



**R&B Webpromotions**

INTERNET MARKETING - SEO OPTIMALISATIE - LINKBUILDING

**Zo domineer je binnen Google met AI  
& andere Social Media!**

Dank je wel voor het downloaden van ons e-book. Je hebt een goede keuze gemaakt door je te willen verdiepen in AI.

Om direct ter zake te komen: lees dit e-book grondig door en pas het direct toe. Timing is essentieel, vooral omdat het hele AI-gebeuren in Nederland nog in de kinderschoenen staat.

Het gebruik van iets nieuws kan uitdagend zijn, maar gelukkig is het gebruik van AI echt heel eenvoudig. Door er zelf een paar minuten mee te spelen, zul je meteen zien hoe het werkt. Met wat begeleiding en kennis zul je merken dat je op een andere manier naar je bedrijf gaat kijken.

Maak je geen zorgen als de inspiratie om AI te gebruiken niet meteen komt. Voor sommigen kost het wat meer tijd voordat het idee echt landt. Maar het kan alleen landen als je het hebt gezien en gebruikt. In deze PDF hebben we ook een gratis link opgenomen voor ChatGPT, zodat je geen wachtrij hebt en meteen aan de slag kunt.

Nogmaals willen we benadrukken hoe belangrijk het is om dit e-book goed door te lezen. Het kost slechts een kleine 10 minuten, laat de informatie tot je doordringen en ga vervolgens experimenteren met AI.

We wensen je veel leesplezier!

## **Rik Engelen**

Eigenaar

*R&B Webpromotions*

**PS:** Mocht je willen zien hoe wij AI toepassen in Google? Voeg mij gerust toe.



*Rik Engelen*

*Klik hier*





## Waar het begon...

**“Wat als mijn website/webshop met Google bezoekers trekt die interesse hebben in mijn product of dienst?”**

Dat is de vraag die Rik zichzelf stelde in 2007. Rik begon als ICT specialist en daarna als developer, maar hij merkte dat zijn websites beter gevonden moesten worden. Hij huurde iemand in voor betere Google Rankings, maar dat werkte niet zoals hij had gehoopt.

Daarom besloot Rik in 2007 om het zelf te gaan doen onder de naam van R&B Webpromotions. Hij leerde stap voor stap hoe hij zijn websites beter kon laten scoren in zoekmachines. Meerdere opleidingen in de avonduren gevolgd en wat anderen niet voor elkaar kregen, deed hij uiteindelijk zelf. Nu zorgt Rik ervoor dat zijn websites goed zichtbaar zijn én de Google Domineren. Inmiddels is AI ook niet meer weg te denken en zal dit alleen maar toe nemen online.

Inmiddels bestaat ons team uit 8 medewerkers & werken we zowel nationaal als internationaal. Dit voor starters, eenmanszaken, MKB maar ook voor meerdere multinationals in de B2B en B2C markt om een ding voor ze op te lossen. Het krijgen van meer klanten.

Nu is het 2024 en zijn we wederom net zo enthousiast over de combinatie van AI en Google als in 2007, toen Rik de geheimen van Google ontdekte en steeds daarop een strategie bedacht. Nu wordt deze strategie versterkt door AI & o.a. Chat GPT en nog vele andere AI tools.

Eenvoudig gezegd: Ik ben fan!

En als jij ook van efficiëntie en gemak houdt, dan word je dat ook.

Mijn nieuwe overtuiging over AI

Als je AI niet omarmt, zul je nooit kunnen concurreren met de productiekraft van je concurrenten. Daarnaast gaan bedrijven die AI inzetten met minder mankracht, meer content kunnen maken dan bedrijven met veel mankracht en die AI niet gebruiken. Je gaat nog makkelijker ondergesneeuwd raken en gaat een hoop klanten mislopen. Grote kans. Des te sneller je AI omarmt. Des te sneller je klanten kan werven via je website en/of webshop!

## Wat is AI? (Volgens chatGPT)

Wat is AI



AI staat voor **Artificial Intelligence** (kunstmatige intelligentie). Het is een tak van de informatica die zich bezighoudt met het creëren van machines of computersystemen die taken kunnen uitvoeren die normaal gesproken menselijke intelligentie vereisen. Dit omvat bijvoorbeeld het leren van ervaringen, het redeneren, het oplossen van problemen, het begrijpen van natuurlijke taal, en het nemen van beslissingen.

Vertel in 7 punten waarvoor je AI kunt gebruiken.



1. **Diagnose en Behandeling in Gezondheidszorg:** AI helpt bij het analyseren van medische beelden en het stellen van diagnoses.
2. **Fraudedetectie in Financiën:** AI detecteert verdachte transacties en voorkomt fraude.
3. **Productaanbevelingen in E-commerce:** AI personaliseert winkelervaringen door klanten producten aan te bevelen.
4. **Autonome Voertuigen in Transport:** AI bestuurt zelfrijdende auto's en optimaliseert verkeersroutes.
5. **Chatbots in Klantenservice:** AI biedt 24/7 ondersteuning en beantwoordt klantvragen.
6. **Predictief Onderhoud in Productie:** AI voorspelt wanneer machines onderhoud nodig hebben.
7. **Contentcreatie in Marketing:** AI genereert teksten en advertenties op basis van data-analyse.



Als je mij vraagt wat AI is zonder technische uitleg, maar inzet voor je bedrijf (want daarom lees je waarschijnlijk dit e-book), dan is het de beste tool die je op dit moment kunt gebruiken om meer klanten voor je bedrijf te werven. Met behulp van AI word je namelijk enorm productief bij het creëren van content, linkbuilding en nog veel meer. Door SEO/SEA met AI in te zetten in combinatie met linkbuilding zal je merken dat AI veel werk voor je kan doen. Nadenken via een computer om de beste resultaten te behalen wilt iedereen toch? Hierdoor kun je kosten besparen doordat werk sneller kan en je minder hoeft uit te besteden of minder mensen hoeft aan te nemen. Uiteindelijk zal je merken dat je hiermee betere resultaten gaat behalen. Met AI is het ook mogelijk om een backlink onderzoek uit te voeren. Hier zal je de juiste prompt voor moeten gebruiken.

