

Afstudeerrapport

Het vergroten van het aantal bezoekers op profITbox.nl



**Student: Wouter Hoeffnagel
Studentnummer: 1515930
Stagebedrijf: profITbox
Afstudeerbegeleider: Arthur Blok
Bedrijfsbegeleider: Arthur Singendonk
Datum: 21 juni 2012
Plaats: Zoetermeer**

Let op! De bijlage bij dit rapport is opgenomen in een apart document.

Samenvatting

Het aantal unieke bezoekers op de website van profitBox is tijdens dit afstudeerproject verdrievoudigd. In totaal werd de website maar liefst vijf keer zo vaak bezocht. In dit rapport wordt beschreven hoe dit afstudeerproject is verlopen en welke stappen zijn genomen om tot dit resultaat te komen.

profitBox wil het aantal bezoekers op zijn website graag vergroten om de verkoop van producten op gang te helpen. In een onderzoek is gebleken dat Search Engine Optimization (SEO) een gebied is waar profitBox veel winst kan behalen. Aan de hand van dit onderzoek is profitBox geadviseerd zijn website te optimaliseren en toegankelijker te maken voor zoekmachines. Door dit advies in de praktijk te brengen kon het aantal bezoekers op profitBox.nl worden verdrievoudigd.

Inhoudsopgave

Inleiding	blz 5
1. Analyse	blz 6
1.1 Beschrijving bedrijf	blz 6
1.1.1 Missie	blz 6
1.1.2 Visie	blz 6
1.1.3 Kernwaarden	blz 7
1.1.4 Identiteit	blz 7
1.1.5 Tone of Voice	blz 7
1.2 SWOT- en DESTEP-analyse	blz 7
1.2.1 DESTEP-analyse	blz 7
1.2.2 SWOT-analyse	blz 9
1.3 Aanleiding opdracht	blz 9
1.4 Begrippenkader	blz ?
2. Aanpak	blz 11
2.1 Onderzoeksfase	blz 11
2.1.1 Centrale vraag en deelvragen	blz 11
2.2.2 Aanpak onderzoeksfase	blz 11
2.2 Implementatiefase	blz 13
2.2.1 Doelstelling	blz 13
2.2.2 Aanpak implementatiefase	blz 13
3. Procesverslag	blz 15
3.1 Uitgevoerde activiteiten	blz 15
3.1.1 Doelgroepanalyse	blz 15
3.1.2 Analyse gedrag van de huidige bezoekers	blz 16
3.1.3 Literatuuronderzoek	blz 16
3.1.4 Interviews	blz 16
3.1.5 Huidige stand van zaken	blz 17
3.1.6 Concurrentieanalyse	blz 18
3.1.7 Advies	blz 19
3.1.8 Implementatie SEO-techniek #1	blz 19
3.1.9 Implementatie SEO-techniek #2	blz 34
3.1.10 Implementatie SEO-techniek #3	blz 44
3.2 Verloop van de planning	blz 45
3.2.1 Achter op schema	blz 45
3.2.2 Concurrentieanalyse	blz 45
3.2.3 Doelgroepanalyse	blz 46
3.2.4 Adviesrapport	blz 46
3.3 Risico's en problemen	blz 47
3.3.1 Tijd	blz 47
3.3.2 Onverwachte correcties	blz 47
3.3.3 Geen communicatieafdeling	blz 48
3.3.4 Andere problemen	blz 48
3.4 Urenverantwoording	blz 49
3.5 Conclusie	blz 50

4. Evaluatie	blz 52
4.1 Eigen evaluatie	blz 52
4.2 Evaluatie vanuit de opdrachtgever	blz 52
4.3 Evaluatie vanuit de organisatie	blz 55
4.4 Evaluatie producten vanuit het vakgebied	blz 55
 Begrippenkader	 blz 57
 Literatuurlijst	 blz 60

Inleiding

Dit rapport beschrijft een afstudeerstage bij het bedrijf profITbox. profITbox heeft gevraagd te onderzoeken hoe het bedrijf het aantal bezoekers op zijn website kan vergroten.

Het onderzoek dat tijdens die afstudeerproject is uitgevoerd richt zich voornamelijk op zoekmachineoptimalisatie of search engine optimization (SEO), het optimaliseren van een website om de vindbaarheid via zoekmachines te vergroten. profITbox is een zeer klein bedrijf met nagenoeg geen budget. Het implementeren van SEO-technieken is daarom ook onderdeel geweest van dit afstudeerproject.

Dit rapport beschrijft het verloop van het afstudeerproject bij profITbox. Hierbij wordt teruggekeken op profITbox als bedrijf, de planning van dit project en de activiteiten die voor dit afstudeerproject zijn uitgevoerd. Daarnaast wordt het project vanuit meerdere invalshoeken geëvalueerd. Let op! De bijlage van dit rapport is opgenomen in een apart document.

1. Analyse

Dit hoofdstuk gaat in op de aanleiding voor het uitvoeren van deze afstudeeropdracht. Daarnaast beschrijft het hoofdstuk de kenmerken van profITbox. Denk hierbij aan de missie, visie en kernwaarden van het bedrijf.

1.1 Aanleiding opdracht

profITbox is een klein bedrijf dat vorig jaar is opgericht. Het bedrijf heeft weinig personeel. Op de website van profITbox staat een configurator, waarmee klanten zelfstandig in zeer korte tijd een offerte kunnen opvragen voor een kant-en-klare computerruimte. Met de configurator kan profITbox de werkdruk aanzienlijk verminderen.

Het aantal bezoekers op de website lag echter ver beneden verwachting en was één van de redenen waarom de verkoop van profITbox niet op gang wil komen. profITbox wil daarom meer bezoekers naar zijn website trekken. Daarom wilde het bedrijf laten onderzoeken op welke wijze dit mogelijk is en vroeg het advies over acties die kunnen worden ondernomen om meer bezoekers naar de website te trekken.

Een voor de hand liggende methode om het aantal bezoekers op de website van profITbox te vergroten is search engine optimalisatie (SEO). Bij SEO wordt een website geoptimaliseerd voor zoekmachines om de vindbaarheid te vergroten. Het is dus de bedoeling om de positie van een website bij specifieke zoekwoorden te verbeteren, waardoor de website bij meer internetgebruikers onder de aandacht wordt gebracht.

SEO gaat echter verder dan alleen het optimaliseren van een website. Het is ook mogelijk andere communicatiemiddelen in te zetten om de vindbaarheid van een website via zoekmachines te vergroten. profITbox heeft verzocht om met name te kijken naar de rol van social media.

Het onderzoek heeft zich daarom niet alleen gericht op het optimaliseren van een website, maar ook op de kansen die de inzet van social media biedt voor het vergroten van het aantal bezoekers op profITbox.nl.

Het bedrijf heeft verzocht het onderzoek versneld uit te voeren, zodat tijd beschikbaar is voor daadwerkelijk doorvoeren van de geadviseerde maatregelen om de vindbaarheid van profITbox.nl te vergroten. De communicatiemiddelen die hiervoor zijn ingezet, waren afhankelijk van het onderzoek dat in de onderzoeksfase van deze afstudeerstage is uitgevoerd.

1.2 Beschrijving bedrijf

profITbox is leverancier van kant-en-klare serverruimtes. De serverruimtes zijn gestandaardiseerd, wat wil zeggen dat de serverruimtes in een aantal modellen leverbaar zijn en de klant deze modellen niet volledig naar eigen wens hoeft

samen te stellen. Dit heeft als voordeel dat een serverruimte in korte tijd en tegen relatief lage kosten kan worden geproduceerd.

Daarnaast levert profITbox het product profITair, een meet- en regelsysteem dat continu de temperatuur in de serverruimte meet. Deze gegevens communiceert profITair met de koelinstallatie in een serverruimte, waardoor de koelinstallatie altijd de juiste hoeveelheid lucht in de serverruimte blaast om de temperatuur op het gewenste niveau te krijgen. profITair optimaliseert dus de koeling en kan hierdoor een flinke energiebesparing realiseren.

1.2.1 Missie

profITbox heeft de volgende missie opgesteld (A. Singendonk, persoonlijke communicatie, 10 april 2012):

- Het ontwerpen van optimaal werkende en duurzame computerruimtes, gekoppeld aan het garanderen van het functioneren van deze computerruimtes door van te voren geformuleerde uitgangspunten.
- Het onderzoeken, analyseren en verbeteren van installatieconcepten om te komen tot optimale prestaties van de betreffende installaties. De optimale situatie beslaat daarbij de terreinen comfort, financiële prestatie op het gebied van energiegebruik en onderhoud, bediengemak, beheer en prestatieverslaglegging.
- Het reduceren van de bouwkosten van computerruimtes en verkorten van projectdoorlooptijden door standaardisatie in engineering.
- Het optimaliseren van bestaande computerruimtes. Uitgangspunten daarbij zijn kwaliteit en duurzaamheidsverbetering, zonder of met minimale investeringen in hardware.
- Het monitoren en bewaken van computerruimtes over een lange tijdsperiode met als doel de energetische prestaties van de installaties optimaal te houden.

1.2.2 Visie

De visie van profITbox luidt: *“profITbox wil door op slimme wijze computerruimtes te standaardiseren bedrijven helpen IT-kosten te besparen en hen de mogelijkheid bieden IT duurzamer te maken”* (A. Singendonk, persoonlijke communicatie, 17 april 2012).

1.2.3 Kernwaarden

profITbox hanteert de volgende kernwaarden (A. Singendonk, persoonlijke communicatie, 17 april 2012):

- Duurzaamheid
- Standaardisatie
- Compleet
- Kwaliteit
- Klantgericht

1.2.4 Identiteit

proflTbox is een jong bedrijf dat zich richt op de zakelijke markt. Het bedrijf wil zich profileren als een expert op het gebied van kant-en-klare computerruimtes en koeling. Het bedrijf wil klantgericht en betrouwbaar zijn. proflTbox wil klanten dan ook voorzien van een gestandaardiseerde en complete computerruimte van kwalitatief hoog niveau (A. Singendonk, persoonlijke communicatie, 17 april 2012).

1.2.5 Tone of Voice

proflTbox richt zich op de zakelijke markt, in het specifiek het MKB en overheidsorganisaties. Binnen deze doelgroep is het gebruikelijk op formele wijze te communiceren. Het is daarom van belang de doelgroep op formele wijze aan te spreken (A. Singendonk, persoonlijke communicatie, 17 april 2012).

1.3 DESTEP- en SWOT-analyse

1.3.1 DESTEP-analyse

Omgevingsfactoren beïnvloeden volgens (Van Dam & Marcus, 2005) een organisatie indirect, terwijl zij slechts in beperkte mate door de organisatie kunnen worden beïnvloed. Het is dan ook van belang deze factoren in beeld te brengen, zodat proflTbox hier in communicatieuitingen rekening mee kan houden. Met behulp van een DESTEP-analyse worden de demografische, economische, sociaal/culturele, technologische, ecologische en politiek/juridische factoren die van invloed zijn op het bedrijf in beeld worden gebracht.

Demografisch

Nederland is een land waarin ondernemen door de overheid wordt gestimuleerd. Ondanks de economische crisis is het aantal ondernemers in Nederland tussen 2009 en 2010 blijven toenemen. Zo telde Nederland in 2008 1.219.000 ondernemers, wat in 2009 was toegenomen tot 1.382.800 ondernemer (Kamer van Koophandel, 2010). Dit is een stijging van 13 procent.

Daarnaast krijgt Nederland in de komende jaren met toenemende mate te maken met vergrijzing (Centraal Bureau voor de Statistiek [CBS], 2012), waardoor een steeds groter deel van de bevolking aanspraak zal moeten maken op de gezondheidszorg. Deze sector zal in de komende jaren naar verwachting dan ook blijven groeien.

Economisch

Nederland heeft sinds 2008 te maken met een economische crisis (CBS, 2009). Ook in het eerste kwartaal van 2012 is de economie in Nederland gekrompen, waarbij vooral de investeringen van bedrijven sterk terugliepen (CBS, 2012). Bedrijven zijn dus hierdoor minder snel geneigd te investeren in nieuwe producten. Dit is een bedreiging voor proflTbox.

De economische crisis kan echter ook een kans zijn voor proflTbox, aangezien de crisis bedrijven stimuleert geld te besparen. proflTbox speelt hierop in met serverruimtes die door standaardisatie tegen een relatief laag tarief geleverd

kunnen worden en een koeloplossing die rechtstreeks energiekosten kan besparen.

Sociaal/cultureel

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) wordt steeds belangrijker, ook voor de doelgroep van profITbox. 71 procent van alle MKB-bedrijven geeft aan maatregelen te nemen om maatschappelijk verantwoord te ondernemen. Vooral energiebesparende maatregelen blijken populair te zijn. 38 procent van het MKB wil volgens Bertens, Veldhuis-Van Essen & Snoei (2011) van MVO Nederland daarnaast eisen gaan stellen aan leveranciers op het gebied van MVO.

profITbox speelt hier met het meet- en regelsysteem profITair direct op in. profITair meet continu de temperatuur in een serverruimte en communiceert deze gegevens met de koelinstallatie. Hierdoor kan de koelinstallatie optimaal zijn werk doen en koelt de installatie nooit te veel. Dit kan een aanzienlijke energiebesparing opleveren.

Technologisch

Voor bedrijven is van het groot belang data veilig op te slaan en te allen tijden beschikbaar te hebben. Grotere bedrijven gebruiken hiervoor serverruimtes die op maat worden ontworpen en gebouwd. Voor bedrijven in de MKB-sector is dit een te grote investering, waardoor deze bedrijven capaciteit doorgaans inhuren bij datacenters. Dit principe wordt ook wel cloud computing of de cloud genoemd. Naar verwachting stijgt het aantal Nederlandse bedrijven dat de cloud gebruikt van 20 procent in 2011 naar 40 procent in 2012 (ABN AMRO, 2012).

profITbox biedt echter gestandaardiseerde serverruimtes aan. Deze computerruimtes bestaan uit standaard componenten, die via massaproductie kunnen worden vervaardigd. De componenten zijn hierdoor relatief goedkoop leverbaar, waardoor profITbox zijn serverruimtes tegen een naar verhouding lage prijs kan aanbieden. Het bedrijf biedt hierdoor ook bedrijven in de MKB-sector de mogelijkheid een eigen serverruimte aan te schaffen.

Ecologisch

Serverruimtes en datacenters staan bekend om een hoog stroomverbruik. Forrest & Brill (2008) van het Amerikaanse adviesbureau McKinsey & Co voorspelde in 2008 dat datacenters in 2020 door hun hoge energieverbruik meer CO₂ uitstoten dan de luchtvaartindustrie. Vooral de koeling van de serverruimtes vraagt veel energie en is daarmee dus een forse kostenpost van een serverruimte of datacenter. Het verlagen van deze kosten is voor eigenaren van serverruimtes dus erg interessant. Aangezien profITbox hier met het product profITair op inspeelt, biedt dit kansen.

Politiek/juridisch

De overheid stimuleert bedrijven te investeren in energiebesparende maatregelen. Via een speciale regeling geeft de overheid subsidie aan bedrijven die dergelijke investeringen doen (Agentschap NL, 2012). De Energie-Investeringsaftrek (EIA) is een regeling die bedrijven de mogelijkheid biedt een

deel van de investering in een energiebesparende maatregel af te trekken van de fiscale winst, waardoor het minder belasting hoeft te betalen.

Het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie (EL&I) en het Ministerie van Financiën hebben hiervoor de EIA in het leven geroepen. De regeling wordt uitgevoerd door Agentschap NL, dat onderdeel is van het Ministerie van EL&I. profITair biedt bedrijven de mogelijkheid aanzienlijke energiebesparingen te realiseren en investeringen in deze oplossingen kunnen dan ook in aanmerking komen voor deze regeling.

1.3.2 SWOT-analyse

Een SWOT-analyse helpt een weg te vinden in alle informatie die met een onderzoek wordt verzameld (Vos, Otter & Linders, 2002). De auteurs stellen dat een SWOT-analyse zowel de sterke en zwakke punten als de kansen en bedreigingen van een bedrijf in beeld brengt. Deze analyse is daarom voor profITbox uitgevoerd. De SWOT-analyse is terug te vinden in figuur 1.

	<u>Positief</u>	<u>Negatief</u>
<u>Intern</u>	Strengths • Kleinschalig bedrijf • Persoonlijk contact • Verkoopt unieke producten	Weaknesses • Weinig budget • Geen communicatieafdeling • Geen naamsbekendheid • Geen imago
<u>Extern</u>	Opportunities • Veel vraag naar oplossing waarmee geld kan worden bespaard • Standaardisatie is een belangrijke trend in de IT-sector. Oplossingen zijn hierdoor beter beheersbaar, kosten minder geld en zijn sneller inzetbaar.	Threats • Veel concurrenten met een groot budget • Nieuw concept waar mensen aan moeten wennen • Concurrenten stellen zich negatief op tegenover het concept van profITbox en benadrukken binnen hun netwerk vooral de negatieve kanten. Dit kan leiden tot imagoschade.

Figure 1 SWOT-analyse

1.4 Begrippenkader

In dit afstudeerrapport komen meerdere termen voor, die soms op verschillende manieren kunnen worden geïnterpreteerd. Om verwarring te voorkomen, bevat dit hoofdstuk een overzicht van de verschillende termen die in dit rapport worden gebruikt, met daarbij een korte uitleg.

Adiabatische koeling - Bij adiabatische koeling wordt vochtige, gekoelde lucht toegevoerd om een datacenter, computerruimte of serverruimte te koelen.

Dauwpuntskoeling - Dauwpuntskoeling is een koeltechniek waarbij reeds gekoelde buitenlucht via een warmtewisselaar wordt ingezet voor de koeling van meer buitenlucht.

Anchor-tekst – De tekst waaraan een URL of verwijzing is gekoppeld. Dit is dus de tekst waarop een bezoeker klikt om gebruik te maken van de verwijzing.

