 43.200	€ 31,2
Google remarketing	-			€ -	€ -		30.000	2,0%	600	€ 8.000	€ 54.000	€ 13,4
Google longtail	111.932	2,0%	2.239	€ 40.157	€ 190.284	€ 17,94	130.000	2,3%	2.990	€ 45.000	€ 269.100	€ 15,4
Direct traffic	197.426	1,0%	1.974		€ 167.812	€ -	210.000	1,5%	3.150	€ -	€ 283.500	€ -
SEO branded	147.803	1,3%	1.921	€ -	€ 163.322	€ -	150.000	1,5%	2.250		€ 202.500	€ -
SEO non-branded	32.009	1,2%	384	€ 5.000	€ 32.649	€ 13,02	100.000	1,0%	1.000	€ 20.000	€ 90.000	€ 20,0
E-mail	201.090	1,0%	2.011	€ 5.000	€ 170.927	€ 2,49	220.000	1,5%	3.300	€ 6.000	€ 297.000	€ 1,8
Display (Criteo)	178.782	0,8%	1.430	€ 51.000	€ 121.572	€ 35,66	150.000	1,0%	1.500	€ 35.000	€ 135.000	€ 23,3
Display (RTB)	-	0,0%						%	2.250	€ 30.000	€ 202.500	€ 13,4
Affiliates										€ 8.000	€ 50.400	€ 32,4
Referrers										€ 4.000	€ 138.600	€ 2,4
Facebook algemeen										€ 5.000	€ 13.500	€ 33,3
Facebook advertising										€ 8.000	€ 108.000	€ 15,0
Twitter										€ 4.800	€ 5.400	€ 80,0
Totaal	1.0									€ 1.800	€ 1.969.200	€ 9,4
Groei										41%	95%	-17%

	Plan 2016			
	Q1	Q2	Q3	Q4
PLANNING				
Traffic				
1. SEA optimalisatie				
2. Google remarketing				
3. SEO non-brand				
4. Display (RTB)				
5. Facebook advertising				
Conversie				
1. Expert review				
2. Usability onderzoek				
3. A/B testen				

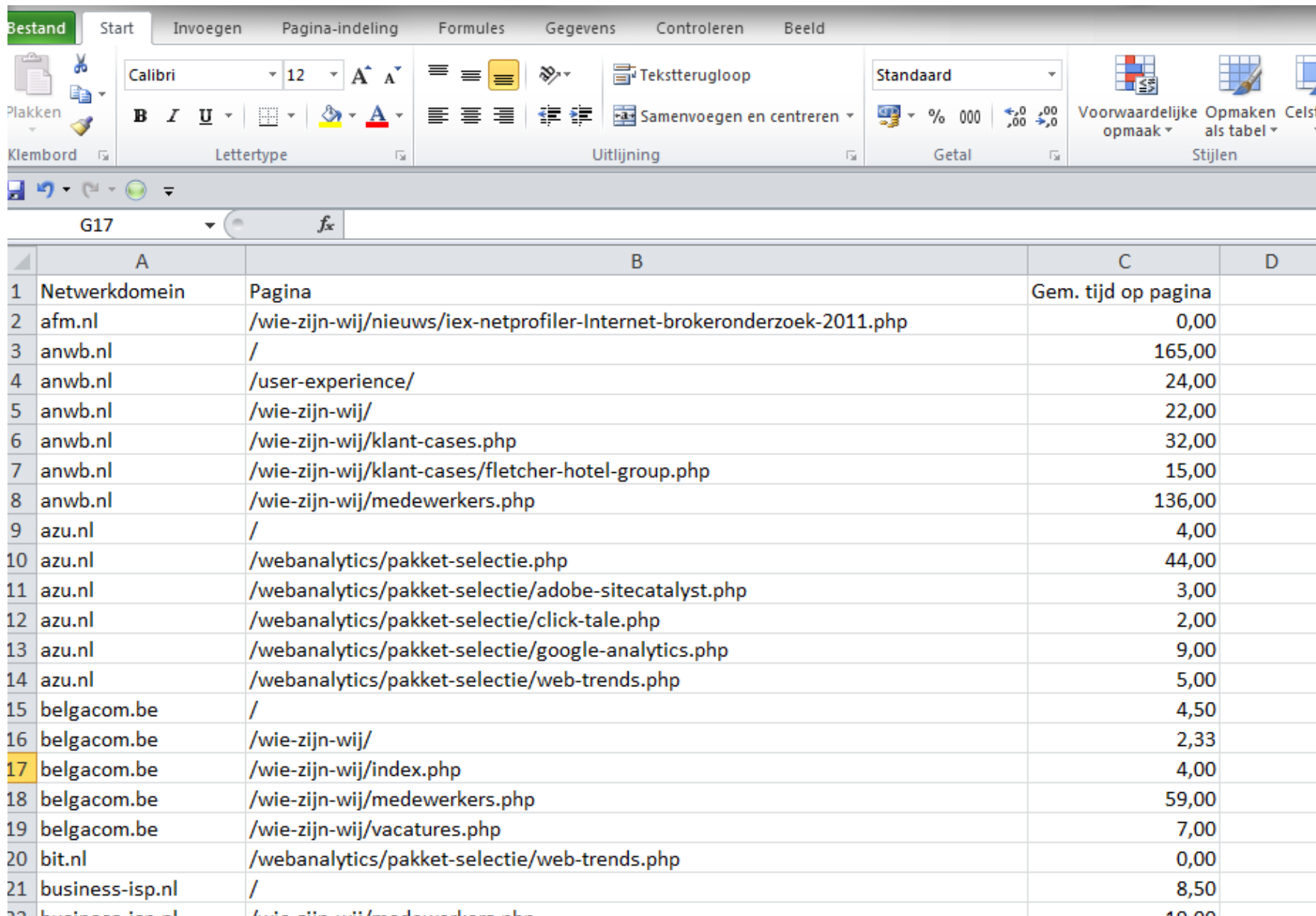
2 | Wie bezoekt je site?