## In 4 bulletpoints leg ik uit waarom ik AI toepas en hoe het mijn werk vergemakkelijkt

- 1. Tijdsbesparing:** Met behulp van AI kunnen werknemers productiever zijn, waardoor ik zelf minder personeel nodig heb voor bepaalde taken.
- 2. Verhoogde productiviteit bij het creëren van content:** Hoewel ik een hekel had aan het maken van content, ben ik nu dol op de resultaten die ik ermee behaal voor het aantrekken van klanten.
- 3. Tijdvermaak:** Ik ben een fan van het toepassen van systemen in mijn leven en bedrijf, en ik geniet er echt van om dit voor mezelf toe te passen.
- 4. Geschikt voor mensen met dyslexie of twijfels over grammatica:** Aangezien ik zelf dyslexie heb, is AI ideaal voor mij. Ik kan eenvoudigweg zeggen: “Doe een spellingcontrole en schrijf leesbaar” en het probleem is opgelost. Hierdoor voel ik me niet langer onzeker over het plaatsen van berichten.

Ik heb AI al succesvol toegepast om advertentieteksten, websites en organische content te verbeteren en meer leads te genereren. In het verdere verloop van het e-book zal ik ook verschillende strategieën delen die ik toepas. Een voorbeeld hiervan is de conversiestijging van 22% die we hebben behaald op een van onze belangrijkste landingspagina's. Maar ook snel maken van content voor onze blogs die we plaatsen op onze website.

## Hoe werkt CHATGPT?

Het is belangrijk om de tool eerst te begrijpen voordat je hem gebruikt. Ga dus eens spelen met een aantal zoektermen en herschrijf wat teksten van je website of oude e-mails/posts.

Weet wat je moet invoeren in AI.

Er is namelijk een groot verschil in hoe AI reageert op wat je invoert.

Denk bijvoorbeeld aan termen als:

“Schrijf de tekst met urgentie en leesbaarheid.”

“Maak deze tekst persoonlijker.” “Geef deze tekst meer gevoel/emotie.” “Corrigeer spelling- en grammaticafouten.” (Voor de mensen met dyslexie) “Voeg sociale bewijskracht toe aan de tekst.” “Schrijf de tekst overtuigend en persoonlijk.” “Vat deze tekst samen in 3 punten.” “Schrijf 3 posts over onderwerpen over succes en ondernemen” “Geef mij een wekelijks voedingsschema om spiermassa aan te komen”

“Geef me tips over het opvoeden van mijn hond”

“Geef me tips om te eten in Malaga”

“Richt mijn huis op een industriële manier in”

“Hoe kan ik X inzetten om Y te krijgen”

“Schrijf een website tekst over het weghalen van onkruid”

“Schrijf een social media post over X”

Als je ermee aan het spelen bent... Begin je het al door te krijgen? Hoe snel en gemakkelijk je content creëert?

De beste tip is om er gewoon mee te spelen, je zult merken dat je vanzelf creatiever wordt. Je kunt een gratis account gebruiken via AI op deze website: <https://chat.chatgptdemo.net/> (Het kan soms vastlopen, maar dan kun je gewoon een nieuwe chat starten totdat het werkt)

Als je de officiële versie wilt gebruiken, klik dan hier. Het is ook gratis, maar je komt er niet altijd meteen in. <https://chat.openai.com/>

# SEO, Linkbuilding en SEA met AI: Een Krachtige Combinatie voor Online Succes

In de digitale wereld is online zichtbaarheid essentieel. Door SEO (zoekmachineoptimalisatie), linkbuilding en SEA (zoekmachine adverteren) slim te combineren, kun je meer bezoekers naar je website trekken. Kunstmatige intelligentie (AI) maakt deze processen sneller en efficiënter. Hieronder lees je hoe SEO, linkbuilding en SEA werken, en hoe AI je helpt om betere resultaten te behalen.

## 1. SEO en AI: Slimmer optimaliseren

SEO draait om het verbeteren van je website zodat deze hoger in Google komt en meer mensen aantrekt. AI maakt dit proces eenvoudiger en effectiever.

Zoekwoordenonderzoek met AI: Vroeger moest je handmatig zoekwoorden analyseren, maar AI kan dit snel voor je doen. AI-tools analyseren grote hoeveelheden data en vinden relevante zoekwoorden, waardoor je beter kunt inspelen op wat mensen zoeken.

Contentoptimalisatie: AI helpt ook bij het verbeteren van je teksten. Door te analyseren welke content goed scoort, kan AI suggesties doen om je teksten aantrekkelijker te maken voor zowel gebruikers als zoekmachines.

## 2. Linkbuilding en AI: Slim linken

Linkbuilding is essentieel om je website hoger in Google te krijgen. Bij R&B Webpromotions gebruiken we AI om dit proces sneller en efficiënter te maken.

Backlink-analyse: AI helpt ons snel waardevolle backlinks van concurrenten te vinden, zodat we gericht kunnen werken aan de beste linkbuildingstrategie voor jouw website/webshop.

## 3. SEA en AI: Slim adverteren

Met SEA, zoals Google Ads, kun je direct bovenaan de zoekresultaten verschijnen. Bij R&B Webpromotions combineren we de kracht van AI met onze expertise om jouw SEA-campagnes optimaal te beheren.

AI-gestuurde optimalisatie: Samen met AI zullen wij jouw advertenties aanpassen op basis van prestaties, wat zorgt voor meer relevantie, lagere kosten per klik en hogere conversies.

Efficiënt budgetbeheer: Met behulp van AI zullen wij jouw advertentiebudget optimaal inzetten. We richten ons op de juiste doelgroepen zodat iedere euro optimaal benut wordt.

