



FOTOGRAFIE: BAS KUIJERS

ONLINE MARKETEEER OP LOCATIE

In de idyllische haven van Scheveningen zit SocialLane, een online marketing bureau waar specialisten ondernemers helpen met o.a. het optimaliseren van websites, de positionering in Google en de inzet van social media. Wie denkt dat online marketing bestaat uit één discipline, heeft het mis. De complexiteit neemt toe en de ontwikkelingen gaan razendsnel. Zo snel, dat het voor ondernemers bijna onmogelijk is om bij te blijven. Inhakend op deze ontwikkeling lanceert SocialLane: DE ONLINE MARKETEEER OP LOCATIE. Wij spraken met de oprichters van SocialLane, Jochem van Loon en Petrouska van Loon, twee doorgewinterde ondernemers uit onze mooie stad.



MKB ZICHTBAARDER OP HET INTERNET

Het MKB laat te veel kansen liggen die het internet biedt. "Mijn intrinsieke drijfveer is om van m'n relatie te horen dat er weer een nieuwe klant is bijgekomen via de website," aldus Petrouska. Jochem geeft het een kick als een bedrijf dat sceptisch was over de kracht van online marketing overtuigd raakt door slimme marketingcampagnes met aantoonbare resultaten. Daarnaast vindt Jochem dat sommige bedrijven überhaupt weinig online actief zijn. "Ik vind het geweldig om bij ondernemers de ogen te openen, als het gaat om de kansen die het internet biedt. Vaak bereik je al heel veel met het aanbrengen van focus. Echter de complexiteit om hieruit daadwerkelijk online succes te halen, daar wil ik graag bij helpen."

ONLINE SPECIALISME

Online marketing is niet voor iedereen de gesneden koek die het is voor een bedrijf als SocialLane. "Dat betekent dat wij nog weleens

DE ONTWIKKELINGEN IN DIGITALE MARKETING GAAN RAP. "OM HET KENNISNIVEAU OP PEIL TE HOUDEN, MOETEN ONZE MEDEWERKERS ZICH REGELMATIG CERTIFICEREN BIJ DE GOOGLE ACADEMY EN ANDERE LEERCENTRA VAN DE VERSCHILLENDE ONLINE PLATFORMS." PETROUSKA VERTELT DAT SOCIALLANE DIRECT IN CONTACT STAAT MET O.A. GOOGLE, LINKEDIN EN FACEBOOK. "MEDE HIERDOOR BLIJVEN WIJ GOED UP TO DATE. RECENT ZIJN WIJ NOG GEVRAAGD DOOR FACEBOOK OM EEN NIEUWE DIENST VAN INSTAGRAM TE TESTEN," ALDUS PETROUSKA.

meer tekst en uitleg moeten geven over wat er allemaal bij komt kijken. Het gaat tegenwoordig niet alleen meer om het bijhouden van je website. Om online succesvol te zijn moet je ook kennis hebben van technische zaken, Google optimalisatie en advertising. Specialistische kennis wordt steeds belangrijker in dit vak. Wij brengen daarom onze online specialisatie naar de ondernemer toe. Zo kunnen wij echt een volwaardig verlengstuk zijn van de organisatie," betoogt Jochem. "Wij zijn eigenlijk een online marketingafdeling op afstand."

GECERTIFICEERDE VAKMENSEN

De ontwikkelingen in digitale marketing gaan rap. "Om het kennisniveau op peil te houden, moeten onze medewerkers zich regelmatig certificeren bij de Google Academy en andere leercentra van de verschillende online platforms." Petrouska vertelt dat SocialLane direct in contact staat met o.a. Google, LinkedIn en Facebook. "Mede hierdoor blijven wij goed up to date. Recent zijn wij nog gevraagd door Facebook om een nieuwe dienst van Instagram te testen," aldus Petrouska. "Natuurlijk lezen we ook veel blogs en vakliteratuur van andere experts om niks belangrijks te missen," vult Jochem aan.