Audience

- Overview
- Active Users **BETA**
- Cohort Analysis **BETA**
- Audience Insights **NEW**
- Demographics
- Interests
- Geo
- Behavior
- Technology
- Browser & OS
- Network

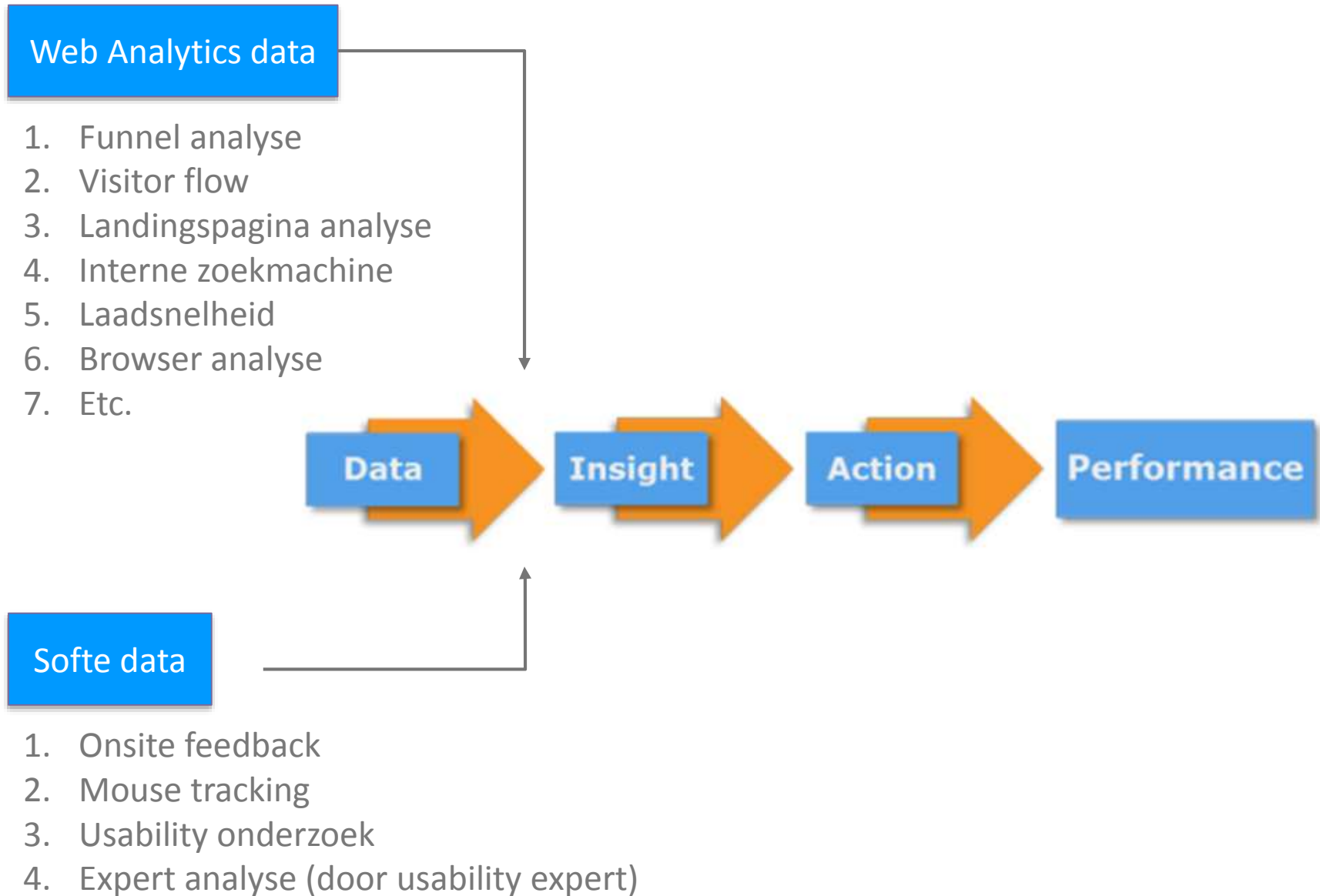
Service Provider ?	Acquisition			Behavior			Conversions	Goal 2: Meer d
	Sessions ? ↓	% New Sessions ?	New Users ?	Bounce Rate ?	Pages / Session ?	Avg. Session Duration ?	Meer dan 1 minuut (Goal 2 Conversion Rate) ?	Meer dan 1 minuut (Goal Completions) ?
	15,734 % of Total: 100.00% (15,734)	74.95% Avg for View: 74.95% (0.01%)	11,793 % of Total: 100.01% (11,792)	60.06% Avg for View: 60.06% (0.00%)	1.83 Avg for View: 1.83 (0.00%)	00:01:16 Avg for View: 00:01:16 (0.00%)	15.25% Avg for View: 15.25% (0.00%)	2,39 % of Tot: 100.00 (2,39)
639. rabo vastgoedgroep holding n.v.	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	100.00%	1.00	00:00:00	0.00%	0 (0.00)
640. rcn	3 (0.02%)	66.67%	2 (0.02%)	33.33%	2.00	00:00:18	0.00%	0 (0.00)
641. regus amsterdam	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	100.00%	1.00	00:00:00	0.00%	0 (0.00)
642. rijksmuseum	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	33.33%	1.00	00:00:00	0.00%	0 (0.00)