## Succesvol online marketing met SEO, linkbuilding, SEA en behulp van AI

Bij R&B Webpromotions combineren we SEO, linkbuilding en SEA voor een complete online strategie. SEO zorgt voor lange termijn groei, SEA biedt direct zichtbaarheid, en linkbuilding versterkt de autoriteit van je website. Met de kracht van AI tillen we deze aanpak naar een hoger niveau.

Met de ondersteuning van AI kunnen we efficiënter zoekwoorden vinden, backlinkprofielen analyseren en advertentiecampagnes optimaliseren. Dit bespaart niet alleen tijd, maar zorgt er ook voor dat we altijd een stap voor blijven op de concurrentie!

# Hoe zet je AI in om je website/webshop te optimaliseren?

## Uitleg volgens AI

Vertel in 10 korte punten hoe je AI inzet om je website/webshop te optimaliseren?



1. **Personalisatie:** AI personaliseert de gebruikerservaring door aanbevelingen te doen op basis van gedrag en voorkeuren.
2. **Chatbots:** AI-aangedreven chatbots bieden 24/7 klantenservice en helpen bij vragen en aankopen.
3. **SEO-optimalisatie:** AI analyseert zoekwoorden en genereert geoptimaliseerde content voor betere zoekmachineprestaties.
4. **Visuele zoekfunctie:** AI maakt het mogelijk om producten te zoeken op basis van geüploade afbeeldingen.
5. **Dynamische prijsstelling:** AI past prijzen automatisch aan op basis van vraag en concurrentie.
6. **Voorspellende analyse:** AI voorspelt klantgedrag voor betere voorraad- en marketingbeslissingen.
7. **A/B-testen:** AI automatiseert en analyseert A/B-testen om de conversie te optimaliseren.
8. **Fraudedetectie:** AI herkent verdachte activiteiten om fraude te voorkomen.
9. **Feedbackanalyse:** AI analyseert klantbeoordelingen en feedback voor verbeteringen.
10. **Marketingautomatisering:** AI automatiseert en personaliseert marketingcampagnes op basis van klantgegevens.

## Wilde wel wat meer weten hierover

Vertel in 6 korte punten hoe ik dit in kan zetten.



1. **Kies een AI-tool:** Selecteer een AI-oplossing die past bij je specifieke behoefte, zoals personalisatie of SEO.
2. **Integreer met je website:** Koppel de AI-tool via API's of plugins aan je website of webshop.
3. **Verzamel klantdata:** Laat AI klantgedrag en voorkeuren analyseren om gepersonaliseerde ervaringen te bieden.
4. **Automatiseer klantenservice:** Implementeer AI-chatbots om 24/7 klantenondersteuning te bieden.
5. **Optimaliseer content en prijzen:** Gebruik AI voor dynamische prijsaanpassingen en SEO-geoptimaliseerde contentcreatie.
6. **Automatiseer marketing:** Zet AI in voor het automatiseren van gepersonaliseerde marketingcampagnes.



De uitleg van AI is (gelukkig ;-)) nog niet zover gevorderd dat er altijd een mens achter moet blijven staan. Dit komt omdat AI tekortschiet op een essentieel vlak: de creativiteit van een ondernemer bij het inzetten van een tool ter ondersteuning van bepaalde strategieën die je al toepast of nog gaat toepassen. En juist hiermee kun jij als ondernemer nu het verschil maken. Dit als je weet hoe je AI moet inzetten zodat het als versterking voor jezelf werkt.

Dit is hoe wij AI inzetten om blogs te schrijven voor onze website. Dit op onderwerpen waarvan je weet dat jouw ideale klant dit interessant vindt.

Als je jezelf wilt positioneren als een autoriteit binnen jouw vakgebied, is regelmatig waardevolle content delen essentieel. Door consistent te posten, kun je je expertise demonstreren, anderen inspireren en waardevolle inzichten delen met je professionele netwerk

## Dit is waarom.

1. **Versterk je expertstatus:** Door regelmatig blogs te plaatsen, geef je lezers de kans om jouw kennis en expertise te ontdekken. Je bouwt geloofwaardigheid op en positioneert jezelf als een betrouwbare bron van waardevolle informatie in jouw vakgebied. Dit helpt je om jezelf te onderscheiden en een autoriteit te worden waar mensen naartoe gaan voor inzichten en advies in jouw branche.
2. **Blijf top-of-mind:** Door consistent blogs te plaatsen, blijf je aanwezig in de gedachten van je doelgroep en professionele netwerk. Ze komen regelmatig jouw content tegen en associëren jouw naam met expertise in je vakgebied. Dit vergroot de kans op waardevolle samenwerkingen, nieuwe connecties en zelfs carrièrekansen.
3. **Activeer het zoekmachine-algoritme:** Zoekmachines belonen websites die regelmatig nieuwe content plaatsen met een groter bereik. Het algoritme geeft voorrang aan websites die consistent blogs publiceren en betrokkenheid genereren. Door regelmatig te bloggen, vergroot je de kans dat jouw content hoger wordt gerankt, waardoor je zichtbaarheid en invloed toeneemt bij een breder publiek.

Dus, hoe kun je consistent blogs plaatsen op je website?

1. Plan vooruit: Creëer een contentkalender en plan je blogs van tevoren. Dit helpt je om consistent te blijven en ervoor te zorgen dat je regelmatig waardevolle content op je website plaatst.
2. Ken je doelgroep: Identificeer de behoeften en interesses van je lezers. Schrijf blogs die gericht zijn op het bieden van waarde en het beantwoorden van hun vragen, wat de betrokkenheid en het delen van je content vergroot.
3. Wees authentiek: Laat je persoonlijkheid tot uiting komen in je blogs. Lezers willen zich verbinden met echte mensen, dus wees authentiek en deel je unieke perspectieven en ervaringen.
4. Stimuleer betrokkenheid: Reageer op reacties op je blogs en neem deel aan relevante discussies in je vakgebied. Dit vergroot de betrokkenheid en laat zien dat je interactie met je publiek waardeert.