ASHRAE-grenswaarden - ASHRAE staat voor 'American Society of Heating, Refrigerating and Air Conditioning Engineer'. De organisatie heeft grenswaarden gepubliceerd voor de optimale temperatuur en luchtvochtigheid in een serverruimte.

Aquifer - Een aquifer is een watervoerende laag in de ondergrond. Denk hierbij aan zand of poreus gesteente.

Blusinstallatie – Een installatie die een eventuele brand in een computerruimte of datacenter kan blussen. De blusinstallatie wordt geactiveerd door middel van branddetectie.

Branddetectie – Een systeem dat brand in een computerruimte of datacenter kan detecteren. Branddetectie is het systeem dat de blusinstallatie activeert.

Breadcrumbs - Breadcrumbs zijn verwijzingen waarmee de route wordt aangegeven die een bezoeker heeft gevolgd naar een webpagina. Breadcrumbs worden doorgaans direct onder de menubalk aan de linkerzijde van het scherm weergegeven.

Cloud - Met behulp van de cloud kan zowel hardware, software als gegevens beschikbaar worden gesteld via het internet. Bedrijven hoeven hierdoor zelf niet te investeren in IT-infrastructuur en betalen alleen voor het gebruik van de hardware, software of gegevens.

Cloud computing - Een ander woord voor 'cloud'. Zie 'cloud' voor de omschrijving.

Compressorkoeling - Compressorkoeling is een koeltechniek waarbij met behulp van een compressor een datacenter, serverruimte of computerruimte wordt gekoeld.

Computerruimte – Een ruimte waarin racks geplaatst kunnen worden. In deze racks kunnen meerdere computers of servers worden geplaatst. Een computerruimte is relatief kleinschalig en kleiner dan een datacenter. Een datacenter kan meerdere computerruimtes omvatten.

Content – De informatie op of de inhoud van een webpagina. Content kan bestaan uit tekst, maar ook uit video, audio of afbeeldingen.

Contentmanagementsysteem – Een systeem waarmee de content op een website wordt beheerd. Voorbeelden van contentmanagementsystemen zijn WordPress en Joomla!.

Crawler – Een softwarematige robot van een zoekmachine. Een crawler ‘kruipt’ over het internet en bezoekt websites. Hierbij probeert de crawler alle webpagina’s op een website in beeld te brengen en te analyseren zodat kan worden vastgesteld welk onderwerp op de verschillende webpagina’s centraal staat.

Datacenter – Een grootschalige ruimte waarin racks geplaatst kunnen worden. In deze racks kunnen computers of servers worden geplaatst. Een datacenter is wat betreft omvang en capaciteit groter dan een computerruimte. Een datacenter omvat in de regel meerdere computerruimtes.

Datacenter Control & Monitoring - Software waarmee een datacenter, serverruimte of computerruimte kan worden beheerd.

DCIM - DCIM staat voor 'data center infrastructure management'. DCIM is de integratie van informatietechnologie (IT) en facilitair management-disciplines waarmee de monitoring, beheer en planning van een datacenter, serverruimte of computerruimte wordt gecentraliseerd.

Directories – Directories zijn websites die vermeldingen naar bedrijven verzamelen. Denk hierbij aan websites als startpagina.nl en nationalebedrijvengids.nl.

Direct-expansie koeling - Direct-expansie koeling is een koeltechniek waarbij een koudemiddel of koelmiddel wordt gecondenseerd in een ruimte. Met direct-expansie koeling is het mogelijk een serverruimte zowel de koeling als verwarmen.

Domein - Een unieke aanduiding van een locatie op het internet. De domeinnaam wordt gebruikt om zowel e-mailadressen als adressen van websites aan te duiden. Iedere website is bereikbaar via een IP-adres. Een IP-adres bestaat echter uit een reeks cijfers en is niet eenvoudig te onthouden. Een domeinnaam is een unieke aanduiding die verwijst naar dit IP-adres.

Exit-percentage – De benaming die Google heeft gegeven aan het percentage mensen dat na het bezoeken van een specifieke pagina de website in zijn geheel verlaat. De pagina waar het exit-percentage aan is gekoppeld, is dus de laatste pagina die een bezoeker voor zijn vertrek heeft bezocht.

HTML - Een programmeertaal die vaak gebruikt wordt voor het bouwen van websites.

HTML-code – Een document dat is opgesteld in de programmeertaal HTML.

HTML-tag – Een notering in de HTML-code. Door de HTML-tags in een HTML-code te analyseren, kunnen webbrowsers de structuur en de layout van een webpagina op de juiste manier weergeven.

Indexeren – Het opnemen van een website of webpagina in de zoekresultaten door een zoekmachine. De 'crawler' van de zoekmachine analyseert ('indexeert') hierbij de content op de website of webpagina en geeft hiervoor trefwoorden aan. De website wordt op basis van deze trefwoorden toegevoegd aan zijn database. Tikt een gebruiker één van deze trefwoorden in bij een zoekmachine, dan toont de zoekmachine vervolgens alle websites in zijn database die aan dit trefwoord voldoen.

IP-adres - Een adres dat bestaat uit een unieke combinatie cijfers en is gekoppeld aan een server. Op deze server bestaat bijvoorbeeld een website. Via deze cijfercombinatie is de server bereikbaar. Daarnaast wordt een server of computer met behulp van het IP-adres op het internet geïdentificeerd.

Koelinstallatie – Een installatie die wordt gebruikt voor het koelen van de serverruimte.

Link building – Het verzamelen van verwijzingen of links naar een website om de reputatie of betrouwbaarheid van een website te vergroten.

Link – Een verwijzing naar een website. . Bezoekers van een website kunnen op deze verwijzing klikken, waarna de website waarnaar wordt verwezen in de browser wordt getoond.

Link juice – De betrouwbaarheid die een website doorgeeft bij het verwijzen naar een andere website. Een zoekmachine beoordeelt de betrouwbaarheid van een website op basis van verwijzingen. Hierbij zijn niet alleen de hoeveelheid verwijzingen van belang, maar ook de kwaliteit van de websites die naar een website verwijzen. Bij het verwijzen naar een andere website geeft een website dus betrouwbaarheid door. Deze betrouwbaarheid wordt link juice genoemd.

Mollier-diagram - Het Mollier-diagram is een diagram dat gebruikt kan worden om luchtomstandigheden met elkaar te vergelijken.

NoFollow tag – Een HTML-tag waarmee een websitebeheerder de crawler van een zoekmachine de opdracht kan geven een specifieke webpagina niet te scannen of analyseren. Een webpagina met een NoFollow tag wordt dan niet opgenomen in de database van de zoekmachine en verschijnt dus niet in de zoekresultaten.

Pageviews – De benaming die Google heeft gegeven aan het aantal keer dat een pagina op een website is bekeken. Ieder keer dat een bezoeker een nieuwe pagina op een website opent telt als een pageview.

Rack – Een metalen frame of kabinet waarin computers of servers worden geplaatst. Een computerruimte kan meerdere racks omvatten.

Redirects – Een doorverwijzing waarmee bezoekers van een specifieke URL worden doorgestuurd naar een andere URL. Als de locatie of URL van een webpagina is gewijzigd, kan een zoekmachine met behulp van een redirect worden doorgestuurd naar de nieuwe URL.

Search engine optimalisatie – Het optimaliseren van een website om de vindbaarheid via zoekmachines te optimaliseren.

Serverrack – Een ander woord voor rack. Zie ‘rack’ voor de definitie.

Serverruimte – Een ander woord voor computerruimte. Zie ‘computerruimte’ voor de definitie.

Standaardisatie – Het opbouwen van een product uit standaard componenten. Dit heeft als voordeel dat producten via massaproductie kunnen worden vervaardigd, wat zowel productiekosten als productietijd scheelt.

Storage - De apparatuur in een serverruimte die voorziet in opslagcapaciteit voor data.

Subdomein - Het gedeelte van een webadres of URL dat voor een domeinnaam kan staan. Het subdomein is in een URL van het hoofddomein gescheiden met een punt.

Switches - Een switch is onderdeel van de infrastructuur van een computernetwerk. Een switch stuurt een datapakket door naar een specifieke poort op de switch, waar een server op aangesloten kan worden.

Tag – Een sleutelwoord of -term die via de HTML-code gekoppeld kan worden aan een webpagina. Er bestaan verschillende typen tags:

- *Title tag* – De tag waarmee de titel van de webpagina wordt aangegeven. De title tag wordt onder andere weergegeven als titel in de zoekresultaten van Google.
- *Heading tags (h1, h2, h3, etc)* – Tags waarmee structuur kan worden aangebracht in een tekst op een webpagina. Er bestaan zes verschillende heading tags: h1 tot en met h6. De h1 tag wordt gebruikt om de titel op de webpagina zelf weer te geven, terwijl de h2 tag wordt gebruikt om een onderkop of tussenkop aan te geven. Ook de overige heading tags zijn bedoeld om structuur aan te brengen in een tekst.

Unieke bezoekers – Het aantal bezoekers dat een website bezoekt. Bezoekers worden hierbij geïdentificeerd aan de hand van het gebruikte IP-adres. Wordt een site vanaf honderd verschillende IP-adressen bezocht, dan telt dit als honderd unieke bezoekers. Het aantal unieke bezoekers is dus een maat voor het totaal aantal verschillende personen dat een website heeft bezocht.

UPS - UPS staat voor 'uninterruptible power supply'. Een UPS is een noodstroomvoorziening die een serverruimte bij stroomuitval tijdelijk van energie voorziet.

URL – Een uniform resource locator (URL) is een adres dat verwijst naar een locatie of IP-adres op internet.

Verwijzing – Een ander woord voor link. Zie 'link' voor de definitie.

2. Aanpak

In dit hoofdstuk wordt beschreven welke aanpak is gekozen voor het uitvoeren van deze afstudeeropdracht. Deze afstudeeropdracht is onderverdeeld in twee fases: een onderzoeksfase en implementatiefase. Beide fases komen in dit hoofdstuk aan bod.

2.1 Onderzoeksfase

2.1.1 Centrale vraag en deelvragen

De onderzoeksfase van dit afstudeerproject was gebonden aan een zeer strakke planning. Om deze planning te kunnen opstellen, was het van belang in kaart te brengen welke stappen doorlopen moesten worden om het onderzoek uit te voeren. Het opstellen van een centrale vraag en deelvragen was noodzakelijk om deze stappen uiteen te kunnen zetten.

Voor dit onderzoek is de volgende centrale vraag opgesteld:

- Wat kan profiTbox doen om het aantal bezoekers op zijn website te vergroten?

Om deze centrale vraag te kunnen beantwoorden, was het noodzakelijk een aantal deelvragen te beantwoorden. De volgende deelvragen zijn opgesteld aan de hand van de centrale vraag van dit onderzoek:

- Wat is de doelgroep van profiTbox?
- Wat doet de bezoeker op de website?
- Welke SEO-technieken zien er veelbelovend uit?
- Welke SEO-technieken gebruikt profiTbox en welke kansen laat het bedrijf liggen?
- Welke SEO-technieken zijn geschikt om in te zetten op de website van profiTbox?
- Hoe kan profiTbox social media het beste inzetten?

2.1.2 Aanpak onderzoeksfase

Om deze deelvragen en de centrale vraag te kunnen beantwoorden, is in de onderzoeksfase een reeks activiteiten uitgevoerd. In deze paragraaf wordt een overzicht gegeven van de activiteiten die volgens de planning uitgevoerd zouden worden en de deelvragen waar deze betrekking op hebben.

Doelgroepanalyse

Een doelgroepanalyse helpt een beeld te krijgen van de doelgroep van profiTbox. De doelgroepanalyse heeft dus betrekking op de deelvraag 'Wat is de doelgroep van profiTbox?'. De doelgroepanalyse bestaat uit een aantal brainstormsessies met Arthur Singendonk, directeur van profiTbox.

Analyse gedrag van de huidige bezoekers

profiTbox.nl is gekoppeld aan Google Analytics, een handig hulpmiddel waarmee de statistieken van een website kunnen worden ingezien. Met behulp van Google

Analytics kan het gedrag van de huidige bezoekers worden geanalyseerd, waardoor kan worden nagegaan of bezoekers de juiste informatie weten te vinden. De analyse van het gedrag van de huidige bezoekers maakt het mogelijk de deelvraag ‘Wat doet de bezoeker op de website?’ te beantwoorden.

Literatuuronderzoek

Het uitvoeren van een onderzoek kost veel tijd. Voor de onderzoeksfase van dit afstudeerproject is vanwege een krap schema slechts drie weken beschikbaar. Een literatuuronderzoek maakt het mogelijk in korte tijd relatief veel informatie te verzamelen over een onderwerp. Het middel leent zich dus uitstekend voor dit onderzoek.

Het literatuuronderzoek helpt inzichtelijk te maken wat SEO is en wat effectieve SEO-technieken zijn. Daarnaast gaat het onderzoek in op het gebruik van social media in SEO. Het literatuuronderzoek is dan ook van belang bij het beantwoorden van de deelvragen ‘Welke SEO-technieken zien er veelbelovend uit?’ en ‘Hoe kan profITbox social media het beste inzetten?’.

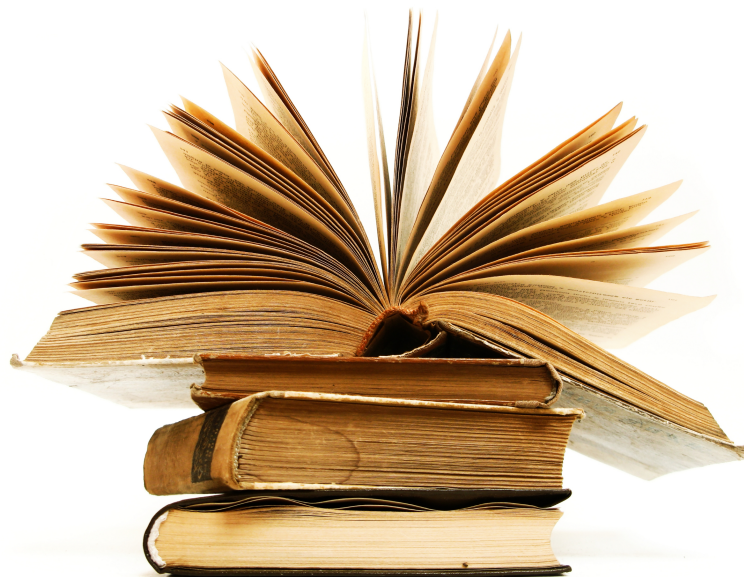


Figure 2 Met een literatuuronderzoek kan in korte tijd veel informatie worden verzameld

Interviews

Zoekmachines veranderen continu de manier waarop zij de rangorde in zoekresultaten bepalen. SEO-technieken kunnen dan ook in korte tijd verouderen. Het interviewen van twee SEO-experts heeft geholpen bij het krijgen van een beeld van de laatste ontwikkelingen op het gebied van SEO. Daarnaast zijn de experts ingegaan op het gebruik van social media voor SEO-doeleinden. Hierdoor kunnen de deelvragen ‘Welke SEO-technieken zien er veelbelovend uit?’ en ‘Hoe kan profITbox social media het beste inzetten?’ worden beantwoord.

Huidige stand van zaken

Bij het adviseren over het gebruik van SEO-technieken waarmee profITbox het aantal bezoekers op profITbox.nl kan vergroten, is het van groot belang te weten hoe de website op dit moment presteert op SEO-gebied. Welke SEO-technieken worden al ingezet? Waar laat de website kansen liggen? Met een analyse van de website van profITbox kan deze informatie worden verzameld. In deze analyse wordt daarnaast gekeken op welke wijze profITbox omgaat met social media. Deze analyse is noodzakelijk om de deelvraag 'Welke SEO-technieken gebruikt profITbox en welke kansen laat het bedrijf liggen?' te beantwoorden.

Daarnaast is ook het uitvoeren van een nulmeting onderdeel van deze analyse. De nulmeting is noodzakelijk om de resultaten van de implementatiefase van dit afstudeerproject te kunnen meten.

Concurrentieanalyse

De prestaties van concurrerende webpagina's kunnen met een concurrentieanalyse worden vastgesteld. Dit helpt om een inschatting te maken van de kansen die profITbox heeft om concurrerende websites in de zoekresultaten te passeren. Zo kan het voorkomen dat de best scorende websites op een zoekwoord hun websites volledig hebben geoptimaliseerd, waardoor deze lastig te passeren zijn. Het kan verstandig zijn in dit geval een ander zoekwoord te kiezen.

Advies

Het advies aan profITbox over de inzet van een aantal SEO-technieken is gebaseerd op de resultaten van de voorgaande activiteiten. In het advies wordt antwoord gegeven op de deelvraag 'Welke SEO-technieken zijn geschikt om in te zetten op de website van profITbox?' en de centrale vraag 'Wat kan profITbox doen om het aantal bezoekers op zijn website te vergroten?'. Het advies is vormgegeven in het adviesrapport, dat in de bijlage van dit rapport is bijgesloten.

2.2 Implementatiefase

2.2.1 Doelstelling

Op basis van het onderzoek dat in de onderzoeksfase van dit afstudeerproject is uitgevoerd, is advies uitgebracht aan profITbox over de inzet van SEO-technieken die kunnen helpen bij het vergroten van het aantal bezoekers op de website. Op basis van dit advies zijn samen met profITbox drie technieken geselecteerd die tijdens de implementatiefase voor profITbox zijn geïmplementeerd.

Voor de implementatiefase is in samenwerking met profITbox een doelstelling opgesteld. Deze doelstelling luidt:

- Het bezoekersaantal van www.profitbox.nl is aan het eind van de afstudeerstage tenminste verdrievoudigd

2.2.2 Aanpak implementatiefase

Om deze doelstelling te bereiken is een planning met een aantal activiteiten opgesteld. In deze paragraaf wordt de aanpak tijdens de implementatiefase beschreven. De implementatiefase heeft in totaal drie weken geduurd.