643. rinet	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	66.67%	2.67	00:00:38	33.33%	1 (0.04)
644. roc midden nederland	3 (0.02%)	66.67%	2 (0.02%)	66.67%	1.33	00:00:13	0.00%	0 (0.00)
645. routit-wap-e	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	66.67%	1.00	00:00:00	0.00%	0 (0.00)
646. salland xs	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	66.67%	2.00	00:02:47	33.33%	1 (0.04)
647. schippers europe bv	3 (0.02%)	66.67%	2 (0.02%)	66.67%	1.67	00:03:57	33.33%	1 (0.04)
648. siennax own infra/customers	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	100.00%	1.00	00:00:00	0.00%	0 (0.00)
649. singapore telecom mobile pte ltd	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	100.00%	1.00	00:00:00	0.00%	0 (0.00)
650. smurfit kappa zedek bv	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	66.67%	1.33	00:00:04	0.00%	0 (0.00)
651. sociale verzekeringsbank	3 (0.02%)	66.67%	2 (0.02%)	0.00%	2.00	00:00:23	0.00%	0 (0.00)
652. speyk	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	100.00%	1.00	00:00:00	0.00%	0 (0.00)
653. stage entertainment bv	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	100.00%	1.00	00:00:00	0.00%	0 (0.00)
654. steevens bakkerijen	3 (0.02%)	100.00%	3 (0.03%)	33.33%	3.00	00:02:22	66.67%	2 (0.08)