ONLINE MARKETEEER OP LOCATIE

SocialLane onderscheidt zich door een pragmatische benadering. Geen ellenlange rapporten en vergadercultuur. "De handen uit de mouwen steken en doorpakken," klinkt een strijdbare Petrouska. "Wij merken dat de ondernemer graag iemand naast zich heeft staan waar hij of zij een beroep op kan doen als het gaat om internetmarketing. Door op locatie te werken is het makkelijker om even met een online expert te sparren, campagnes te bespreken of data te analyseren. Zo wordt een externe kracht uiteindelijk echt een wezenlijk onderdeel van het bedrijf. En tegelijkertijd heeft de klant direct de beschikking over alle data en rapporten uit de diverse tools die wij gebruiken. Met onze nieuwe dienst, de Online Marketeer op Locatie, komen wij dus tegemoet aan een veel gehoorde wens, namelijk dat men dichter op de materie en het proces wil zitten," aldus Jochem van Loon.

ZELF DOEN?

Voor sommige ondernemers is het misschien nog wel te doen om zelf een basis website in elkaar te zetten. Om ook relevante bezoekers naar de site te trekken, is vaak lastiger. Dan moet je toch wel weten hoe je een website (technisch) optimaliseert voor Google of hoe je moet adverteren via platforms zoals Google Adwords, Facebook, LinkedIn, Twitter en Instagram. "Als ondernemer moet je dat allemaal niet willen weten, vind ik," oppert Petrouska. "Je kunt je tijd nuttiger besteden als ondernemer dan dit allemaal zelf te willen doen. En als je dan je eerste

advertentiecampaignedebat hebt staan en hij levert niet de gewenste resultaten, wat moet je dan?" Ook Jochem geeft aan dat er een duidelijke reden is om dit niet allemaal zelf te doen: "Het is echt een vak apart, ik ga ook niet mijn verzekeringen zelf uitzoeken en regelen, dat laat ik over aan een specialist. Die is daar beter in dan ik."

ALTIJD DE JUISTE KENNIS IN HUIS

"Onze inzet is voor ieder bedrijf anders. Wij analyseren de propositie en van daaruit komt een strategie, welke wij vertalen naar de uitvoering. In dit proces kijken wij altijd welke expertise er bij de klant aanwezig is en waar wij als online partner het verschil kunnen maken. Er is altijd een professional met een brede online marketing kennis als vast aanspreekpunt en afhankelijk van de doelstellingen en online propositie, schakelen wij de benodigde specialist bij. Zo kunnen wij makkelijk anticiperen op de ontwikkeling van het proces en heeft de klant de optimale flexibiliteit en altijd de gewenste kennis in huis," aldus Petrouska.

INZICHT IN RAPPORTAGE & DATA

Natuurlijk zijn er dingen die de ondernemer nog steeds zelf kan doen om stappen in de juiste richting te maken. "Het is handig om te weten hoe je ervoor staat en wat het verkeer op je website doet", drukt Petrouska op het hart. "Dus je moet op zijn minst inzicht hebben in Google Analytics. Om niet te verdwalen in dit doolhof van data is belangrijk dat de data begrijpelijk wordt. Wij helpen de ondernemer hiermee en zorgen ervoor dat hij of zij feeling houdt met hetgeen er online in gang is gezet. Hierdoor gaat ons werk veel meer leven en wordt de inzet van online marketing concreter en leuker. Met deze gezamenlijke inzet krijgt online marketing de aandacht die het verdient en resulteert het eerder in online succes."

Kortom, heb je als bedrijf online ambities en zoek je hiervoor een partner die echt onderdeel is van de organisatie? Dan is de **Online Marketeer op Locatie** een mooie oplossing. <

Wil je meer informatie? Neem contact op met Jochem van Loon, jvanloon@sociallane.nl



"We zijn een ambitieus bedrijf met IT-experts die veilige en moderne IT-omgevingen realiseren voor uiteenlopende organisaties. We zagen het belang van online marketing, maar we wilden niet meteen een eigen online marketeer in dienst nemen. De online marketeer op locatie van

SocialLane was voor ons de ideale opstap. Door haar regelmatige aanwezigheid leerde Marleen onze organisatie en ons werkveld goed kennen. Ze was al snel een fijne aanvulling op ons team. En de kennis en expertise van haar andere collega's van SocialLane was nooit ver weg."

Daniel Nikolic
CTO Pepperbyte