Implementatie SEO-techniek #1 – Website optimaliseren

De eerste SEO-techniek die voor profiTbox is toegepast, is het optimaliseren van de website om de toegankelijkheid voor zoekmachines te vergroten. Het gaat hierbij om het verhelpen van technische problemen waardoor een website ontoegankelijk is voor crawlers, de softwarematige robots die voor zoekmachines websites scannen.

Daarnaast is ook het technisch optimaliseren van individuele pagina's onderdeel van het optimaliseren van de website. Hiermee worden pagina's begrijpelijk gemaakt voor crawlers. Door technische optimalisatie is het mogelijk een zoekmachine aanwijzingen te geven over het onderwerp van een webpagina. De kans dat de zoekmachine de pagina aan dit onderwerp koppelt, wordt hierdoor aanzienlijk vergroot. Daarmee wordt dus ook de vindbaarheid van de webpagina op grond van deze zoekterm verbeterd.

Implementatie SEO-techniek #2 – Social media en directories

Zodra een website toegankelijk en begrijpelijk is voor zoekmachines kan worden gewerkt aan het verbeteren van de reputatie van een website. Zoekmachines kijken hierbij naar het aantal verwijzingen naar een website op het internet. Ook de kwaliteit van de bron van deze verwijzing speelt een rol. Het is dus van belang zoveel mogelijk verwijzingen naar een website te verzamelen. Dit wordt ook wel 'linkbuilding' genoemd.

Het aanmaken van accounts op social media-websites en aanmelden van profiTbox.nl bij directories spelen een belangrijk rol in linkbuilding, aangezien deze websites de mogelijkheid bieden zelf verwijzingen te creëren voor een website. De betrouwbaarheid van een website in de ogen van een zoekmachine kan hierdoor worden vergroot.

Implementatie SEO-techniek #3 – Persberichten

Naast het handmatig aanmaken van verwijzingen is het ook mogelijk verwijzingen op nieuwswebsites te verkrijgen. Dit heeft als voordeel dat nieuwswebsites doorgaans in de ogen van zoekmachines erg betrouwbaar zijn. Een verwijzing naar profiTbox.nl op een nieuwswebsite is dus erg waardevol.

Persberichten kunnen helpen bij het verkrijgen van verwijzingen op nieuwswebsites en spelen dus een belangrijke rol in linkbuilding. Door persberichten te schrijven voor profiTbox en deze via internet te verspreiden, bestaat de kans dat nieuwswebsites nieuwsberichten over profiTbox publiceren. In deze berichten kunnen de nieuwswebsites verwijzen naar profiTbox.nl.

3. Procesverslag

3.1 Uitgevoerde activiteiten

3.1.1 Doelgroepanalyse

De doelgroepanalyse is uitgevoerd in samenwerking met Arthur Singendonk. In twee brainstormsessies is de doelgroep in kaart gebracht. Hierbij is niet alleen gekeken naar het soort bedrijven waar profiTbox zich op richt, maar ook naar de manier waarop binnen deze bedrijven beslissingen worden genomen en welke functionarissen deze besluiten nemen. De resultaten van deze doelgroepanalyse zijn terug te vinden in het adviesrapport, dat in de bijlage van dit afstudeerrapport is bijgesloten.

De analyse van de doelgroep geeft slechts een globaal beeld van de doelgroep. Hiervoor is bewust gekozen, aangezien een doelgroepanalyse slechts in beperkte mate bijdraagt aan SEO. Enge, Spencer, Fishkin en Stricchiola (2010) zijn van mening dat Google AdWords Keyword Tool (zie figuur 3) een goed beeld geeft van zoekwoorden die vaak worden ingevoerd in de zoekmachine Google.

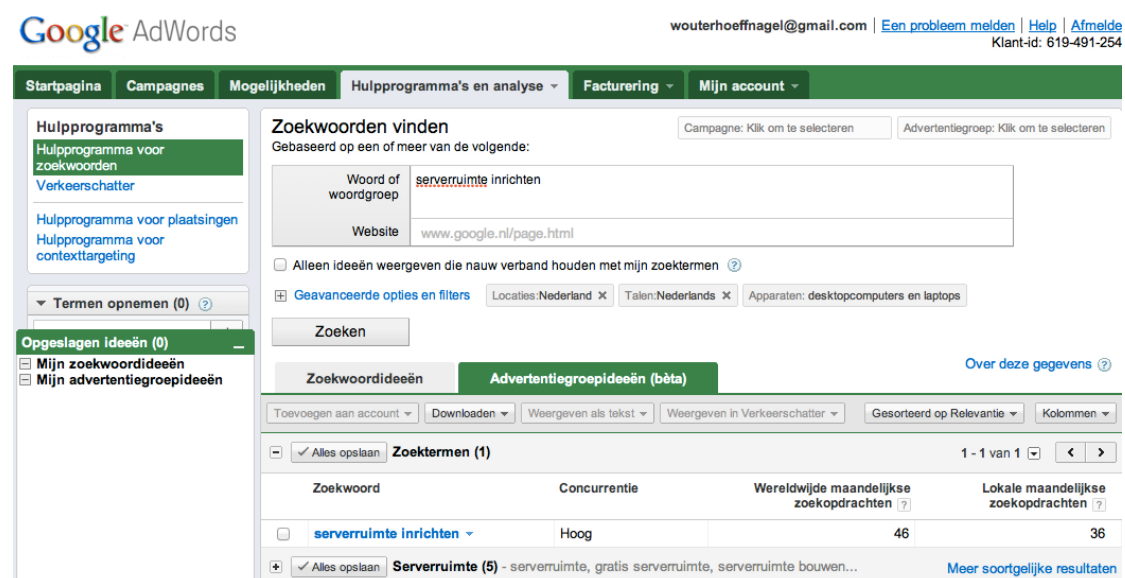


Figure 3 Google AdWords Keyword Tool

Dergelijke tools zijn dan ook een effectief middel om een beeld te krijgen van populaire zoekwoorden die betrekking hebben op profiTbox. Deze zoekwoorden zijn de sleutel voor het opzetten van een succesvolle SEO-campagne. Een doelgroepanalyse helpt dan ook alleen bij het kiezen tussen de zoekwoorden die deze tool voorstelt. De tijd die besteed dient te worden aan de doelgroepanalyses die Floor & Van Raaij (2006) beschrijven in 'Marketingcommunicatie strategie' is hierdoor niet te rechtvaardigen. Een globale doelgroepanalyse geeft voldoende informatie om dit soort keuzes te kunnen maken.

In de planning zijn drie dagen gereserveerd voor de doelgroepanalyse. In de praktijk heeft het uitvoeren van de doelgroepanalyse en het uitschrijven hiervan echter slechts acht uur gekost. De twee werkdagen die hiermee zijn gewonnen zijn besteed aan het schrijven van het adviesrapport.

3.1.2 Analyse gedrag van de huidige bezoekers

Aan het begin van de onderzoeksfase is een analyse uitgevoerd van het gedrag van de toenmalige bezoekers van profiTbox.nl. Deze analyse is uitgevoerd met behulp van de tool Google Analytics, dat een rapport heeft geleverd dat inzicht geeft in tal van statistieken die betrekking hebben op deze website.

Met behulp van dit rapport is geanalyseerd welke pagina's op profiTbox.nl het meest worden bezocht en welke juist het minst. Daarnaast zijn pagina's geïdentificeerd met een opvallend hoog exit-percentages. Dit percentage geeft aan hoeveel procent van de bezoekers de website in zijn geheel verlaat bij het zien van de webpagina waar de score betrekking op heeft. Tot slot is in de analyse ook uitgezocht hoeveel tijd bezoekers gemiddeld op de website doorbrengen. Hierbij is uiteraard ook gekeken naar webpagina's die opvallend kort of juist lang worden bekeken. De resultaten van deze analyse en het rapport waarop deze gebaseerd zijn opgenomen in het adviesrapport.

3.1.3 Literatuuronderzoek

Na een beeld te hebben gevormd van de doelgroep en de huidige bezoekers van profiTbox.nl is het literatuuronderzoek van start gegaan. Het literatuuronderzoek heeft de mogelijkheid geboden in de korte periode die voor het complete onderzoek was gereserveerd een goed beeld te vormen van SEO.

Twee bronnen komen in het literatuuronderzoek aan bod: The Art of SEO van Enges et al. (2012) en de handleiding 'Search Engine Optimization Starter Guide' van Falls en Wyszomierski (2010). Falls en Wyszomierski werken beide voor Google's 'Search Quality Team', het team dat verantwoordelijk is voor de kwaliteit van de zoekresultaten die Google presenteert.

Een samenvatting van beide bronnen en de resultaten van het literatuuronderzoek kunnen worden teruggevonden in het adviesrapport.

3.1.4 Interviews

De regels van SEO veranderen voortdurend. Zoekmachines veranderen continu de berekening die zij gebruiken om de positionering van websites in de zoekresultaten te bepalen. Aan de hand van twee interviews is een goed beeld ontstaan van de laatste ontwikkelingen op het gebied van SEO.

Ter ondersteuning van het literatuuronderzoek is een interview afgenomen met Teun Beemsterboer en Renes. Beemsterboer is werkzaam bij de uitgeverij IDG Nederland en is hier verantwoordelijk voor het optimaliseren voor zoekmachines van de websites Webwereld.nl en Computerworld.nl. Beemsterboer heeft dan ook veel kennis over de actuele stand van zaken op het gebied van SEO en schetst hier in het interview een goed beeld van.

Renes is mede-directeur en -oprichter van het social media-bureau The New Media Factory (TNMF). TNMF helpt bedrijven zichzelf op de kaart te zetten met behulp van social media. Daarnaast stelt TNMF op zijn website te zorgen dat een bedrijf via Social Media optimaal gevonden kan worden volgens de standaarden

van Google. Renes is dan ook goed op de hoogte van de laatste stand van zaken op het gebied van social media en SEO. Renes heeft inzicht in de rol die social media op dit moment kan spelen in SEO, iets waar profITbox specifiek om heeft gevraagd.

Een samenvatting van beide interviews is opgenomen in de bijlage van het adviesrapport.

3.1.5 Huidige stand van zaken

Het literatuuronderzoek en de interviews hebben een goed beeld gegeven van de wijze waarop crawlers van zoekmachines naar webpagina's kijken bij het beoordelen en analyseren van een website. Om over verbeteringen te kunnen adviseren en deze daadwerkelijk te kunnen uitvoeren, is het noodzakelijk te achterhalen hoe een website voor de implementatiefase op SEO-gebied presteert.

Om dit te achterhalen is een analyse gemaakt van profITbox.nl. In deze analyse is gekeken naar de toegankelijkheid van de website voor de crawlers van zoekmachines. Met behulp van de tool Google Webmaster Tools is gecontroleerd of iedere pagina op profITbox.nl door de zoekmachine Google werd gevonden. Een aantal webpagina's bleek te zijn verhuisd naar een nieuwe URL, waardoor Google's crawler de webpagina's niet langer kon vinden. De crawler is daarom met een zogeheten 'redirect' doorverwezen naar de juiste URL.

Daarnaast is de HTML-code van alle pagina's op profITbox.nl geanalyseerd op het gebruik van zoekwoorden. In deze code is af te lezen welke zoekwoorden terugkomen in de verschillende tags die op dit moment worden ingezet op de pagina's. Tags als de title tag en heading tags helpen crawlers een beeld te krijgen van het onderwerp van de content op de pagina.

In de analyse is ook aandacht besteed aan de URL waarmee de website bereikbaar is en is gekeken of hier zoekwoorden in terugkomen. Dit is belangrijk omdat in het literatuuronderzoek en de interviews naar voren is gekomen dat crawlers veel waarde hechten aan zoekwoorden die in de URL voorkomen. Hierdoor is achterhaald of webpagina's op profITbox.nl al geoptimaliseerd waren voor een specifiek zoekwoord.

Naast de URL is de content van iedere pagina nauwkeurig bekeken en doorzocht op zoekwoorden die relatief vaak voorkomen. In het literatuuronderzoek en de interviews is naar voren gekomen dat zoekwoorden in de content geen belangrijke rol spelen in SEO. Desondanks stellen Enge et al. (2012) in *The Art of SEO* dat het altijd verstandig is zoekwoorden tenminste een aantal keer in de content terug te laten komen.

profITbox heeft specifiek gevraagd te kijken naar de rol van social media in SEO. In het literatuuronderzoek en de interviews komt naar voren dat social media slechts een kleine rol speelt in SEO, maar wel kan helpen bij linkbuilding. Linkbuilding bestaat uit het verzamelen van verwijzingen of links naar een website om de betrouwbaarheid in de ogen van zoekmachines te vergroten.

Zoekmachines blijken websites waar op het internet veel naar wordt verwezen als betrouwbaar te beoordelen.

De prestaties van profITbox op social media zijn daarom ook onderdeel geweest van de analyse. Hierbij is gekeken op welke sociale netwerken profITbox een profiel had en in welke mate het bedrijf op deze netwerken actief was.

Tot slot is ook het uitvoeren van een nulmeting onderdeel van deze analyse geweest. De nulmeting is van essentieel belang om de resultaten van dit afstudeerproject te kunnen evalueren en mag dus niet ontbreken.

De complete analyse van de huidige stand van zaken is opgenomen in het adviesrapport. De nulmeting is daarnaast terug te vinden in het hoofdstuk 4: 'Evaluatie' in dit rapport.

3.1.6 Concurrentieanalyse

In de planning van dit afstudeerproject is de concurrentieanalyse opgenomen in de onderzoeksfase. Dit bleek in de praktijk echter niet handig te zijn. Van Dam & Marcus (2002) schrijven in 'Een praktijkgerichte benadering van Organisatie en Management' dat de concurrentieomgeving bestaat uit concurrerende organisaties, die invloed uitoefenen op de activiteiten van de eigen organisatie.

Het is voor profITbox met het oog op SEO echter niet interessant te achterhalen met welke bedrijven profITbox concurreert. profITbox gaat de strijd aan met websites die hoog eindigen in de zoekresultaten op zoekwoorden waar het bedrijf de webpagina's op zijn website voor optimaliseert. Het is dus interessanter een analyse te maken van deze websites. Enge et al. (2012) schrijven dat het verstandig is concurrerende webpagina's die goed scoren te onderzoeken en hun geheimen te achterhalen.

De zoekresultaten die Google presenteert, kunnen echter snel veranderen. Een website kan zijn webpagina's morgen besluiten te optimaliseren voor een specifiek zoekwoord, waarna de website een week later hoog in de zoekresultaten op een dit zoekwoord kan eindigen. Het uitvoeren van een concurrentieanalyse voor SEO heeft dan ook alleen zin als direct hierna kan worden begonnen met het optimaliseren van de pagina's. Om zo snel mogelijk na de concurrentieanalyse te kunnen beginnen met het optimaliseren van de webpagina's is de concurrentieanalyse verplaatst naar de eerste week van de implementatiefase en uitgevoerd tijdens het doorvoeren van de technische optimalisatie van de website.

3.1.7 Advies

Het uitbrengen van een advies over SEO-technieken die profITbox kan implementeren om het aantal bezoekers op zijn website te vergroten, vormde de laatste stap van de onderzoeksfase. In het adviesrapport wordt profITbox geadviseerd drie verschillende SEO-technieken te implementeren.

In het Plan van Aanpak wordt aangegeven dat in overleg met profITbox drie SEO-technieken worden gekozen die voor het bedrijf worden geïmplementeerd.

In de praktijk bleek een keuze echter niet mogelijk te zijn, aangezien er ‘slechts’ drie SEO-technieken in het onderzoek naar voren kwamen die profiTbox op korte termijn kunnen helpen bij het vergroten van het aantal bezoekers op profiTbox.nl. profiTbox heeft het advies uiteindelijk dan ook in zijn geheel overgenomen.

3.1.8 Implementatie SEO-techniek #1

De eerste SEO-techniek die is geïmplementeerd, is het optimaliseren van de webpagina's op profiTbox.nl. Hierbij is per webpagina een zoekwoord of combinatie van zoekwoorden gezocht die past bij het onderwerp van de content op de pagina. Om een geschikt zoekwoord te vinden, is gebruik gemaakt van Google AdWords Keyword Tool, een tool van Google dat inzicht biedt in het zoekvolume op specifieke zoekwoorden. In de tool kunnen zoekwoorden worden ingevuld, waarna de tool zowel de resultaten voor dat specifieke zoekwoord als alternatieve zoekwoorden toont.

Helaas is het niet gelukt de profiTbox-productpagina's te optimaliseren voor een specifiek zoekwoord, aangezien deze in beheer zijn van de webdesigner van profiTbox. Door zakelijke onenigheid tussen de webdesigner en profiTbox heeft de webdesigner de wijzigingen aan de profiTbox-productpagina's nog niet doorgevoerd. Hierover wordt meer informatie gegeven in hoofdstuk 3.3: Risico's en problemen.

Een handige plugin voor WordPress heeft geholpen bij het maken van wijzigingen aan de verschillende pagina's. Het gaat om de plugin 'WordPress SEO' (zie figuur 4), die de mogelijkheid biedt de title tag en meta-omschrijving van een webpagina aan te passen. Daarnaast controleert de plugin of alle elementen die van belang zijn in SEO zijn geoptimaliseerd voor het opgegeven zoekwoord.



Figure 4 De WordPress-plugin 'WordPress SEO'

In deze paragraaf wordt een overzicht gegeven van de wijzigingen die zijn doorgevoerd aan de content op iedere webpagina op profiTbox.nl. Let op, de gewijzigde teksten op de pagina's zijn geoptimaliseerd op specifieke zoekwoorden. Opvallend genoeg bleken sommige populaire zoekwoorden spelfouten te bevatten. Deze spelfouten zijn overgenomen in de content van profiTbox.nl om te kunnen profiteren van dit zoekvolume. Daarnaast stonden in de oude teksten op profiTbox.nl veel spelfouten.