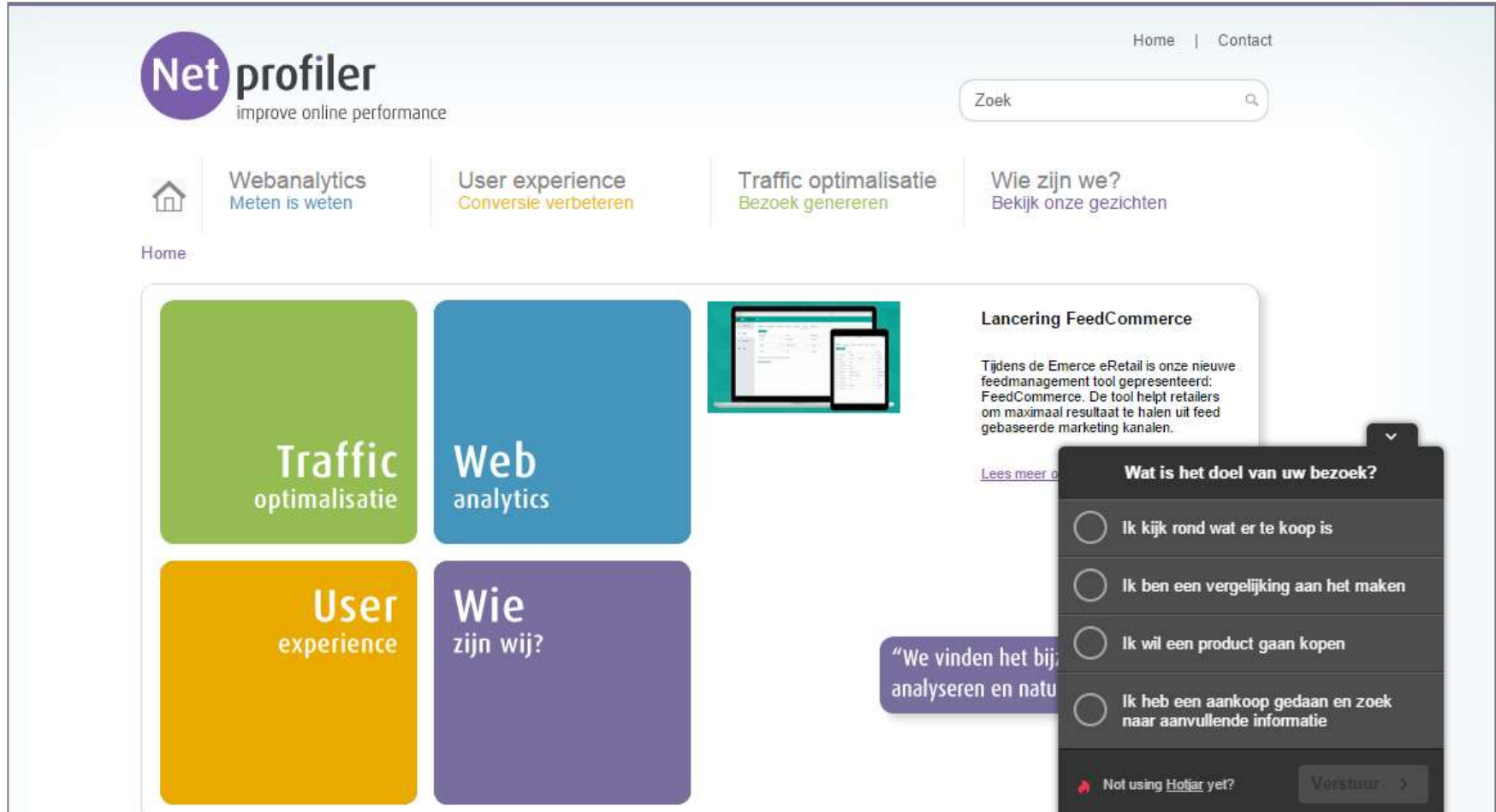
2 | Wie bezoekt je site?