Door dit te doen ben je dus top of mind, word je gezien als expert en gaat het algoritme je leuk vinden. En nu denk je waarschijnlijk... Jaa teksten schrijven daar heb ik geen tijd voor. De tekst die je hierboven hebt gelezen met de punten is door chatGPT geschreven met de term 'Schrijf dat consistent posten goed is voor je expert status en het algoritme van Google' Kostte mij dus slechts 10 seconden. Het enige wat je nog hoeft te doen (mag, hoeft niet). Is het wat herschrijven naar eigen smaak en je persoonlijkheid erin toevoegen.

Het enige wat je nog hoeft te doen (mag, hoeft niet). Is het wat herschrijven naar eigen smaak en je persoonlijkheid erin toevoegen.

**Zorg ervoor dat je website fungeert als een krachtige landingspagina.**

Bekijk onze website [www.rbwebpromotions.nl](http://www.rbwebpromotions.nl) als een voorbeeld van een effectieve landingspagina.

Als je meer wilt weten over hoe wij je kunnen helpen met marketing, neem dan gerust contact met mij op via LinkedIn -> <https://www.linkedin.com/in/rik-engelen-39951618/>. Stuur mij een bericht waarin je vermeldt dat je onze e-book aan het lezen bent, en stel vragen als je er meer over te weten wilt komen.



# Waardevolle teksten voor interactie

In de huidige digitale wereld is merkconsistentie een cruciaal onderdeel van een succesvolle marketingstrategie. Het behouden van een consistente merkidentiteit helpt bij het opbouwen van vertrouwen en herkenbaarheid bij je doelgroep. In deze tekst bespreken we hoe je merkconsistentie kunt behouden in je digitale marketingstrategie.

## Waarom merkconsistentie belangrijk is

Merkconsistentie zorgt ervoor dat je merk herkend wordt, ongeacht waar je doelgroep ermee in aanraking komt. Dit kan variëren van je website tot sociale media en e-mailmarketing. Door dezelfde visuele en inhoudelijke stijl aan te houden, creëer je een herkenbaar beeld van je merk. Dit vergroot niet alleen de zichtbaarheid, maar versterkt ook het vertrouwen van klanten in je merk.

## Definieer je merkidentiteit

Voordat je merkconsistentie kunt behouden, is het essentieel om je merkidentiteit duidelijk te definiëren. Dit omvat je missie, visie, kernwaarden, visuele stijl en toon van de communicatie. Het hebben van een gedetailleerde merkidentiteit gids kan hierbij helpen. Deze gids dient als referentiepunt voor alle marketingactiviteiten, zodat iedereen binnen je organisatie weet hoe het merk gepresenteerd moet worden.

## Consistente visuele elementen

Visuele elementen spelen een grote rol in merkconsistentie. Dit omvat je logo, kleurenpalet, typografie en beeldstijl. Zorg ervoor dat deze elementen consistent worden gebruikt in al je digitale marketinguitingen. Gebruik dezelfde kleuren en lettertypen op je website, sociale media en andere online platforms. Dit helpt om een uniform beeld van je merk te creëren, wat de herkenbaarheid vergroot.



## Toon en stijl van communicatie

Naast visuele elementen is de toon en stijl van je communicatie ook belangrijk voor merkconsistentie. Of je nu formeel of informeel communiceert, zorg ervoor dat de toon consistent is in al je marketingkanalen. Dit omvat zowel geschreven content zoals blogposts en e-mails, als gesproken content in video's en podcasts. Een consistente toon helpt om een samenhangende merkervaring te bieden aan je doelgroep.

## Gebruik van sjablonen

Het gebruik van sjablonen kan een effectieve manier zijn om merkconsistentie te waarborgen. Ontwikkel sjablonen voor veelvoorkomende marketingmaterialen zoals e-mails, sociale media berichten en blogposts. Dit zorgt ervoor dat alle content die je produceert dezelfde structuur en visuele elementen heeft. Sjablonen helpen niet alleen om tijd te besparen, maar ook om de kwaliteit en consistentie van je merkcommunicatie te behouden.

## Training en richtlijnen

Om merkconsistentie te behouden, is het belangrijk dat iedereen binnen je organisatie bekend is met de merkidentiteit en richtlijnen. Dit kan bereikt worden door regelmatige training en het delen van duidelijke richtlijnen. Zorg ervoor dat nieuwe medewerkers een uitgebreide introductie krijgen over je merkidentiteit en hoe deze in de praktijk gebracht moet worden. Bestaande medewerkers kunnen periodieke trainingen volgen om op de hoogte te blijven van eventuele updates in de marketingstrategie.

## Consistente aanwezigheid op sociale media

Sociale media zijn een belangrijk onderdeel van je digitale marketingstrategie. Zorg ervoor dat je merkconsistentie behoudt op alle sociale media platforms waar je actief bent. Dit betekent dat je dezelfde visuele elementen, toon en stijl van communicatie gebruikt. Gebruik ook een consistente frequentie voor het plaatsen van berichten. Regelmatige en consistente interactie met je volgers helpt om een sterk en herkenbaar merkimage op te bouwen.

## Monitoring en aanpassing

Het behouden van merkconsistentie is een continu proces. Het is belangrijk om regelmatig te monitoren hoe je merk wordt gepresenteerd in al je marketingkanalen. Gebruik analytics en feedback van je doelgroep om te beoordelen of je merkconsistentie effectief is. Wees bereid om aanpassingen te maken als dat nodig is om ervoor te zorgen dat je merkconsistentie blijft behouden.