Tot slot wordt kort ingegaan op het verhelpen van de crawl errors, problemen waar de crawler van Google tegen aanliep tijdens het analyseren van profitbox.nl. Deze fouten worden aangegeven in Google Webmaster Tools.

proflTair-productpagina

De proflTair-productpagina was niet voorzien van heading tags of een title tag. proflTair is een meet- en regelsysteem waarmee zowel een nieuwe als bestaande serverruimte kan worden geoptimaliseerd. Beheerders van een serverruimte kunnen proflTair inbouwen op het moment dat zij de inrichting van de serverruimte bepalen of hun serverruimte herinrichten.

Het doel van de pagina is het overtuigen van bezoekers om een offerte voor proflTair op te vragen via mail of telefoon. De website is daarom geoptimaliseerd voor de zoekwoorden 'serverruimte inrichten', aangezien dit goed aansluit bij de actie die de pagina bij de bezoeker moet uitlokken. Op de zoekwoorden wordt volgens Google AdWords Keyword Tool gemiddeld 36 keer per maand vanuit Nederland gezocht via Google. Uit de concurrentieanalyse voor deze zoekwoorden blijkt dat de websites die hoog eindigen in de zoekresultaten veel kansen laten liggen. Deze concurrentieanalyse is bijgesloten in de bijlage van dit rapport.

proflTbox had in de URL van de proflTair-productpagina, www.profitbox.nl/profitair/, geen zoekwoorden verwerkt. De URL is daarom gewijzigd in www.profitbox.nl/serverruimte-inrichten/.

Daarnaast is de tekst 'Serverruimte inrichten? Realiseer kostenbesparingen tot 90%' ingesteld als de title tag van de pagina. Deze titel wordt getoond in de zoekresultaten van zoekmachines. De beschrijving die de zoekmachine hierbij toont, kan worden aangegeven met de meta-omschrijving. Hier is de tekst 'Gaaf u uw serverruimte inrichten? proflTair is een slim meet- en regelsysteem dat het mogelijk maakt kostenbesparingen tot 90 procent te realiseren' ingevuld.

De proflTair-pagina was voorheen voorzien van een h1 tag met de tekst 'proflTair'. Aangezien hier geen zoekwoorden in voorkomen, hielp dit niet bij het verbeteren van de positie van de pagina in de zoekresultaten. De h1 tag is daarom gewijzigd in 'Serverruimte inrichten? Bespaar op uw kosten met de proflTair koeltechniek | proflTbox'. Ook zijn meerdere h2 tags op de pagina aangebracht, waarvan één tag nu de tekst 'serverruimte inrichten' bevat.

De tekst op de proflTair-pagina liep daarnaast niet lekker en was niet voorzien van de juiste zoekwoorden. Ook stonden er meerdere spelfouten in de tekst, wat niet professioneel oogt. De tekst van de pagina is daarom volledig herschreven. In de nieuwe tekst komen de zoekwoorden 'serverruimte inrichten' drie keer voor. In deze paragraaf is de nieuwe tekst van de pagina te vinden. De oude tekst is bijgesloten in de bijlage van dit rapport.

Nieuwe tekst

"Serverruimte inrichten? Bespaar op uw kosten met de proflTair koeltechniek | proflTbox"

Wilt u uw serverruimte inrichten of uw serverruimte renoveren? Kies dan voor een proflTair. Dankzij een **slim meet- & regelsysteem** maakt proflTair van proflTbox het mogelijk **kostenbesparingen tot 90 procent** te realiseren. Hier

zijn **geen grote investeringen** voor nodig en **bestaande airco-apparatuur** kan gehandhaafd blijven.

De ICT-apparatuur in een computerruimte, zoals servers, storage en switches, produceert veel warmte. Dit verhoogt de temperatuur in een serverruimte, waardoor ieder computerruimte een koelinstallatie nodig heeft. De koeltechniek die hier tot nu toe voor werd gebruikt staat echter bekend om zijn hoge energieverbruik. Dit komt doordat de koeltechniek in de meeste computerruimtes werkt met aannames, zonder dat de temperatuur van de serverruimte exact wordt gemeten.

Temperatuur serverruimte

proflTair brengt hier verandering in. De proflTair koeltechniek maakt het mogelijk zonder grote investeringen te doen energie- en kostenbesparingen tot 90 procent te realiseren. Dit is mogelijk door het slimme meet- & regelsysteem dat de kern de proflTair-koeltechniek vormt. De koeltechniek meet continu de temperatuur van de serverruimte en past de koelinstallatie hier voortdurend op aan.

De koeltechniek zorgt dus voor een exacte afstemming van de koelinstallatie op de daadwerkelijke temperatuur van de serverruimte. Dit levert kostenbesparingen tot maximaal 90% op.

De koeltechniek in het kort

- geïntegreerd Mollier-diagram
- volautomatische regeling die de serverruimte temperatuur en luchtvochtigheid binnen ASHRAE-grenswaarden houdt
- softwarematige optimalisatie van de directe vrije koeling
- dashboard voor continu inzicht in temperatuur en luchtvochtigheid van de serverruimte
- continue regeling van het toerental van de ventilatoren
- geïntegreerde werkklimaat (comfort) regeling
- uit te breiden tot een volwaardige oplossing voor Datacenter Control & Monitoring
- FailSafe-strategie
- automatische calamiteitenregeling om bij gevaar over te schakelen op traditionele backup koeltechniek (business continuity)
- Balansregeling van de verwarmde lucht
- volledige historie van alle temperatuur- en luchtvochtigheidswaarden van de serverruimte

Serverruimte inrichten

Gaat u dus uw serverruimte inrichten of uw serverruimte renoveren? Vraag dan een offerte op voor proflTair via ons [contactformulier](#) of 088-77 66 300!"

privITrack-productpagina

privITrack is een racksysteem waarin meerdere racks kunnen worden geplaatst. Racks zijn metalen frames waarin servers of computers kunnen worden geïnstalleerd. Google AdWords Keyword Tool geeft aan dat er gemiddeld 58 keer

per maand vanuit Nederland via Google op de zoekwoorden ‘server rack kopen’ wordt gezocht. De zoekwoorden sluiten goed aan bij de actie die profitbox bij bezoekers probeert uit te lokken, aangezien het de bedoeling is dat bezoekers overgaan tot de aankoop van een privITrack.

In de concurrentieanalyse voor deze zoekwoorden komt naar voren dat de websites die hoog eindigen in de zoekresultaten op woorden ‘server rack kopen’ niet volledig voor deze zoekwoorden zijn geoptimaliseerd, wat voor profitbox kansen biedt. De URL van de webpagina is daarom gewijzigd van www.profitbox.nl/privitrack/ naar www.profitbox.nl/server-rack-kopen/.

De h1 tag van de privITrack-pagina was ‘privITrack’. Deze tekst is gewijzigd in ‘Server rack kopen? Kies voor privITrack! | profitbox’. De title tag van de pagina is voorzien van de tekst ‘Server rack kopen? Kies voor het modulaire privITrack’. Deze tekst wordt vertoond als titel in de zoekresultaten van een zoekmachine.

Als beschrijving voor de zoekresultaten is in de meta-beschrijving de tekst ‘Wilt u een 19 inch server rack kopen? privITrack is een eenvoudig uit te breiden modulair racksysteem met geïntegreerde koeling, PDU, UPS en branddetectie’ opgegeven. De tekst ‘server rack kopen’ is daarnaast één keer ingesteld als h2 tag en twee keer verwerkt in de tekst op de pagina.

In de tekst op de privITrack-pagina stonden net als op de profitair-pagina meerdere spelfouten. Ook kwamen de zoekwoorden ‘server rack kopen’ niet in de tekst voor. Ook deze tekst is daarom volledig herschreven. Deze paragraaf bevat alleen de nieuwe tekst van deze pagina. De oude tekst is bijgesloten in de bijlage van dit rapport.

Nieuwe tekst

“Server rack kopen? Kies voor privITrack! | profitbox

Wilt u een 19 inch server rack kopen? Dan is de privITrack wat u zoekt. privITrack is een modulair op te bouwen server rack van één gekoeld 19 inch rack tot vier gekoppelde racks.

De racks zijn voorzien van een geïntegreerde koeling met een gesloten luchtsysteem. De oplossing is dus onafhankelijk van de omgevingsruimte. privITrack is dé oplossing voor MKB, gezondheidszorg en industrie om ICT-behoefte op een klein oppervlak in het pand te centraliseren.

Rack PDU

Het uitgekende concept bestaat uit een computerrack voorzien van noodstroomvoorziening, branddetectie, blussysteem, monitoring en rack PDU (power distribution unit). privITrack is standaard voorzien van een rack koeling, die redundant uitgevoerd kan worden. De rack koeling is voorzien van EC-ventilatoren en is leverbaar met koelniveau's van 4 tot 25 kW.

privITrack is de ideale oplossing voor bedrijven die verwachten op termijn meer capaciteit nodig te hebben. Het modulaire racksysteem is eenvoudig uit te

breiden tot maximaal vier racks. privlTrack wordt compleet geleverd en geïnstalleerd. Ook naar de installatie van het systeem heeft u dus geen omkijken.

privlTrack in het kort

- Modulaire rackruimte die ruimte biedt aan maximaal vier racks;
- Eenvoudig uit te breiden met een extra rack;
- Geïntegreerde rack koeling;
- Geïntegreerde UPS en branddetectie (optioneel);
- Gesloten lucht distributie. Er zijn dus geen luchtstromen buiten het 19 inch rack(s);
- Geïntegreerd kabelmanagement;
- Rack PDU's (power distribution units);
- Monitoring van energie, temperatuur, functioneren UPS en koeling via webapplicatie (optioneel);
- privlTrack wordt compleet geleverd en geïnstalleerd;
- 220 Volt aansluiting;
- Gelijkmatische luchtverdeling in het rack.

Server rack kopen

Wilt u dus een 19 inch server rack kopen? Vraag dan een offerte op voor een privlTrack via ons [contactformulier](#) of 088-77 66 300!"

Pagina over Vrienden van het datacenter-seminar

profitbox is een van de organisatoren van de reeks seminars 'Vrienden van het datacenter'. Op de pagina over deze seminars wordt uitgelegd dat de Energie-Investeringsaftrek centraal staat tijdens de bijeenkomsten. Dit is dan ook een goed onderwerp voor het optimaliseren van deze pagina. Google Analytics geeft aan dat interessante zoekwoorden voor dit onderwerp 'Energie Investeringsaftrek' en 'eia 2012' zijn. Op 'Energie Investeringsaftrek' wordt vanuit Nederland gemiddeld 1000 keer per maand gezocht via Google. Met de zoekwoorden 'EIA 2012' worden per maand gemiddeld 390 zoekopdrachten uitgevoerd.

profitbox.nl bevat nog een webpagina over de Energie-Investeringsaftrek. De pagina over de seminars is daarom geoptimaliseerd voor de zoekwoorden 'EIA 2012'. De concurrentieanalyse voor de zoekwoorden toont aan dat de eerste posities in beslag worden genomen door de websites van de Belastingdienst en Agentschap NL. Beide zijn in handen van de overheid en krijgen hierdoor van zoekmachines pluspunten op het gebied van betrouwbaarheid. Beide websites zijn echter niet geoptimaliseerd voor de zoekwoorden 'EIA 2012'. De concurrentieanalyse voor deze zoekwoorden is bijgesloten in de bijlage van dit afstudeerrapport.

De URL van de pagina over het seminar van Vrienden van het datacenter was 'www.profitbox.nl/seminar-vrienden-van-het-datacenter/'. Deze URL is gewijzigd in '<http://www.profitbox.nl/seminar-energie-investeringsaftrek/>'. Helaas is hier een fout gemaakt, aangezien de URL beter gewijzigd had kunnen worden in 'www.profitbox.nl/seminar-EIA-2012/'. Deze fout is echter niet hersteld om de crawlers van zoekmachines niet in de war te brengen.

Daarnaast is de tekst 'Seminar: EIA 2012, computerruimtes renoveren en energie besparen' ingesteld als title tag en 'Leer alles over de gevolgen van de verandering in computerruimtes en datacenters voor de Energie Investeringsaftrek / EIA 2012' als meta-beschrijving.

De pagina was voorzien van de tekst 'Seminar: Vrienden van het datacenter' als h1 tag. Deze tag is gewijzigd in 'Seminar: EIA 2012, energie besparen en computerruimtes toekomstgericht renoveren'. Daarnaast zijn de zoekwoorden 'EIA 2012' één keer verwerkt in de content. Dit is niet veel, maar 'EIA 2012' zijn dan ook geen zoekwoorden die eenvoudig in een tekst verwerkt kan worden zonder de leesbaarheid in gevaar te brengen. Daarnaast is de tekst ingekort. Alleen de nieuwe tekst is opgenomen in deze paragraaf. De oude tekst is terug te vinden in de bijlage van dit rapport.

Nieuwe tekst

"Seminar: EIA 2012, energie besparen en computerruimtes toekomstgericht renoveren.



Hoe maak ik mijn computerruimte economischer, duurzamer, efficiënter en betrouwbaarder met een korte terugverdientijd?

Kom naar dit informatieve ochtendseminar met als gastspreker Karel Haverkorn van Rijsewijk van [Agentschap NL](#). Hij geeft een verhelderende presentatie over de Energie Investeringsaftrek (EIA 2012) bij renovatie van computerruimtes en datacenters.

Inhoud van het seminar

- EIA 2012 door verandering in computerruimtes en datacenters;
- energiebesparing door monitoring-/besturingssoftware en slimme koelaanpak;
- toekomstgericht renoveren van bekabeling en elektrotechnische installatie.

Voor wie is dit event bestemd?

- beheerders en eigenaren van computerruimtes en datacenters;
- directie en management van MKB;
- facilitair en ICT managers;
- adviesbureaus.

Het seminar wordt u aangeboden door Vrienden van het datacenter:

- [ProfITbox](#);
- [Perf-IT](#);
- [Simac Electronics](#);
- [Newave](#).

Gastspreeker tijdens dit seminar is van:

- Agentschap NL

Het seminar begint om 09:00 uur en wordt rond 12:30 uur afgesloten met een lunch. Aan deelname zijn geen kosten verbonden. Het seminar wordt op vier verschillende locaties door Nederland georganiseerd in regio Rotterdam, Hilversum ([Mediapark](#)), Ede en Tilburg ([Datacenter NBrix](#)) op 8, 15, 22 en 29 juni 2012.

U kunt zich inschrijven via www.vriendenvanhetdatacenter.nl



Pagina over profITair-whitepaper

profITbox geeft bezoekers van de website via een webpagina de mogelijkheid een whitepaper aan te vragen waarin de voordelen van profITair worden uitgelegd. profITair maakt een bestaande koelinstallatie van een serverruimte efficiënter, waardoor geld kan worden bespaard. De whitepaper en webpagina zijn dus vooral interessant voor mensen met interesse in koeling voor serverruimtes.

Voor deze pagina is daarom gezocht naar een zoekwoord dat direct aansluit op de koeling van serverruimtes. De enige zoekwoorden die via Google AdWords Keyword Tool naar voren komen zijn 'serverruimte koeling'. Op alternatieven als 'computerruimte koeling' of 'koelinstallatie serverruimte' blijkt nauwelijks tot niet gezocht te worden. De tool geeft aan dat er vanuit Nederland via Google per maand gemiddeld 91 keer op 'koeling serverruimte' wordt gezocht.

Uit de concurrentieanalyse voor deze zoekwoorden blijkt dat alle websites die hoog eindigen in de zoekresultaten niet volledig geoptimaliseerd zijn voor de zoekwoorden 'koeling serverruimte' en dus steken laten vallen. profITbox heeft dan ook kans op termijn de eerste positie voor deze zoekwoorden over te nemen. De concurrentieanalyse voor 'koeling serverruimte' is opgenomen in bijlage van dit afstudeerrapport.

De pagina had 'www.profitbox.nl/waarom-staat-de-airconditioning-nu-aan-in-uw-datacenter-2/' als URL. Deze URL bevat de zoekwoorden 'serverruimte koeling' niet. De URL is daarom gewijzigd in www.profitbox.nl/koeling-serverruimte-whitepaper/.

De zin 'Koeling serverruimte efficiënter maken met profITair' is ingesteld als title tag en wordt dus als titel vertoond in de zoekresultaten van zoekmachines. De meta-beschrijving die hierbij vertoond wordt, is voorzien van de tekst 'Koeling serverruimte efficiënter maken? Met het meet- & regelsysteem profITair realiseert u besparingen tot 90% op uw energiekosten!'.

De h1 tag van de webpagina was 'Whitepaper besparen op energiekosten voor koeling', wat niet goed aansluit op de gekozen zoekwoorden. De tag is daarom gewijzigd in 'Koeling serverruimte efficiënter maken en energiekosten besparen (whitepaper)'. Daarnaast is de tekst 'Koeling serverruimte' één keer verwerkt in een h2 tag.

De zoekwoorden komen tweemaal voor in de content. De tekst op de pagina zag er al goed uit en bevatte geen spelfouten. De tekst is daarom slechts deels herschreven en daarnaast voorzien van zoekwoorden. De nieuwe versie van de tekst is terug te vinden in deze paragraaf. De oude tekst is bijgesloten in de bijlage.

Nieuwe tekst

"Koeling serverruimte efficiënter maken en energiekosten besparen (whitepaper)"



Waarom staat de airconditioning nu aan in uw datacenter?

Koeling serverruimte

- Bespaar tot 90% op energiekosten voor koeling serverruimte dankzij slim meten & regelen
- Geen nieuwe airco's nodig
- Ook zeer geschikt voor een jonge serverruimte

Korte terugverdientijd

Zonder dat er grote investeringen nodig zijn, is het mogelijk om tot 90% energie en kosten te besparen. Hoe dat kan? Door het gebruik van een slim meet- & regelsysteem dat de kern van [profITair](#) vormt.