The screenshot shows the Microsoft Excel interface with a table containing website performance data. The table has four columns: A (Domain), B (Page), C (Average time on page), and D (empty). The data is as follows:

	A	B	C	D
1	Netwerkdomein	Pagina	Gem. tijd op pagina	
2	afm.nl	/wie-zijn-wij/nieuws/iex-netprofiler-Internet-brokeronderzoek-2011.php	0,00	
3	anwb.nl	/	165,00	
4	anwb.nl	/user-experience/	24,00	
5	anwb.nl	/wie-zijn-wij/	22,00	
6	anwb.nl	/wie-zijn-wij/klant-cases.php	32,00	
7	anwb.nl	/wie-zijn-wij/klant-cases/fletcher-hotel-group.php	15,00	
8	anwb.nl	/wie-zijn-wij/medewerkers.php	136,00	
9	azu.nl	/	4,00	
10	azu.nl	/webanalytics/pakket-selectie.php	44,00	
11	azu.nl	/webanalytics/pakket-selectie/adobe-sitecatalyst.php	3,00	
12	azu.nl	/webanalytics/pakket-selectie/click-tale.php	2,00	
13	azu.nl	/webanalytics/pakket-selectie/google-analytics.php	9,00	
14	azu.nl	/webanalytics/pakket-selectie/web-trends.php	5,00	
15	belgacom.be	/	4,50	
16	belgacom.be	/wie-zijn-wij/	2,33	
17	belgacom.be	/wie-zijn-wij/index.php	4,00	
18	belgacom.be	/wie-zijn-wij/medewerkers.php	59,00	
19	belgacom.be	/wie-zijn-wij/vacatures.php	7,00	
20	bit.nl	/webanalytics/pakket-selectie/web-trends.php	0,00	
21	business-isp.nl	/	8,50	
22	business-isp.nl	/wie-zijn-wij/medewerkers.php	10,00	





Net profiler
improve online performance

Home | Contact

Zoek

Home

- Webanalytics
Meten is weten
- User experience
Conversie verbeteren
- Traffic optimalisatie
Bezoek genereren
- Wie zijn we?
Bekijk onze gezichten

Traffic optimalisatie

Web analytics

User experience

Wie zijn wij?

Lancering FeedCommerce

Tijdens de Emerce eRetail is onze nieuwe feedmanagement tool geïntroduceerd: FeedCommerce. De tool helpt retailers om maximaal resultaat te halen uit feed gebaseerde marketing kanalen.

Lees meer

Wat is het doel van uw bezoek?

- Ik kijk rond wat er te koop is
- Ik ben een vergelijking aan het maken
- Ik wil een product gaan kopen
- Ik heb een aankoop gedaan en zoek naar aanvullende informatie

Not using Hojar yet? Verstuur

"We vinden het bij... analyseren en natu..."

Page targeting

On which pages should the Poll show?

 1 targeting rule set.

SET PAGE TARGETING

Behavior

When should the Poll trigger?

- Immediately after the page loads
- After a delay of seconds
- When user is about to abandon the page on a desktop device
- When user scrolls halfway down the page

The image shows a web registration form for 'WOONNET HAAGLANDEN'. The form is partially obscured by a white feedback modal. The modal contains a survey question about why the user is leaving the page, with several radio button options and a text input field for additional comments. The background shows the registration process with fields for 'Gebruikersnaam' and 'Wachtwoord', and buttons for 'HOME', 'INSCHRIJVEN', 'Inschrijfformulier', 'Inschrijfvoorwaarden', 'VORIGE', and 'VERSTUREN'. A progress indicator on the right shows steps 1 through 6, with 'Step 6 Betaling' highlighted.

WOONNET HAAGLANDEN

HET ACTUELE WONINGAANVRAAGFORMULIER

HOME W

Home / Inschrijven

INSCHRIJVEN

Inschrijfformulier

Inschrijfvoorwaarden

Gebruikersnaam * Wachtwoord *

Help ons het inschrijven voor huurders te verbeteren!

Graag horen wij van u waarom u de pagina verlaat.

Selecteer een reden:

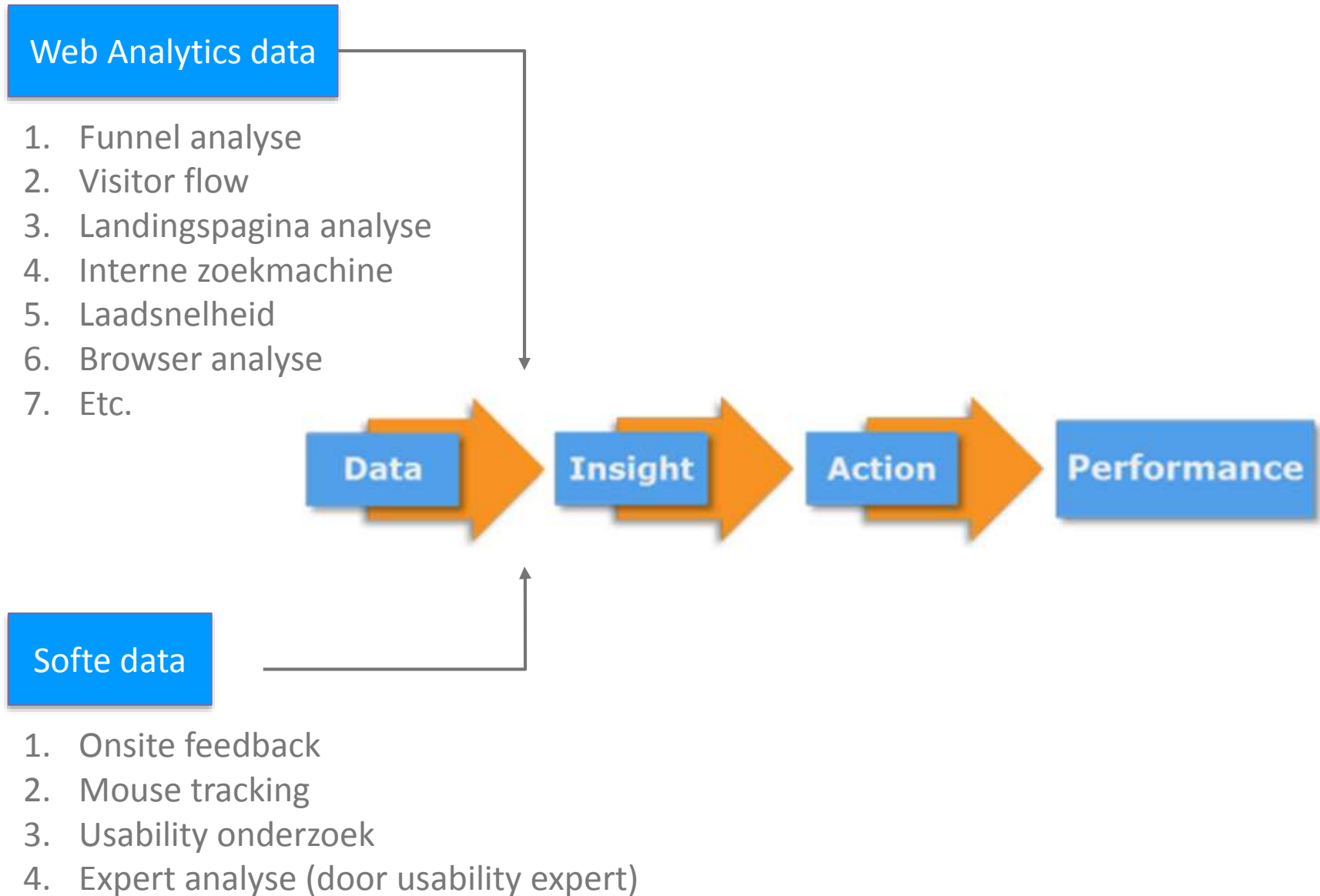
- Ik wist niet dat een betaling van €10 is vereist.
- Ik ben nieuwsgierig, maar wil me nog niet inschrijven.
- Ik vind het inschrijven op Woonnet-Haaglanden ingewikkeld.
- Het inschrijven kost me te veel tijd dus ik stop er nu mee.
- Ik heb op dit moment niet de benodigde gegevens bij de hand.
- Ik ga niet akkoord met de inschrijfvoorwaarden van Woonnet-Haaglanden.
- Ik begrijp niet hoe ik verder moet.
- Anders, namelijk...

Wilt u nog iets toevoegen?