## Voorbeeld van succes

Een goed voorbeeld van een bedrijf dat merkconsistentie hoog in het vaandel heeft staan, is Coca-Cola. Dit wereldberoemde merk staat bekend om zijn herkenbare logo, kleuren en toon van communicatie. Ongeacht waar je in de wereld bent, de branding van Coca-Cola blijft consistent, wat bijdraagt aan hun sterke merkidentiteit en loyaliteit van klanten.

Dit wordt uiteraard ook gedeeld op LinkedIn

The screenshot shows a LinkedIn post from the company 'R&B Webpromotions', which has 590 followers and 2 million members. The post title is 'Houd je merk consistent met onze tips!' with a sun icon. Below the title is a link to a post: 'Ontdek hoe je merkconsistentie kunt behouden in je digitale ...meer'. The main content of the post is a video thumbnail titled 'Hoe merkconsistentie te behouden in uw digitale marketingstrategie' from the website 'rbwebpromotions.nl'. The post has 3 likes and interaction buttons for 'Interessant', 'Commentaar', and 'Reposten'.

Je kan alle kanten op met je posts wat je wil. Ik geloof er in dat mensen steeds je naam voorbij zien komen. Dus ene keer een informatieve post met kennis. Andere keer een mooi persoonlijk verhaal. Transformeer je website bezoekers van informatiezoekers naar actieve klanten.

Bij R&B Webpromotions geloven we dat het essentieel is om je bereik te converteren naar klanten. Een van onze strategieën is om websitebezoekers om te zetten naar leden van onze mailinglijst. Dit stelt ons in staat om gerichte berichten te sturen via de mail en daaruit waardevolle salesgesprekken te genereren.

Wees creatief in wat je gratis kunt aanbieden om waarde te bieden en betrokkenheid te creëren. Denk bijvoorbeeld aan een speciale actie of een uniek aanbod, zoals we hier doen bij R&B Webpromotions op LinkedIn. Laat je niet alleen tevreden stellen met hoge betrokkenheid, maar benut deze kans om je netwerk te laten groeien en je omzet te verhogen.

Ik geef eenmalig een Linkbuilding Pakket ter waarde van €150,-\* weg om te vieren dat ik 5.000 connecties heb behaald hier op LinkedIn. Daarvoor wil ik jullie bedanken!

Dit pakket is ontworpen om je online zichtbaarheid te vergroten en je SEO te verbeteren.

Om kans te maken op dit geweldige pakket, moet je het volgende doen:

- Like deze post.
- Deel deze post.
- Laat in de reacties onder deze post weten waarom jij denkt dat dit pakket nuttig voor jou zou zijn.

Meedoen kan tot 27 augustus!

\* Maximaal 1 URL en 2 zoekwoorden

[#linkedin](#) [#mijlpaal](#) [#dankbaarheid](#) [#linkbuilding](#) [#seo](#) [#netwerken](#)



**GIVEAWAY**  
*Alert!*

Maak kans op een exclusief Linkbuilding Pakket ter waarde van 150 euro

De voorwaarden:

<b>Like</b> Like dit bericht	<b>Share</b> Deel dit bericht	<b>Comment</b> Waarom zou dit pakket nuttig zijn voor jou?
---------------------------------	----------------------------------	---

## Hoe laat je content schrijven door AI wat mijn doelgroep interessant vindt?

Dit is het stappenplan hoe mijn denkwijze is om klanten te krijgen via de website.

Begin met het einddoel Ik denk graag aan de laatste stap, zodat ik van daaruit mijn aanpak kan beredeneren. Voor mij is dat: “Ik wil meer klanten bereiken via mijn website.”

- » Meer klanten uit de website halen
- » Ik moet in gesprek komen met mensen
- » Mensen moeten geneigd zijn om mij een bericht te sturen
- » Mensen moeten mij zien en als expert zien
- » Ik ga teksten schrijven over problemen en oplossingen die ik bij mijn klanten opmerk
- » Doe je huiswerk

### Doe je huiswerk

Bij R&B Webpromotions gebruiken we AI om jouw marketing nog krachtiger en doelgerichter te maken. Met behulp van AI begrijpen we precies wat jouw doelgroep wil en waar ze naar op zoek zijn. Hiermee kunnen we pakkende en effectieve teksten creëren of bestaande content herschrijven, zodat deze perfect aansluit op de behoeften van jouw klant.

Met behulp van AI kunnen we ook snel analyseren welke problemen je doelgroep ervaart en hoe jouw product of dienst daar de beste oplossing voor biedt. Hierdoor kunnen we gerichte marketingstrategie opzetten die direct de aandacht van je doelgroep trekken en echt resultaat opleveren.

### (Her)schrijf teksten

Je weet dus welke problemen van je doelgroep je wilt bespreken. Een tip: kijk eens naar je bestaande (goed presterende) content.