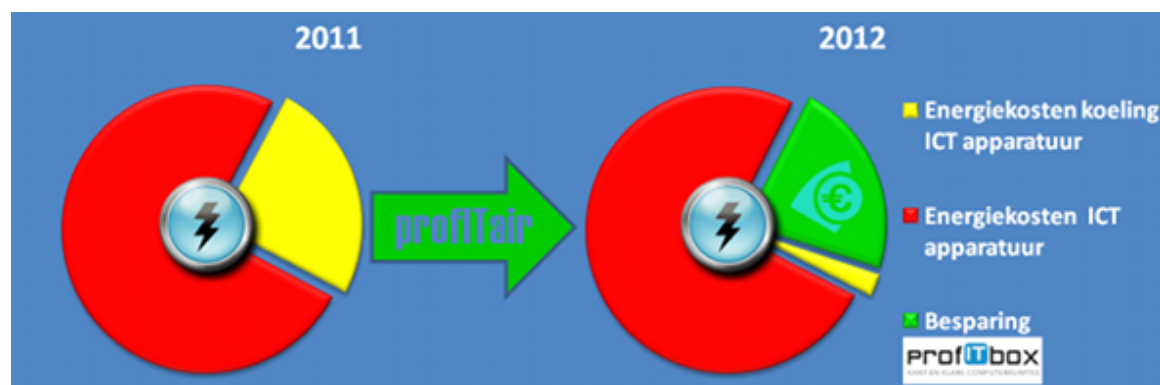


Serverruimte koelen met profITair

Wist u dat 100m2 computerruimte 33,3kW elektrisch vermogen vereist voor direct-expansie koeling? Dit kost met een gemiddeld kWh/h-prijs van 0,12 eurocent maar liefst 35.540 euro per jaar. Met behulp van vrijeluchtkoeling op basis van **profITair** vereist het koelen van dezelfde computerruimte slechts

3,3kW, waaraan een prijskaartje van 3.504 euro hangt. U kunt jaarlijks dus maar liefst ruim 30.000 euro besparen op de koeling van uw datacenter.

Vraag de gratis whitepaper aan via de mail. U krijgt de whitepaper persoonlijk toegestuurd.



Meer weten? Bel direct 088-7766300 of info@profitbox.nl

Pagina over profiTair-artikel in DatacenterWorks

Singendonk heeft in DatacenterWorks, een vakblad voor de serverruimte-, computerruimte- en datacenterbranche, een artikel geschreven over profiTair. De nadruk van dit artikel ligt dan ook op dit meet- en regelsysteem.

De profiTair-pagina is geoptimaliseerd voor de zoekwoorden 'Serverruimte inrichten'. Aangezien de pagina met het artikel over hetzelfde onderwerp is een vergelijkbare combinatie van zoekwoorden een goede optie. Google AdWords Keyword Tool wijst op de zoekwoorden 'inrichting serverruimte'. Op deze zoekwoorden wordt via Google net zo vaak vanuit Nederland gezocht als 'serverruimte inrichten', namelijk gemiddeld 36 keer per maand.

In de concurrentieanalyse voor de zoekwoorden 'inrichting serverruimte' komt naar voren dat ICTroom.nl een sterke concurrent is. De overige twee websites laten veel steken vallen. Door de pagina zo volledig mogelijk te optimaliseren voor de zoekwoorden maakt profiTbox een goede kans op termijn de eerste positie over te nemen. Deze concurrentieanalyse is bijgesloten in de bijlage van dit rapport.

De URL van de webpagina was voorheen 'www.profitbox.nl/slim-meten-en-regelen-levert-kostenbesparing-tot-90-op/'. Aangezien dit niet goed aansloot bij de zoekwoorden 'inrichting serverruimte' is de URL gewijzigd in 'www.profitbox.nl/inrichting-serverruimte/'. Daarnaast is de tekst 'Inrichting serverruimte veranderen? Kies voor profiTair!' ingesteld als title tag en de tekst 'Inrichting serverruimte veranderen? Kies dan voor profiTair en bespaar tot 90% op de energiekosten van de koeling van uw serverruimte' als meta-beschrijving.

De h1 tag van de pagina bevatte voorheen de tekst 'Slim meten en regelen levert kostenbesparing tot 90% op in computerruimte'. De zoekwoorden 'inrichting

serverruimte' komen hier niet in voor. De tekst in de h1 tag is daarom gewijzigd in 'Inrichting serverruimte veranderen? Kies profiTair! | profITbox'.

De tekst of content op de pagina is afkomstig uit het vakblad DatacenterWorks. Het is dan ook niet verstandig in het artikel wijzigingen aan te brengen, aangezien het artikel hierdoor niet langer overeen zou komen met het originele artikel. Zowel boven als onder het artikel is daarom een alinea toegevoegd. Hierdoor is de tekst 'inrichting serverruimte' toch één keer in een h2 tag en één keer in de tekst verwerkt. De toegevoegde stukken tekst zijn in deze paragraaf te vinden, terwijl de oude tekst met het artikel is bijgesloten in de bijlage van dit rapport.

Nieuwe tekst

Deze tekst is boven het artikel geplaatst:

"Inrichting serverruimte veranderen?"

Gaat u de inrichting van uw serverruimte veranderen? Dan is de [profiTair](#) oplossing van profITbox iets voor u. Dankzij het slimme meet- & regelsysteem dat de basis vormt van profiTair kunt u koeling van uw serverruimte aanzienlijk efficiënter maken en besparingen tot 90% op uw energiekosten realiseren. Uw bestaande airconditioning kan hierbij gehandhaafd worden. profiTair is dan ook de ideale oplossing als u uw serverruimte gaat inrichten.

In het vakblad DatacenterWorks van april 2012 legt Arthur Singendonk, directeur van profITbox, uit hoe de duurzame profiTair koelaanpak in zijn werk gaat".

De volgende tekst is onder het artikel geplaatst:

"Inrichting serverruimte met profiTair

Wilt u meer informatie over de inrichting van uw serverruimte met een profiTair oplossing? Neem dan contact met ons op via het [contactformulier](#) of 088-77 66 300!"

Pagina over Energie-Investeringsaftrek

Singendonk geeft in een publicatie in het eerder genoemde vakblad DatacenterWorks van maart 2012 uitleg over de wijzigingen in de nieuwe Energie-Investeringsaftrek die in 2012 beschikbaar is. De webpagina waar dit artikel op is gepubliceerd, gaat dus volledig over de Energie-Investeringsaftrek.

Uit een eerdere zoektocht naar zoekwoorden voor de webpagina over het seminar van Vrienden van het datacenter kwamen de zoekwoorden 'EIA 2012' en 'Energie Investeringsaftrek' naar voren. Aangezien het zoekwoord 'EIA 2012' al eerder is ingezet, is de pagina over het artikel geoptimaliseerd voor de zoekwoorden 'Energie Investeringsaftrek'. Google AdWords Keyword Tool geeft aan dat op de zoekwoorden gemiddeld duizend keer per maand vanuit Nederland wordt gezocht. Helaas is de concurrentie op dit zoekwoord groot en is

het dus voor profITbox een uitdaging hoog in de zoekresultaten op de zoekwoorden te eindigen.

Net als bij de zoekwoorden 'EIA 2012' eindigen webpagina's van de Belastingdienst en Agentschap NL op de hoogste posities bij de zoekwoorden 'EIA 2012'. Beide websites zijn in handen van de overheid en krijgen hiervoor van zoekmachines pluspunten op het gebied van betrouwbaarheid. Aangezien de webpagina echter volledig is gericht op de Energie-Investeringsaftrek en andere onderwerpen niet aan bod komen, zijn dit toch de meest interessante zoekwoorden. De volledige concurrentieanalyse is bijgesloten in de bijlage van dit afstudeerrapport.

De URL van de webpagina was voorheen 'www.profitbox.nl/lagere-kosten-en-goed-voor-het-milieu/'. Hierin komen de zoekwoorden 'Energie Investeringsaftrek' niet voor. De URL is daarom veranderd in www.profitbox.nl/energie-investeringsaftrek/. Daarnaast is de tekst 'Energie Investeringsaftrek (EIA 2012) voor serverruimtes' ingesteld als title tag. Hierbij is de kreet 'EIA 2012' gescheiden van de haakjes, aangezien crawlers deze haakjes overnemen als onderdeel van de zoekwoorden. De tekst 'Wat is de invloed van de wijzigingen van de Energie Investeringsaftrek 2012 voor serverruimtes? profITbox zet alle wijzigingen op een rijtje!' doet dienst als meta-beschrijving.

De webpagina had voorheen de h1 tag 'Lagere kosten en goed voor het milieu'. Dit sluit echter niet aan bij de zoekwoorden 'Energie Investeringsaftrek'. De h1 tag is daarom herschreven en veranderd in "Energie Investeringsaftrek: lagere kosten én goed voor het milieu".

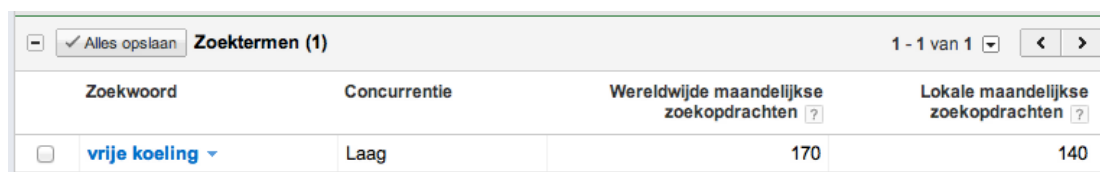
Op de pagina wordt een artikel gepresenteerd dat in maart 2012 is gepubliceerd in het vakblad DatacenterWorks. Het is wederom niet verstandig de tekst te wijzigen, aangezien deze hierdoor zou gaan afwijken van het originele artikel. Gelukkig was dit ook niet nodig, aangezien de zoekwoorden 'Energie Investeringsaftrek' regelmatig in de tekst voorkomen. Zo komt deze zoekwoorden voor in zowel een onderkop als tussenkop van het artikel, waardoor deze als h2 en h3 tag kunnen worden ingesteld. Daarnaast komt de term elf keer voor in de content. Aangezien de tekst op de webpagina geen wijzigingen bevat, is slechts één versie van de tekst opgenomen in dit rapport. Deze is terug te vinden in de bijlage van dit rapport.

Pagina over vrije koeling

In een artikel in de maart 2012-editie van het tijdschrift RCC Koude & Luchtbehandeling zet Singendonk samen met Coen Binnerts, directeur van StatiqCooling de voor- en nadelen van directe en indirecte vrije koeling uiteen. Bij vrije koeling wordt gebruik gemaakt van de buitenlucht voor het koelen van een serverruimte, wat energie kan besparen.

Aangezien het artikel volledig is gericht op de voor- en nadelen van vrije koeling zijn 'vrije koeling' voor de hand liggend zoekwoorden. In totaal wordt volgens

Google AdWords Keyword Tool vanuit Nederland gemiddeld 140 keer per maand op deze zoekwoorden gezocht via de zoekmachine Google (zie figuur 5).



The screenshot shows the Google AdWords Keyword Tool interface. At the top, there is a search bar with 'vrije koeling' entered. Below the search bar, a table displays search volume data. The table has four columns: 'Zoekwoord', 'Concurrentie', 'Wereldwijde maandelijkse zoekopdrachten', and 'Lokale maandelijkse zoekopdrachten'. The row for 'vrije koeling' shows a competition level of 'Laag', 170 worldwide monthly searches, and 140 local monthly searches.

Zoekwoord	Concurrentie	Wereldwijde maandelijkse zoekopdrachten	Lokale maandelijkse zoekopdrachten
vrije koeling	Laag	170	140

Figure 5 De zoekwoorden 'vrije koeling' volgens Google AdWords Keyword Tool

Uit de concurrentieanalyse van de zoekwoorden 'vrije koeling' blijkt dat alle webpagina's die op dit moment goed scoren steken laten vallen op het gebied van SEO. ICTroom is de sterkste concurrent, aangezien de website 'vrije koeling' noemt in zowel de URL, title tag, h1 tag als h3 tag. Alleen in de h2 tag noemt de website de termen dus niet. De volledige concurrentieanalyse is terug te vinden in de bijlage van dit afstudeerrapport.

De URL van de pagina was 'www.profitbox.nl/experts-over-datacenterkoeling-rcc-koude-luchtbehandeling-maart-2012/'. De zoekwoorden 'vrije koeling' komen hier niet in voor. De URL van de pagina is daarom nu 'www.profitbox.nl/vrije-koeling/'. Daarnaast is de webpagina voorzien van de title tag 'Vrije koeling: de voor- en nadelen op een rijtje' en meta-beschrijving 'Zowel indirecte als directe vrije koeling zijn populaire koeltechnieken. Maar wat zijn de voor- en nadelen? profiTbox geef u een overzicht!'.

De webpagina gebruikte voorheen de tekst 'Experts over datacenterkoeling RCC Koude & Luchtbehandeling Maart 2012' als h1 tag. Hier komen de zoekwoorden 'vrije koeling' echter niet in voor. De h1 tag is daarom gewijzigd in "Vrije koeling: de voor- en nadelen op een rijtje".

De content op de webpagina bestaat uit een artikel uit het tijdschrift RCC Koude & Luchtbehandeling. Deze tekst is daarom niet gewijzigd. Zowel aan de boven- als onderzijde van het artikel is echter een alinea toegevoegd. Hierin is een h2 tag opgenomen met de tekst 'vrije koeling & profiTair'.

In het artikel komen de zoekwoorden 'vrije koeling' al vaak voor. Door de extra tekst die is toegevoegd aan het artikel komen de zoekwoorden in totaal 18 keer in de content voor. De stukken tekst die aan de boven- en onderzijde van het artikel op de webpagina zijn toegevoegd, zijn opgenomen in deze paragraaf. De oude tekst en het artikel is terug te vinden in de bijlage van dit rapport.

Nieuwe tekst

Deze tekst is boven het artikel uit RCC Koude & Luchtbehandeling geplaatst:

"Vrije koeling & profiTair

Door de [profiTair](#) oplossing van profiTbox te combineren met vrije koeling kunt u forse besparingen realiseren op de energiekosten voor het koelen van uw serverruimte. profiTair is gebaseerd op een slim meet- en regelsysteem, dat

continu de temperatuur van de servers meet. Op basis van deze analyse wordt de koelinstallatie aangestuurd, waardoor deze alleen actief is als dat écht nodig is.

Zowel directe als indirecte vrije koeling zijn populaire koeltechnieken. Maar wat zijn eigenlijk de voor- en nadelen? Arthur Singendonk, directeur van profITbox, en Coen Binnerts, directeur van StatiqCooling, zetten in RCC Koude & Luchtbehandeling van maart 2012 de voor- en nadelen op een rijtje.”

Deze tekst is onder het artikel geplaatst:

“Vrije koeling combineren met profITair

Wilt u vrije koeling combineren met profITair? Vraag een offerte op via ons [contactformulier](#) of 088-77 66 300!”

Pagina ‘Kant-en-klare-computerruimte in negen muisklikken’

profITbox heeft in een artikel in DatacenterWorks uitleg gegeven over de zogeheten configurator waarmee op de website van profITbox een gestandaardiseerde computerruimte kan worden samengesteld. Een lange zoektocht met behulp van Google AdWords Keyword Tool heeft uitgewezen dat er geen populaire zoekwoorden zijn die aansluiten op de actie die profITbox met deze pagina wil uitlokken, namelijk het online bestellen van een computerruimte.

Het artikel bevat daarentegen een groot aantal keer het woord ‘computerruimte’. Dit is een algemeen zoekwoord dat niet direct een actie uitlokt, maar wel goed aansluit bij het onderwerp van de pagina. Op het zoekwoord wordt volgens Google AdWords Keyword Tool gemiddeld 480 keer per maand vanuit Nederland gezocht via Google. Uit de concurrentieanalyse voor het zoekwoord ‘computerruimte’ blijkt dat goed op dit zoekwoord scorende webpagina’s niet goed zijn geoptimaliseerd voor ‘computerruimte’. De volledige concurrentieanalyse is bijgesloten in de bijlage van dit rapport.

De URL van de webpagina was voorheen ‘<http://profitbox.nl/kant-en-klare-computerruimte-negen-muisklikken/>’. Deze URL bevat weliswaar het zoekwoord, maar kan desondanks worden verbeterd. Enge et al. (2012) en Beemsterboer geven namelijk nadrukkelijk aan dat zoekmachines meer waarde hechten aan het eerste woord in een tag of URL dan aan de daarop volgende woorden. De nieuwe URL van de pagina is daarom geworden: ‘<http://profitbox.nl/computerruimte-negen-muisklikken/>’.

Als title tag van de pagina is de tekst ‘Computerruimte samenstellen in negen muisklikken’ opgegeven en als meta-beschrijving ‘Kies voor een gestandaardiseerde computerruimte. Via onze configurator kunt u in negen muisklikken eenvoudig een computerruimte samenstellen’.

De h1 tag van de pagina was voorheen ‘Kant-en-klare-computerruimte in negen muisklikken’. Het zoekwoord komt hier weliswaar in voor, maar staat niet vooraan in de tekst. De h1 tag van de pagina luidt daarom nu ‘Computerruimte in negen muisklikken’. Daarnaast is zowel de tekst ‘Computerruimte van

profiTbox', 'Kant-en-klare computerruimte in negen muisklikken' als 'Computerruimte bestellen' ingesteld als h2 tag. In de content of tekst op de pagina komt het zoekwoord tien keer voor.

Deze webpagina bevat een artikel dat in het tijdschrift DatacenterWorks is gepubliceerd. In het artikel zijn daarom geen wijzigingen aangebracht. Wel is wederom een alinea boven en onder het artikel geplaatst, waarin onder andere de h2 tags 'Computerruimte van profiTbox' en 'Computerruimte bestellen' zijn verwerkt. In deze paragraaf staan de alinea's die ik aan de boven- en onderzijde van het artikel heb toegevoegd. De oude tekst met het artikel zit in de bijlage van dit rapport.