Verzenden

VORIGE VERSTUREN

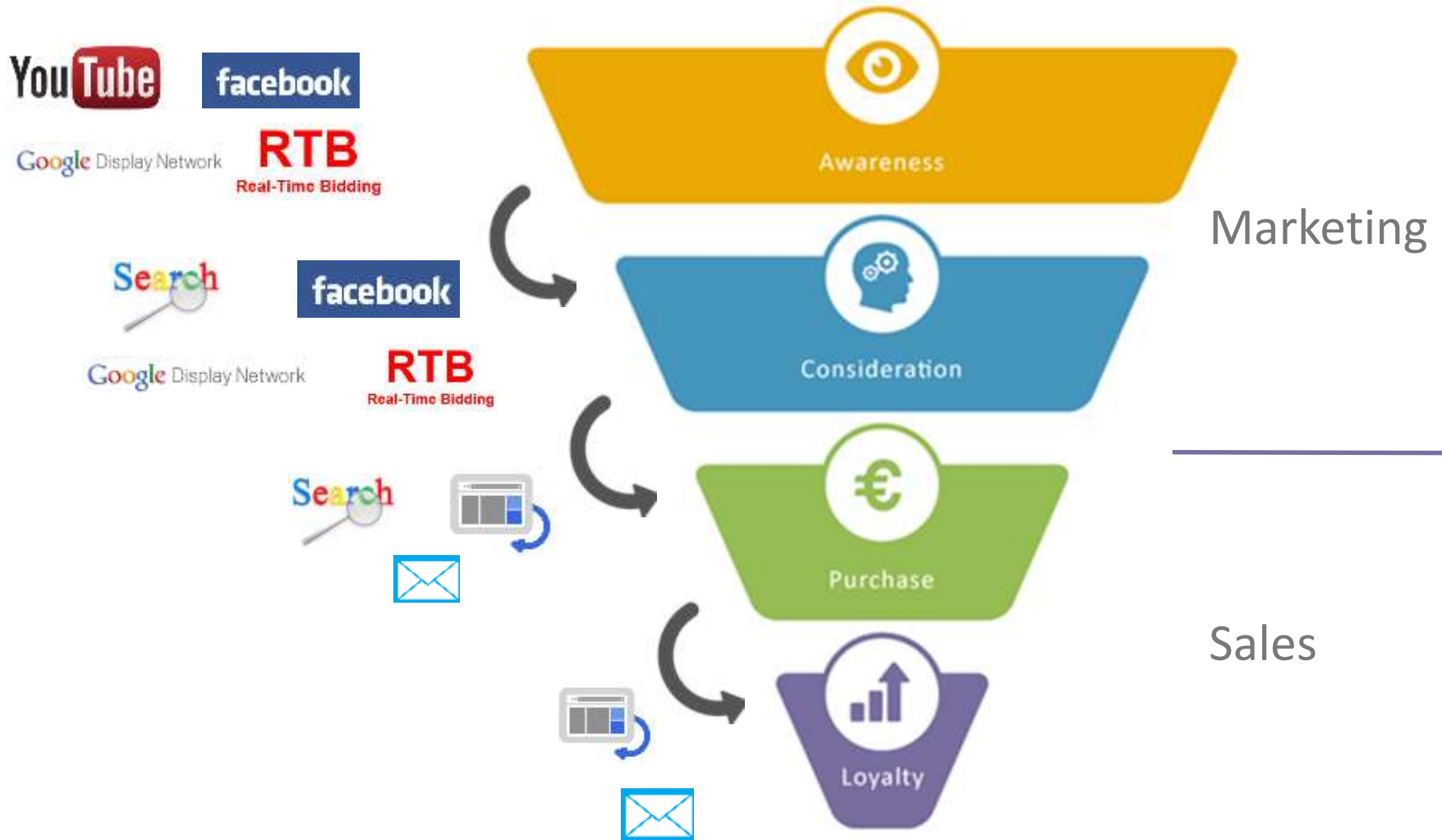
Step 6 Betaling



Samenvattend



Online customer journey



Online customer journey

<i>example Real Estate</i>	Awareness	Consideration	Purchase	Usage	Advocate
Need, goal of client	<i>Client wants best best place to live (Passive state)</i>	<i>Check if there are other options available than current situation (Activated)</i>	<i>Find a new place to live.</i>	<i>Good service - good quality</i>	<i>Tell people about the great place they found via you</i>
Marketing Goals	<i>We want to tell them there is a better alternative to where they live now</i>	<i>Make it clear that current situation is not ideal - show them it's easy to improve this.</i>	<i>Make them find a new property</i>	<i>Keep customer happy</i>	<i>Help more people find a better place</i>
Messages	<i>Calculate what you could save / There's a place that better suits your needs</i>	<i>Best deal out there! Moving to a better place is easy!</i>	<i>See how easy to relocate! Do it now and get all these benefits...</i>	<i>Don't hesitate to contact us! Any advice needed, we're there.</i>	<i>"Referral program" Happy? Share your experience and get 20EUR coupon for furniture store.</i>