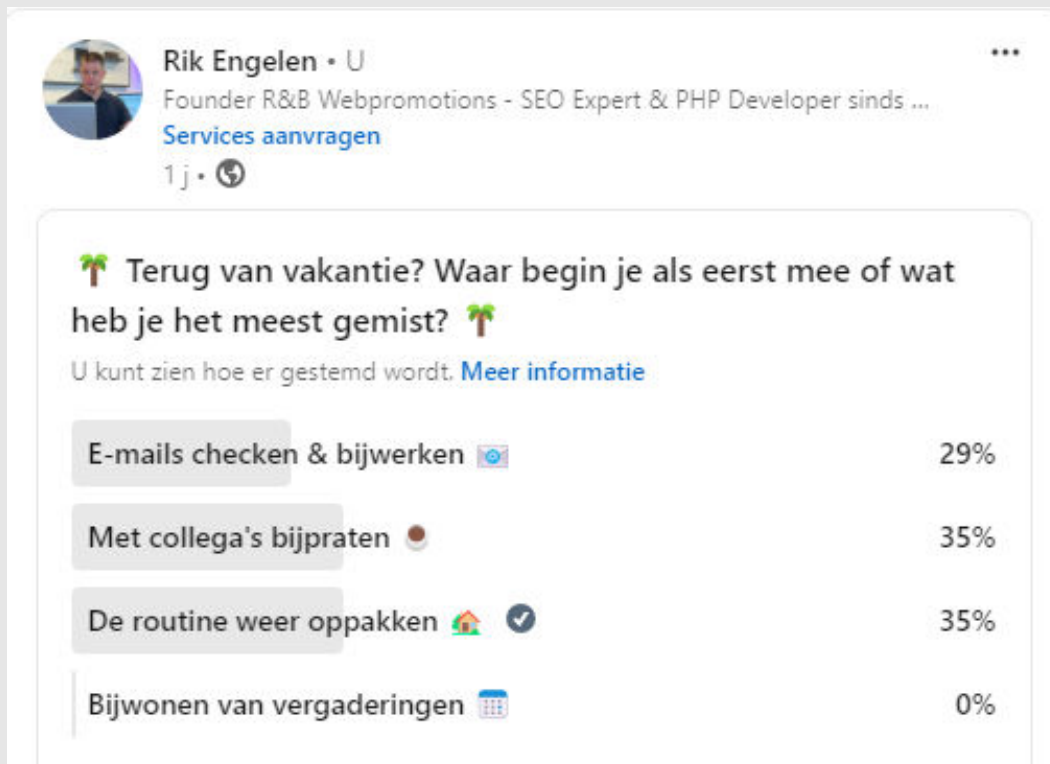
Ik ben een fan van het schrijven van persoonlijke verhalen en het finetunen ervan met behulp van AI. Maar ook het gebruik van oude posts (of goed presterende posts van concurrenten) die je laat herschrijven naar je eigen smaak.

Met behulp van AI ben je heel snel klaar met het ‘schrijven’ van deze teksten. Hierdoor zul je merken dat je bereik en netwerk groeien door het plaatsen van deze teksten. Mensen leren je kennen, geweldig!

## Zorg ervoor dat mensen in actie komen om contact met je op te nemen.

Op het moment dat mensen je beter hebben leren kennen of naast iets gratis weggeven, kun je ook het volgende doen op Social media:

- Start een poll. Wees creatief en bedenk een poll met antwoorden waarin jij kunt ondersteunen.
- Stuur mensen vervolgens een bericht op basis van hun antwoorden en haal daar afspraken uit.



## Gesprek aangaan, afspraak inplannen en afsluiten

Het klinkt eenvoudig. En eigenlijk is het dat ook. Aangezien de mensen die reageren op je bericht hebben aangegeven dat ze met een bepaald obstakel worstelen, kun je met hen in gesprek gaan en ga je zien dat je een gevulde inbox gaat hebben. Hieruit ga je afspraken inplannen om vervolgens daar weer klanten uit te halen.

**In de verkoop werkt het simpel.  
 Jij bent de expert en verkoopt als een dokter.**

Hier is hoe het gaat.

- » Analyseer het huidige obstakel van je gesprekspartner.
- » Vergroot het obstakel en de pijn.
- » Vraag naar hun dromen en doelen.
- » Vraag of mensen bereid zijn om dit probleem vandaag op te lossen en of ze bereid zijn hier tijd, geld en energie in te investeren.
- » Geef je pitch en sluit de deal.

# Wat heeft AI voor onze business betekend?

**Woorden zijn leuk, maar resultaten betalen de rekeningen.**

Pakkende strategie(Hier draait onze business het meest op)

Bij ons bedrijf, R&B Webpromotions, zijn wij continu druk bezig om de markt van ons goed op de kaart te zetten. Door geregeld te investeren in onder andere adverteren en organisch verkeer realiseren behalen we de gewenste resultaten. Grote kans dus dat de advertenties, e-mails of websiteteksten die je leest, zijn geschreven door AI. Sterker nog, dit e-book is volledig geschreven door AI om het leesbaarder te maken!

Door het gebruik van AI op onze strategie hebben we in slechts 20 minuten meerdere varianten van goed presterende advertentieteksten kunnen maken. Hierdoor kregen we meer clicks naar onze landingspagina voor hetzelfde budget. Met ons online marketingbureau, waar we advertenties beheren voor klanten, hebben we betere teksten geschreven die hebben geleid tot meer conversie binnen hetzelfde budget. Dat betekent een mooie winststijging!

## **Website (24% meer conversie voor ons e-boek 'Domineer met AI!')**

We hebben een conversiestijging gezien op onze landingspagina voor ons e-boek 'Domineer met AI'. Deze pagina is van groot belang voor ons bedrijf, omdat hoe meer mensen ons e-boek downloaden, hoe meer mensen in aanraking komen met onze business en onze verdere dienstverlening.

We hebben AI losgelaten op deze landingspagina en het verschil in aankopen is duidelijk zichtbaar. Meer consistentie en meer aankopen!

Je kunt je vast voorstellen dat dit een wereld van verschil maakt voor ons bedrijf. Met hetzelfde aantal bezoekers en budget behalen we nu 24% meer conversie, wat leidt tot een aanzienlijke winststijging. Stel je voor dat elke 100 bezoekers er eerst 28 ons e-boek hebben gedownload, maar nu is dat aantal gestegen naar 34. Dus per 100 bezoekers hebben we nu 6 extra geïnteresseerde die we voorheen niet binnenhaalden. Niet slechts als we maandelijks een bereik van zo'n 20-55k mensen bereiken met onze advertenties.

