

SEO voor webwinkels

Voor webwinkels geldt 90% van de SEO tips voor gewone websites. In webshops zijn er enkele extra's die je nog kunt toepassen om verder te optimaliseren.

Zie het grote SEO bestand voor alle basis SEO optimalisaties en lees hieronder eventueel enkele extra invalshoeken die geschikt zijn voor je webshop.

Contentstrategie – blogs, video's, etc. rondom het onderwerp

Video's waar het product geschikt voor is, uitpakken/laten zien wat product is, productvergelijkingen etc (zoals coolblue goed doet). De video's zijn niets waard als je geen interesse hebt in het product. Maar twijfel je over een product, dan is het super waardevol voor mensen. Je geeft hiermee de ervaring uit een fysieke winkel (een expert geeft je tips, maar dan via video).

1 of 2 keer per week live online uitzending met 1 of enkele producten om die te reviewen en wat je er van vindt kan een goede strategie zijn.

Ook bij producten kun je zeer veel content delen. Zeker als je met video marketing gaat werken.

Afbeeldingen optimaliseren

Naam foto goed, logo er op, description, title tag – allemaal goed invullen.

Interactie op je webshop

Reviews

Onder artikel

Vragen stellen over product ook onder product

Backlinks

Webwinkel url

Bijvoorbeeld door 'shop' 'bestellen' 'kopen' erin te zetten. Niet persé voor google, die let daar niet heel erg meer op, maar wel voor de klant. Mensen zoeken vaak heel specifiek.

(bijv: 'schoenen kopen' zoeken mensen op via google)

Je geeft aan dat er bij jou direct te bestellen is – zo trek je direct de koop-gerichte bezoekers via google. Zeker ook als je met google adwords gaat werken.

Productnamen en beschrijvingen

Productnaam

Product omschrijving (werk ook met H1 en H2 in je tekst)

Title tag maken (screenshot maken van bijv zalando product)

Breadcrumbs maken

Verschillende soorten media (plaatjes, links, tekst, video)