Nieuwe tekst

Deze tekst is boven het artikel geplaatst:

"Computerruimte van profiTbox

profiTbox biedt een reeks [gestandaardiseerde computerruimtes](#) aan. U kunt een dergelijke computerruimte eenvoudig via internet bestellen. Met behulp van profiTbox's [configurator](#) stelt u in negen muisklikken uw gestandaardiseerde computerruimte samen. Arthur Singendonk, directeur van profiTbox, legt in het artikel in DatacenterWorks van februari 2012 uit hoe dit in zijn werk gaat."

Deze tekst is toegevoegd aan de onderzijde van het artikel:

"Computerruimte bestellen

Wilt u een kant-en-klare computerruimte bestellen? Vraag dan een offerte op voor een profiTbox via ons [contactformulier](#) of 088-77 66 300!"

Pagina 'Cloud kan niet zonder eigen computerruimte'

In de cloud kunnen bedrijven bestanden opslaan en applicaties draaien op servers in een datacenter. Bedrijven hoeven hierdoor niet te investeren in eigen servers en betalen voor het gebruik van de servers in het datacenter. Bedrijven zijn vaak van mening dat zij door de cloud geen eigen serverruimte nodig hebben. profiTbox is het hier niet mee eens. Singendonk legt in een artikel in DatacenterWorks uit waarom bedrijven ondanks de komst van de cloud niet zonder eigen serverruimte kunnen.

Deze webpagina is dus gericht op de relatie tussen de cloud en een eigen serverruimte. Google AdWords Keyword Tool geeft aan dat op de zoekwoorden 'datacenter cloud' vanuit Nederland gemiddeld 73 keer per maand op Google wordt gezocht. Deze zoekwoorden zijn echter lastig in het artikel te verwerken, aangezien 'datacenter cloud' geen bestaand Nederlands woord is of algemeen geaccepteerd vakjargon. Aangezien Google AdWords Keyword Tool geen alternatief voor deze zoekwoorden aangeeft, is de pagina toch voor 'datacenter cloud' geoptimaliseerd.

Google negeert leestekens als een afbreekstreepje, waardoor de zoekmachine de zoekwoorden 'datacenter – cloud' ziet als 'datacenter cloud'. Dit is dus een voorbeeld van zoekwoorden waar op het gebied van leesbaarheid concessies

moeten worden gemaakt voor SEO. Uit de concurrentieanalyse voor deze zoekwoorden komt naar voren dat slechts één goed scorende webpagina geoptimaliseerd is voor de zoekwoorden 'datacenter cloud'.

De URL van deze webpagina binnen de profiTbox-website was voorheen 'www.profitbox.nl/127/'. Deze URL bevat niet alleen de gekozen zoekwoorden niet, maar is voor bezoekers en zoekmachines bovendien onbegrijpelijk. De nieuwe URL van de pagina luidt daarom nu '<http://www.profitbox.nl/datacenter-cloud/>'. Als title tag is de tekst 'Datacenter - cloud: een onafscheidelijke combinatie' ingesteld en als meta-beschrijving de tekst 'De combinatie datacenter - cloud is onafscheidelijk. Arthur Singendonk, directeur van profiTbox, legt uit hoe dit komt'.

De h1 tag van de pagina was voorheen 'cloud kan niet zonder eigen computerruimte'. Deze tekst bevat niet de zoekwoorden 'datacenter cloud' en hielp daarom niet bij het verbeteren van positie van de pagina in de zoekresultaten. Deze tag is daarom veranderd in 'Datacenter - cloud: een onafscheidelijke combinatie'.

Op de webpagina wordt een artikel gepresenteerd uit het tijdschrift CloudWorks. Het artikel is niet gewijzigd, om deze niet te laten afwijken van het originele artikel. Het artikel is daarom aan de bovenzijde van een extra alinea voorzien, waarin de zoekwoorden 'datacenter – cloud' zijn verwerkt. De toegevoegde alinea is in deze paragraaf terug te vinden. De oude tekst is opgenomen in de bijlage van dit afstudeerrapport.

Nieuwe tekst

De volgende tekst heb ik aan de bovenzijde van het artikel toegevoegd:

"Datacenter - cloud

De combinatie datacenter - cloud is onafscheidelijk. De afhankelijkheid van de eigen IT-infrastructuur wordt door de komst van de cloud alleen maar groter. In het artikel 'Cloud kan niet zonder eigen computerruimte' in CloudWorks van december 2011 legt Arthur Singendonk, directeur van profiTbox, uit hoe dit komt".

Crawl errors verhelpen

Naast het begrijpelijk maken van de webpagina's op profiTbox.nl voor de crawlers van zoekmachines is het ook belangrijk de pagina's voor deze softwarematige robots toegankelijk te maken. Pagina's die niet door crawlers kunnen worden bezocht, worden immers niet geanalyseerd, waardoor de optimalisatie geen enkele zin heeft.

Met behulp van de tool Google Webmaster Tools is nagegaan welke problemen de crawler van Google is tegengekomen. Het bleek te gaan om een aantal URL's die door het toevoegen van zowel de productpagina's van profiTair en priviTair als een aantal publicaties in tijdschriften over profiTbox zijn gewijzigd. Aangezien de webpagina's met problemen met Wordpress zijn gebouwd, kon gebruik worden gemaakt van de WordPress-plugin 'Quick Page/Post Redirect'

om de crawlers te verwijzen naar de nieuwe URL van deze webpagina's. In figuur 6 is een screenshot bijgesloten van deze verwijzingen.

Quick 301 Redirects

This section is useful if you have links from an old site and need to have them redirect to a new location on the current site, or if you have an existing URL that you need to send some place else and you don't want to have a Page or Post created to use the other Page/Post Redirect option.

To add additional 301 redirects, put the URL you want to redirect in the Request field and the Place you want it to redirect to, in the Destination field. To delete a redirect, click the 'x' next to the Destination Field.

PLEASE NOTE:

- The **Request** field MUST be relative to the ROOT directory and contain the **/** at the beginning.
- The **Destination** field can be any valid URL or relative path (from root).
- Quick Redirects **WILL NOT open in a new window**. They are meant to be 'Quick' and since the user will not actually be clicking anything, a new window cannot be opened.

Request	Destination
example: <code>/about.html</code> or <code>/test-directory/landing-zone/</code>	example: <code>http://profitbox.nl/about/</code> or <code>http://profitbox.nl/landing/</code>
/configurator.html	http://profitbox.nl/configurator/configurator.html x
/kwaliteitswaarborgcertificaat.html	http://profitbox.nl/configurator/kwaliteitswaarborgcertificaat.html x
/profitbox-voor-wie.html	http://profitbox.nl/configurator/profitbox-voor-wie.html x
/profitbox-kort.html	http://profitbox.nl/configurator/profitbox-kort.html x
/contact.html	http://profitbox.nl/configurator/contact.html x
/wie-is-profitbox.html	http://profitbox.nl/configurator/wie-is-profitbox.html x

Figure 6 Verwijzingen in de WordPress-plugin 'Quick Page/Post Redirect/'

3.1.9 Implementatie SEO-techniek #2 – Social media en directories

Het implementeren van de tweede SEO-techniek bestaat uit het aanmaken van profielen op social media-websites en het plaatsen van een aantal berichten op deze websites. Daarnaast is ook het aanmelden van profitTbox.nl bij directories onderdeel van deze stap.

Social media

profitTbox had al langer een profiel op de social media-websites Twitter, Facebook en LinkedIn. Deze profielen waren echter verouderd en hebben daarom een update gekregen. Daarnaast zijn voor profitTbox profielen aangemaakt bij:

- Google Profile
- Google Plus
- Blogger
- Picasa
- Foursquare

In alle profielen is geprobeerd zoveel mogelijk zoekwoorden terug te laten komen, aangezien op de profielen wordt verwezen naar de website van profitTbox. Hierbij heeft de nadruk gelegen op de zoekwoorden 'computerruimte', 'server koeling' en 'server rack'. In deze paragraaf wordt per netwerk beschreven wat op het profiel is veranderd of ingevuld. Let op, de teksten op de social media-profielpagina's zijn geoptimaliseerd voor

zoekwoorden. Aangezien sommige populaire zoekwoorden spelfouten bevatten zijn deze spelfouten overgenomen op de profielpagina's.

Twitter

profitbox had voorheen op zijn Twitter-profiel de beschrijving 'kant en klare computerruimtes tussen de 1 en 100 m²'. Deze beschrijving is verouderd, aangezien profitbox inmiddels ook een koeloplossing en een rackoplossing levert. Daarnaast is het verstandiger het woord 'computerruimte' (enkelvoud) te gebruiken in plaats van 'computerruimtes' (meervoud), aangezien op het zoekwoord 'computerruimtes' volgens Google AdWords Keyword Tool vanuit Nederland niet wordt gezocht via Google, terwijl wél wordt gezocht op 'computerruimte'.

De beschrijving op het Twitter-profiel (zie figuur 7) is daarom gewijzigd in 'Leverancier van intelligente server koeling waarmee u tot 90% op uw energiekosten kunt besparen. Ook plaatsen wij een computerruimte van 1 tot 100m²'. Daarnaast is het logo van het bedrijf toegevoegd aan het profiel.



Figure 7 Het Twitter-profiel van profitbox

Op Twitter is verspreid over de laatste twee weken van de implementatiefase twee keer voor profitbox een bericht uitgestuurd. Helaas zijn in de tweede bericht de woorden 'u' en 'met' omgedraaid. Hier is vanuit het publiek overigens geen reactie op gekomen. Figuur 8 en 9 tonen de twee berichten op Twitter.



Bespaar tot 90% op uw energiekosten. De voordelen van de slimme koelaanpak profITair op een rijtje! bit.ly/L24ACt

← Beantwoorden 🗑 Verwijderen ★ Toevoegen aan favorieten

1 juni 12 om 1:48 's ochtends via web · Deze tweet embedden

Figure 8 Een bericht van profitTbox op Twitter van 1 juni 2012



Wat kunt met u de Energie-Investeringsaftrek tijdens de renovatie van uw serverruimte? Ontdek het op dit seminar! bit.ly/JcoHAc

← Beantwoorden 🗑 Verwijderen ★ Toevoegen aan favorieten

6 juni 12 om 6:55 's ochtends via web · Deze tweet embedden

Figure 9 Een bericht van profitTbox op Twitter van 6 juni 2012

Facebook

profitTbox beschikte al over een profiel op Facebook. Het bedrijf is hier echter nooit actief geweest en had alleen de korte beschrijving ingevuld. De korte beschrijving op het Facebook-profiel luidde: 'kant en klare computerruimtes'. Deze beschrijving was dus net als die op het Twitter-profiel verouderd en aan vervanging toe. De korte beschrijving is gewijzigd in 'profitTbox levert u een computerruimte van 1 tot 100m². Ook kunt u bij ons terecht voor een slimme server koeling waarmee u tot 90% op de kosten van uw server koeling kunt besparen!'.

Facebook biedt daarnaast de mogelijkheid een langere beschrijving op te geven. Hier is de volgende tekst opgegeven:

"Bent u op zoek naar een computerruimte of slimme server koeling voor uw computerruimte? Dan bent u bij profitTbox aan het juiste adres. profitTbox levert u een computerruimte van 1 tot 100m², die u naar eigen wens kunt samenstellen met behulp van een handige configurator.

Daarnaast kunt u bij ons terecht voor een intelligente server koeling, waarmee u maar liefst tot 90% op de kosten van uw server koeling kunt besparen. Kijk voor meer informatie op www.profitTbox.nl!"

Daarnaast is de missie uiteengezet op de Facebook-profielpagina en zijn de producten van profitTbox beschreven. Deze twee beschrijvingen zijn terug te vinden in figuur 10.

The screenshot shows the Facebook profile of profitTbox. At the top, there's a navigation bar with the profitTbox logo and an 'About' dropdown menu. A 'Like' button is visible in the top right corner. The profile is split into two columns. The left column, titled 'About', contains a paragraph about the company's mission to provide energy-efficient server cooling, followed by a 'Mission' section with a bulleted list of goals, and a 'Description' section explaining the company's services. The right column, titled 'Basic Info', shows the company joined Facebook on 10/31/2011, lists two products (profitTair and priviTrack) with their descriptions, and a 'Contact Info' section with phone, email, and website details.

About

profitTbox levert u een computerruimte van 1 tot 100m2. Ook kunt u bij ons terecht voor een slimme server koeling waarmee u tot 90% op de kosten van uw server koeling kunt besparen!

Mission

- Het ontwerpen van een optimaal werkende en duurzame computerruimte, gekoppeld aan het garanderen van het functioneren van deze computerruimte door van te voren geformuleerde uitgangspunten.
- Het onderzoeken, analyseren en verbeteren van installatieconcepten om te komen tot optimale prestaties van de betreffende installaties. De optimale situatie beslaat daarbij de terreinen comfort, financiële prestatie op het gebied van energiegebruik en onderhoud, bediengemak, beheer en prestatieverslaggeving.
- Het reduceren van de bouwkosten van een computerruimte en verkorten van projectdoorlooptijden door standaardisatie in engineering.
- Het optimaliseren van een bestaande computerruimte. Uitgangspunt daarbij kwaliteit en duurzaamheidsverbetering, zonder of met minimale investeringen in hardware.
- Het monitoren en bewaken van een computerruimte over lange termijn met als doel energetische prestaties van de installaties optimaal te houden.

Description

Bent u op zoek naar een computerruimte of slimme server koeling voor uw computerruimte? Dan bent u bij profitTbox aan het juiste adres. profitTbox levert u een computerruimte van 1 tot 100m2, die u naar eigen wens kunt samenstellen met behulp van een handige configurator.

Daarnaast kunt u bij ons terecht voor een intelligente server koeling, waarmee u maar liefst tot 90% op de kosten van uw server koeling kunt besparen. Kijk voor meer informatie op www.profitbox.nl!

Basic Info

Joined Facebook 10/31/2011

Products

profitTair is voor de computerruimte eigenaar dé oplossing om van de hoge energierekening voor het koelen van IT apparatuur af te komen. Dankzij intelligente meet, regel en vrije lucht server koeling kunt u met profitTair een forse besparing op de jaarlijkse energiekosten realiseren. Dit kan oplopen tot wel 90% van de oorspronkelijke kosten van uw server koeling.

priviTrack is voor de ICT verantwoordelijke de kosten- en ruimtebesparende oplossing om ICT apparatuur compact in een ongeconditioneerde ruimte te plaatsen in een server rack. Het systeem kan bestaan uit één server rack, maar ook worden voorzien van twee, drie of vier racks. profitTrack is voorzien van koeling en eventueel noodstroomvoorziening, branddetectie en blusinstallatie.

profitTbox is voor de computerruimte eigenaar de oplossing om IT apparatuur te huisvesten in een vrij te plaatsen, kant en klare modulaire computerruimte die snel is samen te stellen met behulp van een computerruimte configurator. De computerruimte is klant specifiek, bij verhuizing eenvoudig mee te nemen, overal te plaatsen en van een hoge kwaliteit.

Voor meer informatie over profitTair, priviTrack en profitTbox kunt u terecht op www.profitbox.nl

Contact Info

Phone 088-77 66 300

Email info@profitbox.nl

Website <http://www.profitbox.nl>

Figure 10 Het Facebook-profiel van profitTbox

LinkedIn

profitTbox heeft al langer een profiel op het zakelijke sociale netwerk LinkedIn. De beschrijving die het bedrijf hier had opgegeven luidde:

“profitTbox maakt bestaande en nieuwe computerruimtes energiezuinig door een intelligente koeloplossing. Met korte terugverdientijd realiseren wij een forse besparing op de jaarlijks terugkomende energiekosten. ProfitTbox plaats ook kant en klare computerruimtes van 1 tot 100 m2

Een profitTbox is een standalone, kant-en-klare computerruimte die op iedere locatie binnen of buiten uw gebouw kan worden geplaatst. State-of-the-art computerruimte

Ieder type profitTbox maakt gebruik van zeer moderne hoog waardige kwalitatieve apparatuur voor koeling, elektriciteitsvoorziening, noodstroom, branddetectie en aspiratie, toegangsbewaking, bekabeling en dergelijke. Onze computerruimtes zijn geschikt voor gebruik van al uw software-applicaties en het vastleggen en beheren van al uw bedrijfsgegevens. Bovendien is een

proflTbox van huis uit geschikt voor de cloud. Steeds meer bedrijven en overheidsinstellingen combineren software-applicaties in een eigen computerruimte met cloud computing. Dat stelt zeer hoge eisen aan de beschikbaarheid van uw computerruimte. Ieder type proflTbox is zodanig ontworpen dat deze beschikbaarheid optimaal is. Zodat u zonder problemen uw software-applicaties en uw bedrijfsgegevens in een proflTbox kunt onderbrengen, maar ook maximaal kunt profiteren van cloud computing”

Deze beschrijving was niet alleen verouderd, maar bevatte ook veel spelfouten. De beschrijving is daarom volledig herschrijving. De nieuwe beschrijving is geworden:

“proflTbox levert u een kant-en-klare computerruimte van 1 tot 100m² en een intelligente server koeling waarmee u forse kostenbesparingen op uw server koeling kunt realiseren. proflTbox levert de volgende producten:

proflTair is een intelligente server koeling die u van de hoge energierekening voor het koelen van IT apparatuur helpt af te komen. De server koeling bestaat uit een intelligente meet, regel en vrije lucht koelaanpak, die zorgt voor een forse besparing op uw jaarlijkse kosten voor server koeling. U kunt een besparing realiseren tot 90 % van de oorspronkelijke koelkosten.

privlTrack is een kosten- en ruimtebesparende oplossing om ICT apparatuur in een ongeconditioneerde, compacte ruimte te plaatsen. privlTrack is standaard voorzien van één server rack voorzien van koeling en eventueel noodstroomvoorziening, branddetectie en blusinstallatie. Het systeem kan worden uitgebreid naar twee, drie of vier server racks.

proflTbox is geen datacontainer, maar een vrij te plaatsen, kant-en-klare modulaire computerruimte. De computerruimte kan snel is samen te stellen met behulp van een computerruimte configurator, klant specifiek is, bij verhuizing eenvoudig is mee te nemen, overal te plaatsen en van een hoge kwaliteit is”.