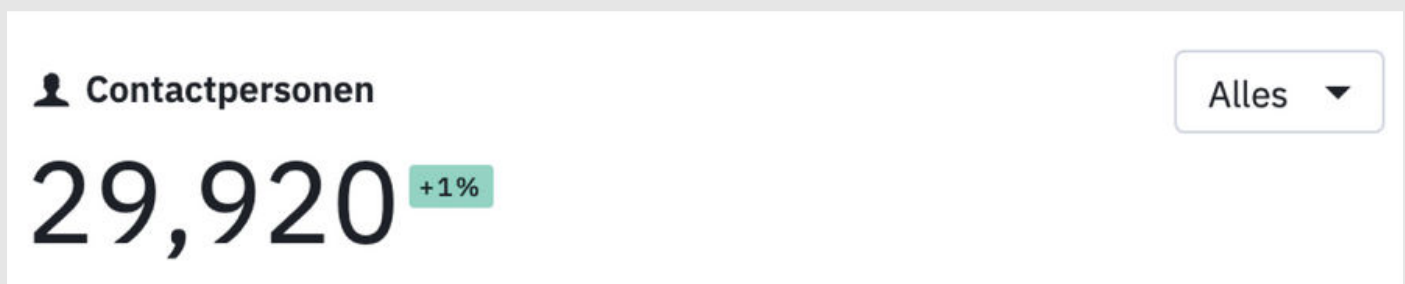
**Pas wel op. Volgens AI nu gevaarlijk converterend ;-).**

Het mooie is dat we de tekst die er stond persoonlijker zijn gaan schrijven en hebben laten aanpassen en controleren op grammatica- en spellingsfouten door middel van AI.

En vooral dat laatste was onze grootste angst. De teksten werken nu prima. Waarom aanpassen? Omdat ik vanwege mijn dyslexie weleens een spel- of grammaticafout maken, was ik niet zo enthousiast over het aanpassen van teksten... Maar dankzij AI durf ik nu creatiever te zijn en teksten sneller aan te passen. Dit maakt mij een stuk productiever!

## Mails van onze Domineer met AI strategie

Bij R&B Webpromotions hanteren we een effectieve strategie om potentiële klanten te bereiken. Het opwarmen van mensen via onze mailinglijst. Deze aanpak blijft onverminderd succesvol en waardevol voor het vergroten van de bedrijfswaarde. Het stelt ons namelijk in staat om een waardevolle database op te bouwen van een specifieke doelgroep die graag onze e-mails ontvangt.



Momenteel hebben we al een eigen database met meer dan 20.000 ondernemers, zzp'ers en eigenaren die onze e-mails niet alleen ontvangen, maar ook daadwerkelijk lezen.

Ik ben zelden zo productief geweest als nu, waarbij ik in korte tijd talloze e-mails heb geschreven en volledige strategie met meer dan 10 e-mails heb opgezet. Wanneer je de mogelijkheden van een goed functionerende Domineer met AI begrijpt, beseft je pas hoe waardevol deze database voor ons is.

## Posts op diverse platformen

De gemakkelijkste manier om klanten te krijgen, is door organische content te maken. Mijn voorkeur gaat uit naar de platformen Facebook (groepen) en LinkedIn. Maar als jij al een groot bereik hebt op Instagram of veel YouTube-video's hebt die je met behulp van AI kunt laten uitschrijven tot een blog om te scoren in Google... Maar denk er ook aan om teksten op je website beter leesbaar te maken of teksten die je momenteel gebruikt voor je advertenties te laten herschrijven door AI.

Grote kans dat je mij al eens voorbij hebt zien komen op LinkedIn. Natuurlijk heb ik creativiteit gestoken in mijn posts. Maar het herschrijven en/of toevoegen van teksten doet AI voor mij. En dit is ideaal voor mijn bedrijf. Mijn LinkedIn-profiel fungeert dus als een landingspagina. Hiermee genereer ik leads en afspraken. En niet door constant mensen toe te voegen en te verbinden, maar door waardevolle posts te schrijven over onderwerpen die mijn doelgroep interessant vindt.

Hierdoor bereik ik veel mensen met mijn berichten en natuurlijk kan ik in gesprek gaan met mensen die mijn posts leuk vinden, erop reageren en zelfs eerst een bericht naar mij sturen.



## Het schrijven van dit E-Book

Nadat ik alle vorm van tekst heb laten controleren op 'Schrijf leesbaar en haal spelfouten eruit', Maar ook het hoofdstuk 'Waar het begon' weten te laten herschrijven door 2 teksten samen te voegen van onze site. Vervolgens kan ik de tekst herschrijven naar eigen smaak. Uiteraard wel wat persoonlijke touch overheen gedaan. 😊

Vat deze tekst samen tot één persoonlijke tekst

"Wat als mijn website/webshop met Google bezoekers trekt die interesse hebben in mijn product of dienst?"

Dat is de vraag die Rik zichzelf stelde in 2007. Rik begon als ICT specialist en daarna als developer, maar hij merkte dat zijn websites beter gevonden moesten worden. Hij huurde iemand in voor betere Google Ranking, maar dat werkte niet zoals hij had gehoopt.

Daarom besloot Rik in 2007 om het zelf te gaan doen onder de naam van R&B Webpromotions. Hij leerde stap voor stap hoe hij zijn websites beter kon laten scoren in zoekmachines. Meerdere opleidingen in de avonduren gevolgd en wat anderen niet voor elkaar kregen, deed hij uiteindelijk zelf. Nu zorgt Rik ervoor dat zijn websites goed zichtbaar zijn én de Google Domineren. Inmiddels is AI ook niet meer weg te denken en zal dit alleen maar toe nemen online. Inmiddels bestaat ons team uit 8 medewerkers & werken we zowel nationaal als internationaal. Dit voor starters, eenmanszaken, MKB maar ook voor meerdere multinationals in de B2B en B2C markt om een ding voor ze op te lossen. Het krijgen van meer klanten.

Nu is het 2024 en zijn we wederom net zo enthousiast over de combinatie van AI en Google als in 2007, toen Rik de geheimen van Google ontdekte en steeds daarop een strategie bedacht. Nu wordt deze strategie versterkt door AI & o.a. Chat GPT en nog vele andere AI tools.

