

## Case: Carriwell

### driedubbele bezoekersaantallen in zeven maanden tijd

*Carriwell is een fabrikant van lingerie en kleding voor zwangeren en borstvoedende moeders. Het Zuidafrikaanse/Deense merk bestaat sinds midden jaren negentig, en wil haar marktaandeel vergroten in de VS en Canada. Verder is het merk in Zuid-Afrika en Europa in de schappen te vinden, maar ook deze aanwezigheid mag vergroot worden.*

Carriwell had een probleem. Mooie producten, maar de website werd niet gevonden. En als hij werd gevonden, maar zelden door de doelgroep. Een groot probleem als je in deze tijd globaal aanwezig wilt zijn.



Aanwezig zijn in de zoekmachines heeft met allerlei factoren te maken. Eerst hebben we gekeken of de site überhaupt geïndexeerd was. Dit bleek deels het geval. Een voor het onderhoud van de website slimme technische oplossing maakte het aan de andere kant Google onmogelijk de website te indexeren in andere talen dan engels. Maar ook aan de content schortte van alles – de site moest inhoudelijk flink op de schop, zonder voor de bezoeker van beeld te veranderen.

We hebben besloten dat het - om direct aanwezig te zijn - het beste is een adwords campagne in te zetten. Deze kan dan op termijn afgebouwd worden, wanneer de site in het organisch gedeelte beter naar voren komt. Het probleem bij deze site is dat zoekwoorden als lingerie ook een ander publiek kunnen aantrekken, hiernaast wil je wel dat consumenten op de site komen, maar niet betaald. Door de advertentieteksten hier gericht op te schrijven, en de landen juist te kiezen kon met een beperkt budget van 100 euro direct bijna 50% groei (van 3125 naar 4684 bezoekers) in een maand te realiseren. Nog belangrijker is, dat deze groei direct gesprekken opleverde met verkopende partijen. Welk bedrag heeft u over voor een stroom hot leads?

Intussen is de site indexeerbaar gemaakt en qua content in basis geoptimaliseerd. We zijn zeven maanden verder, en de site kent organisch 150% (totaal dus 250%) meer bezoek dan voor de aanpassingen. Let wel, dit is gratis extra bezoek. En we zijn er nog niet. Nu de site geïndexeerd is, kunnen we kijken naar de prestaties ten opzichte van de nummer één per keyword. Carriwell blijkt op veel woorden terecht te komen op een positie tussen vijf en vijftien, dat lijkt jammer, maar het is juist hoopvol; Veel hoeft er niet meer overwonnen te worden.

De maandelijkse statistiek houdt de progressie van de website goed in de gaten voor zowel Carriwell als Marvin's Multimedia. Vanuit deze cijfers maken we plannen voor de volgende maand. Want wij praten liever vanuit wetenschap, dan vanuit fingerspitzen – al hebben we die wel.

Prijs voor deze opzet (met blijvende resultaten) was nog geen 2000 euro.

Zie [www.carriwell.com](http://www.carriwell.com)