Daarnaast zijn als specialiteiten de zoekwoorden ‘computerruimte’, ‘server koeling’ en ‘server rack’ opgegeven.

Op LinkedIn zijn twee berichten verspreid. Deze berichten zijn opgenomen in figuur 11.



Figure 11 De berichten van profiTbox op het LinkedIn-profiel

Google Profile & Google Plus

profiTbox had nog geen Google-profiel. Op dit netwerk is daarom voor het bedrijf een profiel aangemaakt. Een Google-profiel is zichtbaar op alle diensten die Google aanbiedt. Denk hierbij aan Blogger, Google Plus en Picasa. Blogger en Picasa vereisen echter een aantal extra instellingen. Deze netwerken worden dan ook apart behandeld.

Op Google Profile (en dus ook Google Plus) kan zowel een beschrijving als introductie worden ingevoerd. De beschrijving wordt door Google 'tagline' genoemd. Bij de introductie kan aanzienlijk meer tekst worden ingevoerd dan bij de tagline. Bij de tagline op Google Profile is de tekst 'Levert u een computerruimte van 1 tot 100m² en slimme server koeling' opgegeven. Als introductie is ingevuld:

"Leverancier van profITair, profiTbox en privITrack.

- profITair is een slimme server koeling die u helpt tot 90% op de kosten van uw server koeling te besparen. De koeltechniek bestaat uit een slim meet- en regelsysteem die de server koeling in uw computerruimte optimaliseert.

- profiTbox is een kant-en-klare modulaire computerruimte die bij bijvoorbeeld verhuizing eenvoudig kan worden verplaatst. De computerruimte kan op iedere locatie worden geplaatst, zoals een parkeerplaats of het dak van een kantoorpand. U kunt een profiTbox geheel naar eigen wens samenstellen via de configurator op onze website.

- privITrack is een modulaire op te bouwen server rack. Het rack kan worden voorzien van één 19 inch rack tot vier gekoppelde racks. De racks zijn voorzien van koeling en eventueel noodstroomvoorziening, branddetectie en

blusinstallatie. privITrack biedt u de mogelijk op een klein oppervlak in uw kantoorpand uw ICT-behoeften te centraliseren”.

Op Google Profile en Google Plus zijn verspreid over de twee laatste weken van de implementatiefase van dit project twee berichten geplaatst. Deze berichten zijn opgenomen in figuur 12.

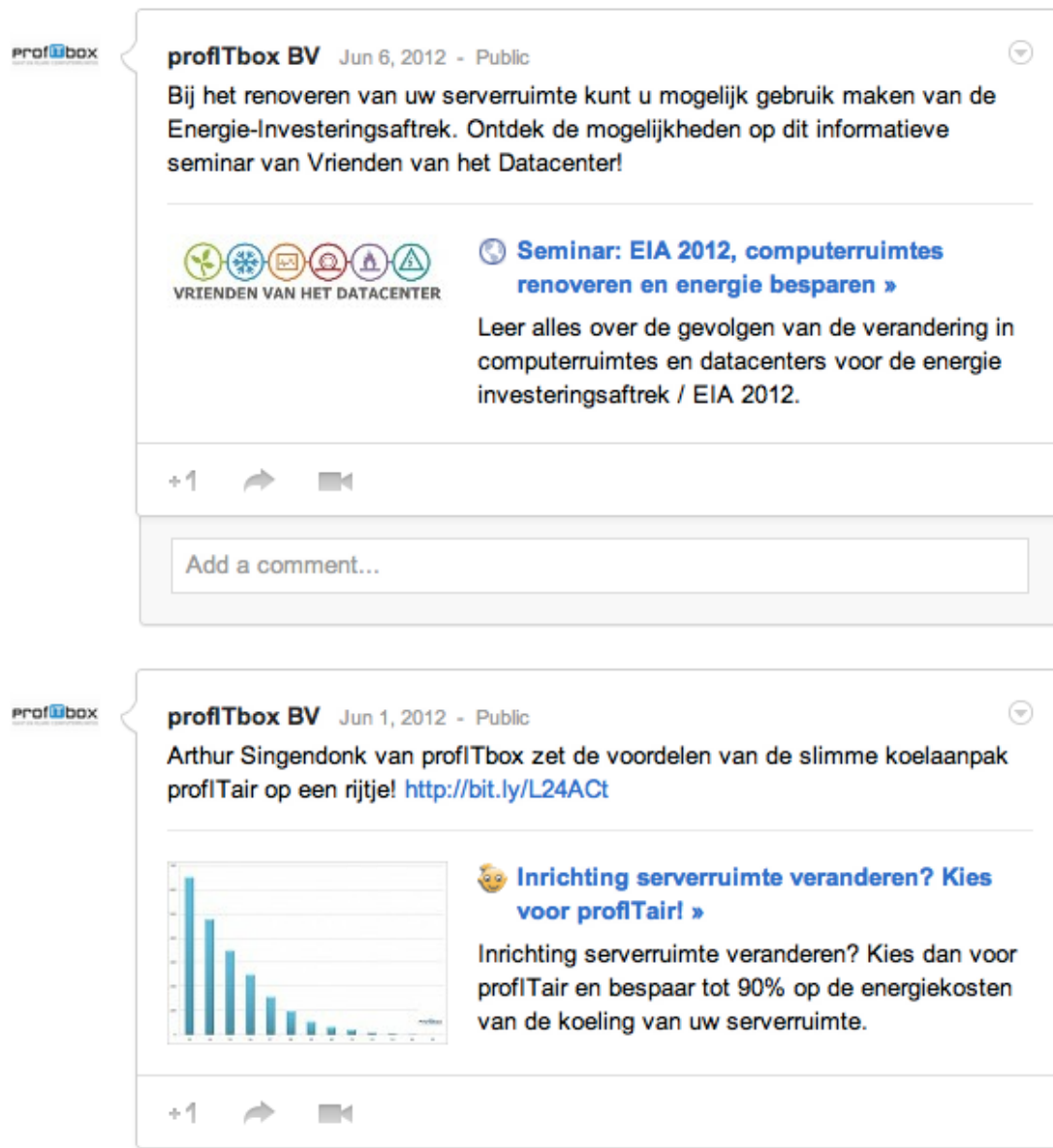


Figure 12 Berichten van profitTbox op Google Plus

Blogger

Blogger is net als Google Plus onderdeel van Google en toont dus eveneens de tagline en introductie die bij Google Profile zijn opgegeven. Blogger is echter een website die de mogelijkheid biedt een blog te beginnen. Op deze website is een blog aangemaakt dat te bereiken is via www.profitboxbv.blogspot.nl/. Op het blog is een blogpost geplaatst waarin profitTbox wordt voorgesteld aan de bezoekers. In figuur 13 is een screenshot te vinden van deze blogpost.

Wie zijn wij?

profiTbox is leverancier van serverruimte van 1 tot 100m² en een slimme server koeling waarmee u tot 90% op de energiekosten van uw server koeling kunt besparen.

profiTbox levert de volgende producten:

-**profiTair** is een slimme server koeling oplossing die uw energierekening voor server koeling aanzienlijk kan verminderen. De server koeling bestaat uit een intelligente meet-, regelsysteem en maakt gebruik van een vrije lucht koelaanpak. Dit helpt u bij het realiseren van een besparing tot wel 90 procent op uw oorspronkelijke koelkosten.

-**priviTrack** is een modulair server rack. Het rack kan worden uitgerust met één 19 inch rack tot vier gekoppelde racks. De racks worden geleverd met server koeling en optioneel branddetectie, blusinstallatie en noodstroomvoorziening. Met priviTrack kunt u uw ICT-behoefte op een compacte plek in uw kantoorpand centraliseren.

-**profiTbox** is een kant-en-klare serverruimte. De serverruimte kan op iedere locatie worden geplaatst, zoals op het dak of de parkeerplaats van uw kantoorpand of in een lege kantoorruimte. De computerruimte kan bij verhuizing eenvoudig mee worden nemen, kan overal worden geplaatst en is van een hoge kwaliteit. U kunt uw profiTbox volledig op maat samenstellen met behulp van de configurator op de website van profiTbox.

Figure 13 Een bericht van profiTbox op Blogger

Daarnaast zijn op het blog twee berichten, waarin wordt verwezen naar de website van profiTbox. Deze berichten zijn terug te vinden op het blog van profiTbox.

Picasa

Picasa is een dienst van Google die de mogelijkheid biedt foto's te uploaden. Deze foto's kunnen door Picasa-gebruikers worden gevonden via de website van Picasa. Daarnaast levert het Picasa-profiel simpelweg een extra verwijzing naar profiTbox.nl op. Bovendien wordt op het Picasa-profiel verwezen naar het blog van profiTbox op Blogger.

Op het Picasa-profiel van profiTbox zijn naast het logo van het bedrijf twee afbeeldingen geplaatst. Het gaat hierbij om een illustratie die de besparing die bedrijven kunnen realiseren met profiTair toont en het logo van 'Vrienden van het datacenter', een samenwerkingsverband waarmee profiTbox en drie andere bedrijven seminars organiseren. In figuur 14 is een screenshot opgenomen van het album 'profiTbox' op het Picasa-profiel van profiTbox.

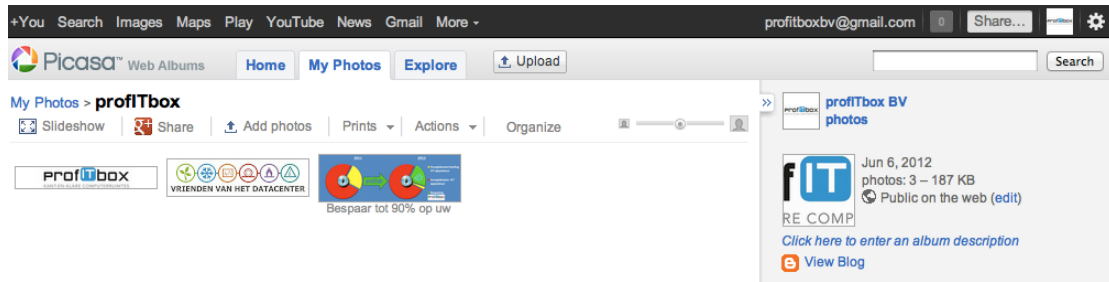


Figure 14 Het album van profitTbox op Picasa

Foursquare

Foursquare is een dienst waarmee gebruikers kunnen inchecken op locaties. Gebruikers kunnen hierdoor hun locatie delen met andere gebruikers, waardoor een locatie onder de aandacht wordt gebracht van het netwerk van de bezoeker. profitTbox was nog niet actief op dit sociale netwerk. Op het netwerk is daarom een bedrijfspagina aangemaakt voor profitTbox, waardoor mensen kunnen inchecken bij profitTbox zodra zij bij het bedrijf op bezoek gaan.

Het netwerk biedt leuke kansen voor profitTbox, die momenteel helaas niet benut kunnen worden. Zo is het mogelijk locaties op te geven waar iets te zien is. profitTbox zou hierbij bijvoorbeeld de locaties van klanten waar het bedrijf zijn oplossingen heeft geïmplementeerd aangeven. profitTbox heeft helaas echter nog geen producten verkocht, waardoor dit momenteel nog niet mogelijk is.

Op de Foursquare-pagina van profitTbox is de volgende beschrijving opgegeven:

“profitTbox BV

Bespaar tot 90% op uw energiekosten met profitTair!

profitTbox is leverancier van serverruimte van 1 tot 100m² en een slimme server koeling waarmee u tot 90% op de energiekosten van uw server koeling kunt besparen. profitTbox levert de volgende producten:

- profitTair is intelligente server koeling die u van de hoge energierekening voor server koeling af te komen. De server koeling maakt gebruik van een slim meet- en regelsysteem en vrij koeling aanpak waarmee u tot 90% op uw energiekosten kan besparen.

- profitTbox is een kanten-klare modulaire serverruimte die op iedere locatie geplaatst kan worden, zoals het dak of op de parkeerplaats van uw kantoor. De computerruimte is bij verhuizing eenvoudig is mee te nemen en van hoge kwaliteit.

- privITrack is een kosten- en ruimtebesparende oplossing om ICT apparatuur in een compacte, ongeconditioneerde ruimte te plaatsen. profitTrack kan worden uitgerust met één tot vier server racks voorzien van koeling en eventueel noodstroomvoorziening, branddetectie en blusinstallatie”.

Daarnaast wordt op het profiel naar zowel de website van profitbox als het Twitter-profiel van profitbox verwezen. Een screenshot van het Foursquare-profiel van profitbox is te zien in figuur 15.

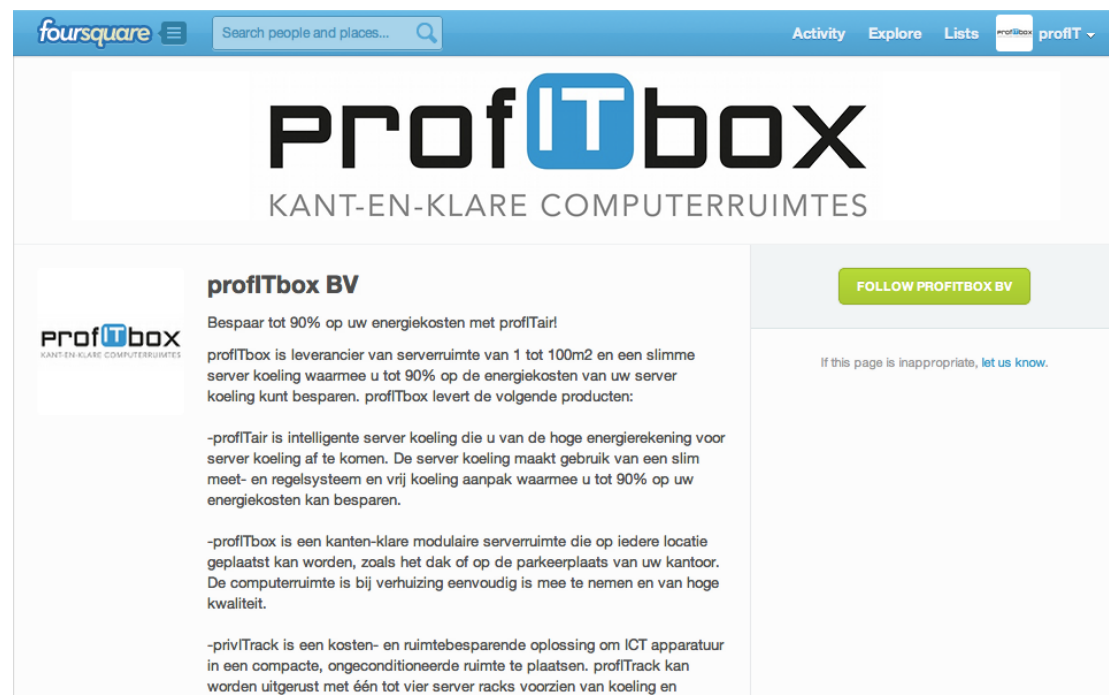


Figure 15 Het Foursquare-profiel van profitbox

Directories

Het aanmelden van profitbox.nl bij directories vormde het andere onderdeel van de implementatie van de tweede SEO-techniek. profitbox is aangemeld bij de volgende directories:

- <http://ict-bedrijven.startpagina.nl>
- <http://www.MKB-bedrijvengids.nl>
- <http://www.yalwa.nl>
- <http://www.computer-gids.net>
- <http://0182.startpagina.nl>
- <http://bedrijven.startpagina.nl>
- <http://ict-bedrijven.startpagina.nl>
- <http://www.nederlandinbedrijf.nl>
- <http://www.allebedrijvenin.nl>
- <http://www.reclamevoorbedrijven.nl>
- <http://www.startpagina.nl>
- <http://bedrijvenpagina.uwstart.nl>
- <http://www.nationalebedrijvengids.nl>
- <http://alle-bedrijven.jouwpagina.nl>

In figuur 16 is een screenshot van het aanmeldproces bij <http://bedrijven.startpagina.nl> te vinden. In de bijlage zijn daarnaast een aantal andere screenshots van het aanmeldproces bij verschillende directories opgenomen.

Opmerkingen of Suggesties bedrijven.startpagina.nl!

Contactpersoon:

E-mailadres:

Uw relatie met de site:

Link:

URL: (http://www.uwwebsite.nl)

Naam v/d website:

In rubriek:

Wilt u info ontvangen over adverteren op de pagina?: ☐ ja ☒ nee

Opmerking:

Controle code:

Typ de exacte cijfers in zoals u hier ziet afgebeeld.

Privacy- en cookiebeleid - Copyright - Disclaimer - Alle dochters - Forum en chatpagina - Contact
© 1998 - 2012 InterIT B.V. & Startpagina B.V. - Startpagina.nl - onderdeel Sanoma Media Netherlands groep

Figure 16 Het aanmelden van profiTbox bij bedrijven.startpagina.nl

3.1.10 Implementatie SEO-techniek #3 – Persberichten

Het verspreiden van content die door andere websites overgenomen kan worden, komt in het eerder genoemde literatuuronderzoek naar voren als een belangrijke strategie voor het verbeteren van de reputatie van een website. De derde SEO-techniek die is geïmplementeerd bestaat daarom uit het schrijven van een reeks persberichten die naar nieuwswebsites kunnen worden verspreid. Hopelijk worden deze persberichten overgenomen door nieuwswebsites, waarna de websites een verwijzing naar profiTbox.nl opnemen in het bericht.