## En natuurlijk ook emoties toevoegen in jouw verhaal

Schrijf deze tekst meer bescheiden en voeg emotie toe



In 2007 stelde Rik zichzelf de vraag: "Hoe kan ik ervoor zorgen dat mijn website mensen bereikt die echt geïnteresseerd zijn in wat ik aanbied?" Als ICT-specialist en developer merkte hij dat zijn websites niet goed genoeg werden gevonden. Hij besloot hulp in te schakelen, maar de resultaten bleven uit. Dat was frustrerend.

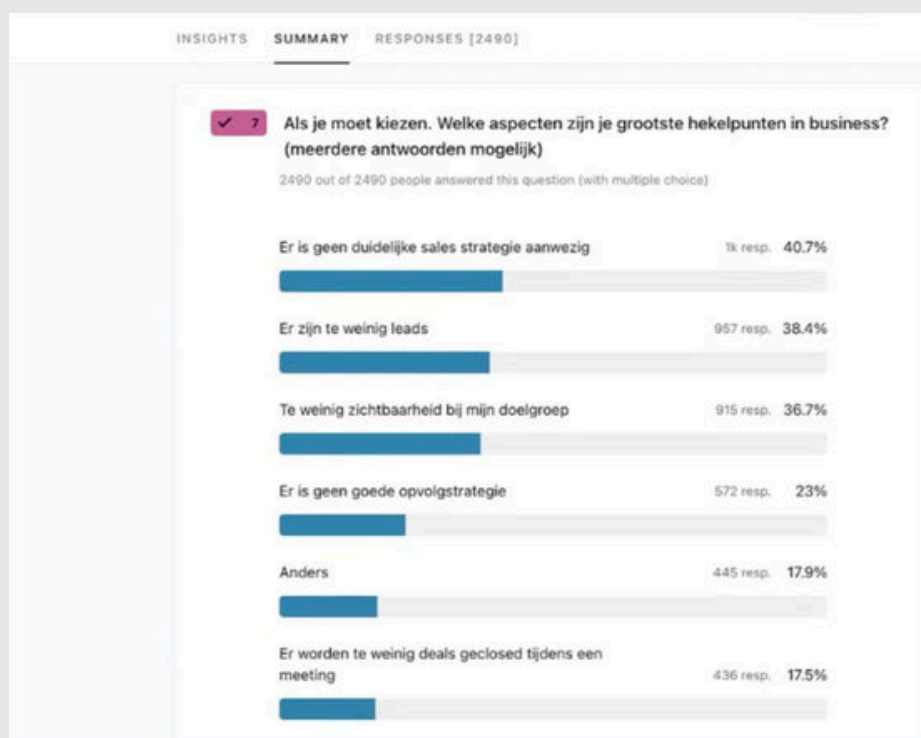
In plaats van op te geven, koos Rik ervoor om het zelf te proberen. Hij richtte R&B Webpromotions op en begon, stap voor stap, te leren hoe je een website beter vindbaar maakt in Google. Hij volgde avondopleidingen en werkte hard om te bereiken wat anderen niet voor elkaar kregen. Het was een leerproces vol uitdagingen, maar juist die weg zorgde voor de diepere voldoening.

# "Wat als je alleen nog maar met mensen hoeft te praten die interesse hebben in je product of dienst?"

We waren net zo enthousiast in 2007 toen R&B Webpromotions startende was. En nu zijn we net zo enthousiast over AI. AI is een fantastische toevoeging om te domineren in Google, omdat het ons in staat stelt om extra leads en klanten te werven via de website, met minimale inspanning.

Domineren in Google met AI is naar onze mening nog steeds belangrijk wat elk bedrijf en elke ondernemer zou moeten weten. Het is een systeem dat ervoor zorgt dat je sneller leads kunt werven, maar ook warm maakt zodat ze overgaan tot kopen van jouw dienst of product. En met het warm maken bedoel ik natuurlijk het opbouwen van relaties.

Hier is een voorbeeld: we gebruiken zelf veel Facebook/Instagram/Google-advertenties, en dit doen we al ongeveer 6 jaar, wetende dat elke euro die we investeren in marketing minstens €2 winst oplevert. Het creëren van marketingmateriaal om dagelijks leads te genereren, die vervolgens daadwerkelijk afspraken inplannen in je agenda omdat ze geïnteresseerd zijn in je product/dienst, geeft je bedrijf stabiliteit, consistentie en vooral als ondernemer rust.



Dit e-book is onze gratis weggever om je kennis te laten maken met onze domineren in Google. Neem eens een kijkje naar de e-mails die we sturen, boordevol waardevolle tips om een beter bedrijf op te bouwen. We doen dit omdat we je willen laten zien hoe je in Google kunt domineren.

# If you are not first you're last

In dit E-book heb je een unieke inkijk gekregen in hoe AI je marketing kan versterken en meer klanten kan aantrekken.

Bij R&B Webpromotions blijven we AI inzetten om marketingstrategieën te optimaliseren, klantgedrag te voorspellen en content te personaliseren voor betere resultaten. We zijn voortdurend bezig met het verfijnen van onze AI-tools om nog effectievere marketingstrategieën te ontwikkelen die echt impact maken.

Maar wees gewaarschuwd, de tijd wacht op niemand. En zeker jouw concurrenten slapen ook niet.

Wil je echt het maximale halen uit AI en ontdekken hoe wij bij R&B Webpromotions succesvol AI inzetten om niet alleen klanten aan te trekken, maar ze ook langdurig aan je te binden? Dan doe je er goed aan om te starten met dit E-book te realiseren in de praktijk. Zo kun je met geavanceerde AI-technieken je online marketing vooruit helpen en de concurrentie voor blijven!

[KLIK HIER](#)



Dank voor het lezen van ons E-book. Mocht je vragen hebben of ergens niet uitkomen. Wees geen vreemde en laat van je horen via LinkedIn of per mail.

Met vriendelijke groet,

**Rik Engelen** (Eigenaar)

R&B Webpromotions