Material / content	<i>Landing Page where the advantage / better deal is clearly stated</i>	<i>Landing Page where they can calculate their benefit & COMPARE how easy it is to relocate</i>	<i>Landing Page where they can switch (take away all blockers, offer help with paperwork. etc etc.)</i>	<i>Offer contact methods - helpline - forum - online chat - email</i>	<i>Referral program. Ready-to-send social media messaging. Write review on Maps/Trustpilot/Tripadvisor</i>
Channels	<i>YouTube, GDN, Social media</i>	<i>Remarketing via: Search, GDN (incl. Social media), YouTube</i>	<i>Remarketing via: Search, GDN (incl. Social media)</i>	<i>Website, Phone, Social media</i>	<i>Remarketing, Website, Survey, Social media</i>
KPIs	<i>Views, impressions, branded traffic</i>	<i>bv. Views, Clicks, Impressions, (reach & engagement)</i>	<i>Conversions</i>	<i>CSAT</i>	<i>Conversions, 're-shares'</i>

Google Analytics

Anywhere. Anytime.



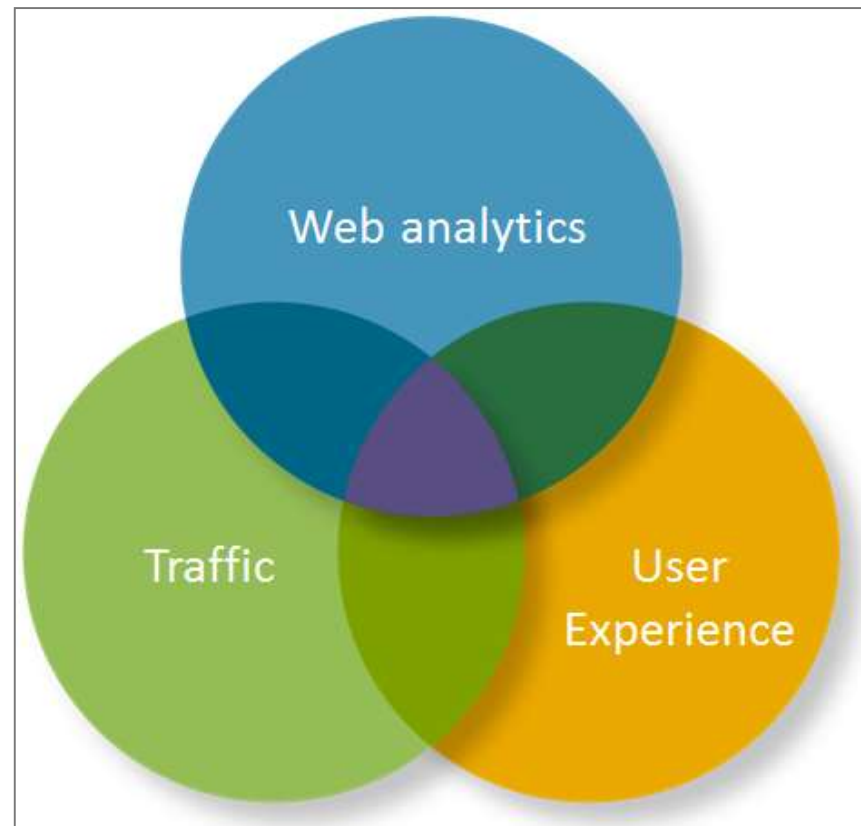
**Frans Appels, oprichter en directeur
Netprofiler, online marketing bureau:**

- ✓ Al 12 jaar actief met het verbeteren van online resultaten
- ✓ 30 ervaren online marketing specialisten

Gespecialiseerd in:

1. Web analytics
2. Usability en conversie optimalisatie
3. Traffic optimalisatie (search, social, online advertising)

Partner van o.a.:



Enkele klanten

E-commerce



Travel / Leisure



Finance



Education



Government



BtB



Various



Fundraising





Dank voor uw aandacht!

Netprofiler

020 345 94 88

www.netprofiler.nl

Frans Appels

frans@netprofiler.nl