De persberichten kunnen eenvoudig worden verspreid via gratis websites als [Verstuurpersbericht.nl](#), [Nieuwsbank.nl](#), [Persbericht.nu](#), [Onlinepersbericht.com](#) en [Mijnpersberichten.com](#). In totaal zijn vijf persberichten voor profiTbox geschreven, waardoor het bedrijf een kleine voorraad heeft. Het heeft geen zin alle persberichten gelijktijdig uit te sturen. Alleen het persbericht over de reeks seminars van 'Vrienden van het datacenter' is daarom verspreid op internet. profiTbox is geadviseerd de overige vier persberichten verspreid over de komende twee maanden uit te sturen.

Onderwerpen

De persberichten behandelen de volgende onderwerpen:

- Het product profiTbox;
- Het product profITair;
- Het product privITrack;
- De mogelijkheid een deel van de investering in profiTbox via de Energie-Investeringsaftrek af te trekken van de fiscale winst;
- De reeks seminars die profiTbox in samenwerking met de bedrijven Perf-IT, Simac Electronics en Newave organiseert. De bedrijven opereren hierbij onder de naam 'Vrienden van het datacenter'.

De vijf persberichten zijn terug te vinden in de bijlage van dit rapport.

3.2 Verloop van de planning

In het Plan van Aanpak van dit afstudeerproject is een planning opgenomen waarin tijd is gereserveerd voor het uitvoeren van de verschillende activiteiten. In de praktijk bleek deze planning niet altijd haalbaar te zijn. Daarnaast stond voor de onderzoeksfase een concurrentieanalyse op de planning staat, terwijl het in de praktijk handiger bleek te zijn deze in de implementatiefase uit te voeren. Tot slot bleek dat het schrijven van het adviesrapport in zijn geheel niet was opgenomen in de planning.

3.2.1 Achter op schema

Het tweede deel van dit afstudeerproject bestond uit het implementeren van een drietal SEO-technieken. Voor de implementatie van iedere SEO-techniek is in de planning één werkweek gereserveerd. Deze planning was een ruwe schatting, aangezien het tijdens het opstellen van de planning nog onduidelijk was welke SEO-technieken geïmplementeerd zouden worden. Dit was niet te voorkomen, aangezien het advies aan profITbox voor de implementatie van SEO-technieken is gebaseerd op de resultaten van de onderzoeksfase. Het risico bestond dus dat de implementatie van een SEO-techniek zou uitlopen. In de planning is daarom tijd gereserveerd om eventuele vertraging op te vangen.

In de praktijk is gebleken dat het implementeren van SEO-technieken inderdaad niet altijd één werkweek duurt. Het implementeren van de eerste SEO-techniek was het technisch optimaliseren van de website. Een belangrijk onderdeel van technische optimalisatie is het zoeken van interessante zoekwoorden bij de verschillende pagina's op profITbox.nl. Hier bleek veel tijd in te gaan zitten.

Spelfouten

Daarnaast zijn de productpagina's van profITair en privITrack volledig herschreven, aangezien de teksten op de pagina's veel spelfouten bleken te bevatten. Hierbij zijn de gekozen zoekwoorden verwerkt in de teksten, terwijl ook de leesbaarheid van de webpagina's in de gaten is gehouden. Dit is een zeer tijdrovende activiteit geweest.

Het implementeren van de eerste SEO-techniek heeft uiteindelijk anderhalve week in beslag genomen, wat aanzienlijk langer is dan voorzien. Het implementeren van de tweede SEO-techniek heeft hierdoor vertraging opgelopen. De tweede SEO-techniek bestond uit het aanmaken van profielen op social media-netwerken en het aanmelden van profITbox.nl bij directories. De implementatie van deze SEO-techniek bleek juist minder tijd te kosten dan voorzien, waardoor het project toch weer op schema liep.

3.2.2 Concurrentieanalyse

In het Plan van Aanpak van dit afstudeerproject is de concurrentieanalyse ingeroosterd tijdens de onderzoeksfase. Deze analyse is bedoeld om te achterhalen hoe de concurrentie presteert op het gebied van SEO. In de praktijk bleek deze activiteit echter niet handig omschreven en niet juist ingepland. Het is

namelijk eenvoudiger de concurrentieanalyse uit te voeren tijdens de implementatiefase.

Bij SEO heeft het namelijk geen zin een analyse te maken van concurrerende bedrijven. Deze bedrijven hoeven immers niet goed te scoren op de zoekwoorden waar profiTbox zijn webpagina's voor optimaliseert. Goed scorende pagina's kunnen namelijk ook niet-commerciële websites zijn of websites van de overheid. Het is daarom effectiever om per zoekwoord dat in de technische optimalisatie van de website wordt gebruikt een concurrentieanalyse te maken. Hierdoor kan worden bepaald hoe de websites die hoog eindigen in de zoekresultaten op een specifiek zoekwoord presteren op SEO-gebied. De kansen van profiTbox.nl om deze websites te passeren in de zoekresultaten kunnen op basis van deze analyses goed worden ingeschat.

Verplaatst

De concurrentieanalyse is daarnaast erg tijdsgebonden. Een pagina die nu goed scoort kan over twee weken zijn ingehaald door een concurrerende pagina. Een redder hiervoor kan bijvoorbeeld zijn dat de eigenaar van deze concurrerende pagina ook een SEO-project is gestart. Het is dan ook van belang direct na het uitvoeren van de analyse aan de slag te gaan met het optimaliseren van de webpagina's. De concurrentieanalyse is daarom verplaatst van de onderzoeksfase naar de implementatiefase. Deze activiteit is gecombineerd met het zoeken van goed bruikbare zoekwoorden.

3.2.3 Doelgroepanalyse

In het Plan van Aanpak van deze afstudeerperiode is aangegeven dat de doelgroepanalyse bestond uit twee brainstormsessies met Singendonk en een brainstormsessie met een aantal klanten van profiTbox. Uiteindelijk zijn echter alleen de twee brainstormsessies gehouden met Singendonk uitgevoerd en is de brainstormsessies met klanten achterwege gelaten.

Dit is een bewuste keuze geweest. De verkoop van profiTbox is nog niet op gang gekomen, waardoor er geen klanten beschikbaar zijn die kunnen meewerken aan een brainstormsessie. Daarnaast is gebleken dat het uitvoeren van een uitgebreide doelgroepanalyse geen zin heeft, aangezien Google AdWords Keyword Tool een nauwkeurig beeld geeft van zoekwoorden waar vanuit Nederland via Google vaak op wordt gezocht.

Google AdWords Keyword Tool geeft dus een goed beeld van populaire onderwerpen die een relatie hebben met profiTbox en dus geschikt zijn voor SEO. De bijdrage die een uitgebreide doelgroepanalyse levert aan het optimaliseren van profiTbox.nl voor zoekmachines is dan ook gering.

3.2.4 Adviesrapport

Het opstellen van het adviesrapport is niet verwerkt in de planning van dit afstudeerproject. Hierdoor is enige tijdnoed ontstaan. Gelukkig is door hard door te werken het adviesrapport desondanks op tijd afgerond.

In de onderzoeksfase is besloten de concurrentieanalyse te verplaatsen van de onderzoeksfase naar de implementatiefase. In de planning is voor de concurrentieanalyse en analyse van de prestaties van profITbox.nl op SEO-gebied in totaal drie dagen gereserveerd. Het uitvoeren van de analyse van de huidige stand van zaken bleek slechts één werkdag in beslag te nemen. Het wegvallen van de concurrentieanalyse heeft daarom twee werkdagen winst opgeleverd.

Daarnaast is slechts een globale doelgroepanalyse uitgevoerd, die hierdoor slechts één werkdag in beslag nam. In de planning is hiervoor drie dagen gereserveerd. Ook hier zijn dus twee werkdagen minder besteed. In totaal bleven dus vier werkdagen over, waarin het adviesrapport kon worden gemaakt. Helaas bleek dit niet voldoende, waardoor ook in het weekend van 19 en 20 mei flink doorgewerkt moest worden om het rapport op tijd af te ronden.

3.3 Risico's en problemen

In het Plan van Aanpak is een aantal risico's geïdentificeerd waar tijdens deze afstudeerperiode rekening mee moest worden gehouden. In deze paragraaf staat beschreven hoe deze risico's in de praktijk zijn uitgedaagd. Ook gaat de paragraaf in op andere problemen die zich voordeden bij het uitvoeren van het project.

3.3.1 Tijd

Dit afstudeerproject bestaat uit een onderzoeksfase en implementatiefase. Om aan de implementatiefase te kunnen beginnen, was het noodzakelijk de onderzoeksfase afgerond te hebben. Dit is in het Plan van Aanpak aangemerkt als een risico.

In de praktijk bleek inderdaad de nodige tijdsdruk te ontstaan om de onderzoeksfase op tijd af te ronden. Met name het tijdig opstellen van het adviesrapport bleek een uitdaging te zijn, aangezien het opstellen van dit rapport meer tijd bleek te vergen dan vooraf ingeschat. Uiteindelijk is het adviesrapport opgeleverd met slechts één dag vertraging, die later in het project weer is weggewerkt.

Technische optimalisatie

Daarnaast bleek ook tijdens de implementatiefase de nodige tijdsdruk aanwezig te zijn. Het technisch optimaliseren van profITbox.nl, de eerste SEO-techniek die is geïmplementeerd, bleek meer werk op te leveren dan de vijf werkdagen die hiervoor in de planning waren gereserveerd. Dit heeft uiteindelijk niet tot problemen geleid, aangezien het implementeren van de tweede SEO-techniek juist minder tijd in beslag nam dan vooraf ingeschat.

Tijdsdruk is dus inderdaad een risico gebleken van dit soort projecten. Door een strakke planning aan te houden en met name in de onderzoeksfase in de avonden extra tijd in het project te steken, is echter voorkomen dat dit daadwerkelijk tot problemen heeft geleid.

3.3.2 Onverwachte correcties

profiTbox is een klein bedrijf zonder eigen communicatieafdeling. Het contact met profiTbox is tijdens dit project daarom gelopen via de directeur van profiTbox. Singendonk kwam voorafgaand aan dit project aan graag alle communicatieuitingen die de deur uit gaan zelf te willen controleren. In de planning is daarom rekening gehouden met het verwerken van feedback op de teksten. Het moeten doorvoeren van onverwachte correcties is in dit project dan ook aangemerkt als een risico.

In de praktijk bleek het aantal correcties echter erg mee te vallen. Alle teksten die voor profiTbox zijn geschreven, zijn eerst naar Singendonk gestuurd. Singendonk bleek doorgaans echter zeer tevreden te zijn over de teksten en had dan ook niet veel opmerkingen. De feedback die wel op de teksten is gegeven, heeft voornamelijk betrekking op inhoudelijke foutjes, zoals het ongelukkig uitleggen van een technische functionaliteit van een product. Dit heeft relatief weinig tijd gekost. Aangezien hier in de planning de nodige tijd voor was gereserveerd heeft dit een tijdsbesparing opgeleverd.

3.3.4 Geen communicatieafdeling

profiTbox beschikt niet over een eigen communicatieafdeling, die kon worden ingezet voor het uitvoeren van alle werkzaamheden die onderdeel zijn van het implementeren van SEO-technieken. Denk hierbij aan het schrijven van teksten of uitsenden van persberichten. Aangezien dit soort activiteiten veel tijd kost, is dit vooraf aan de afstudeerstage aangemerkt als risico.

In de praktijk bleek deze inschatting te kloppen en is veel tijd besteed aan het schrijven van teksten voor profiTbox. In de planning van dit onderzoek is rekening gehouden met dit punt door de implementatie van de SEO-technieken ruim in te plannen. In de praktijk is de planning voldoende ruim gebleken om alle technieken te kunnen implementeren. Ook dit risico heeft dus niet tot problemen geleid.

3.3.5 Andere problemen

Echte problemen hebben zich tijdens dit afstudeerproject niet voorgedaan. Wel is een kleine fout gemaakt in het Plan van Aanpak, door de concurrentieanalyse tijdens de onderzoeksfase op de planning te zetten. Dit leek vooraf aan de onderzoeksfase handig, maar bleek tijdens het onderzoek niet verstandig te zijn.

Met het oog op SEO heeft het weinig zin een concurrentieanalyse te maken van alle bedrijven waar profiTbox mee concurreert. Het is veel interessanter een concurrentieanalyse te maken van de websites waar profiTbox mee wil concurreren op specifieke zoekwoorden. De volgorde waarin websites in de zoekresultaten van een zoekmachine worden weergegeven, kan echter in korte tijd veranderen. Het heeft dus geen zin een dergelijke analyse uit te voeren als de webpagina's niet direct hierna worden geoptimaliseerd. De concurrentieanalyse is daarom verplaatst naar de implementatiefase.

Inlopen

Dit heeft uiteraard extra tijd gekost in de implementatiefase, wat één van de oorzaken was dat het implementeren van de eerste SEO-techniek een halve week uitliep. Dit leek in eerste instantie uiteraard een probleem, maar uiteindelijk bleek dit geen grote impact op het project te hebben. Het implementeren van de tweede SEO-techniek bleek namelijk minder tijd te kosten dan was voorzien, waardoor de achterstand kon worden ingelopen. Het ging hierbij om zowel het updaten en aanmaken van sociale netwerken voor profiTbox als het aanmelden van profiTbox.nl bij directories.

Daarnaast bleken de productpagina's van het product profiTbox, waarop de configurator is geplaatst, niet via het content management systeem WordPress beschikbaar te zijn. De configurator op de website is gevoelig voor wijzigingen aan de website. De productpagina's van profiTbox zijn daarom in beheer gebleven bij Arne de Vos, de webdesigner die de configurator heeft ontwikkeld.

Zakelijke onenigheid

Door zakelijke onenigheid tussen Arne de Vos en profiTbox bleek de webdesigner niet bereid te zijn wijzigingen door te voeren aan de website. Hierdoor zijn de profiTbox-productpagina's van profiTbox helaas niet geoptimaliseerd voor specifieke zoekwoorden. De profiTbox-productpagina's maken echter maar een klein deel uit van de website van profiTbox, waardoor dit geen problemen heeft opgeleverd bij het behalen van mijn doelstelling.

Verder hebben zich geen problemen voorgedaan tijdens deze afstudeerperiode.

3.4 Urenverantwoording

Globale urenverantwoording	Tijd in uren
<i>Onderzoek</i>	
Vooronderzoek	43
Plan van Aanpak	25
Boek 'Art of SEO'	75
Handleiding 'Google's Search Engine Optimization Starter Guide'	19
Doelgroepanalyse	8
Analyse gedrag huidige bezoekers	
Bespreking Arthur Singendonk week 1 van onderzoek	5
Bespreking Arthur Singendonk week 2 van onderzoek	6
Bespreking Arthur Singendonk week 3 van onderzoek	6
Analyse huidige stand van zaken (SEO + social media)	5
Interview Teun Beemsterboer + uitschrijven	6
Interview Marcel Renes + uitschrijven	5
Schrijven, nakijken en opmaken adviesrapport	45
Bespreking met Arthur Blok	2
Subtotaal	250 uur

Implementatie

Bespreken advies met Arthur Singendonk + opstellen strategie	8
Zoeken en installeren WordPress-plugins	5
Analyseren zoekwoorden met Google AdWords Keyword Tool	22
Technische optimalisatie en herschrijven profiTair-productpagina	10
Technische optimalisatie en herschrijven privITrack-productpagina	9
Technische optimalisatie en herschrijven 'Seminar: EIA 2012, energie besparen en computerruimtes toekomstgericht renoveren'	3
Technische optimalisatie 'Koeling serverruimte efficiënter maken en energiekosten besparen (whitepaper)'	4
Technische optimalisatie 'Inrichting serverruimte veranderen? Kies profiTair! profITbox'	2
Technische optimalisatie 'Energie Investeringsaftrek: Lagere kosten én goed voor het milieu'	1
Technische optimalisatie 'Vrije koeling: de voor- en nadelen op een rijtje'	2
Technische optimalisatie 'Computerruimte in negen muisklikken'	2
Technische optimalisatie 'Datacenter - cloud: een onafscheidelijke combinatie'	2
Updaten Twitter-, LinkedIn- en Facebook-profiel	3
Aanmaken profielen op Blogger, Pinterest, Picasa en Google+	6
Schrijven en verspreiden van twee berichten op sociale netwerken	3
Schrijven persbericht 'Kosten besparen bij serverruimterenovatie'	9
Schrijven persbericht 'Bespaar op de kosten met profiTair'	8
Schrijven persbericht 'profiTair bespaart tot 90% op de energiekosten'	8
Schrijven persbericht 'profiTbox lanceert kant-en-klare serverruimtes'	8
Schrijven persbericht 'ICT-behoefte op klein oppervlak centraliseren'	7
Verspreiden persbericht 'Kosten besparen bij serverruimterenovatie'	1
Mondelinge evaluatie afstudeerperiode met Arthur Singendonk	5
Schrijven, nakijken en opmaken afstudeerrapport	61
Subtotaal	189 uur
Totaal	439 uur

3.5 Conclusie

Tijdens dit afstudeerproject is planmatig te werk gegaan. Voorafgaand aan de afstudeerperiode is in het Plan van Aanpak een planning opgesteld voor dit onderzoek, waarin nauwkeurig is aangegeven in welke volgorde activiteiten uitgevoerd moeten worden. In de praktijk zijn alle activiteiten nagenoeg volgens planning uitgevoerd.

De concurrentieanalyse is de enige activiteit die op een ander moment is uitgevoerd, dan in de planning was aangegeven. De concurrentieanalyse is uiteindelijk verplaatst naar de implementatiefase. Daarnaast was het opstellen van het adviesrapport niet opgenomen op de planning, wat eveneens een fout is geweest.

Daarnaast was in de planning aangegeven hoeveel tijd iedere activiteit in beslag zou nemen. In de praktijk bleek niet iedere activiteit exact de vooraf ingeschatte tijd in beslag te nemen. Zo is de implementatie van de eerste SEO-techniek aanzienlijk uitgelopen. Het project bleek echter voldoende ruim te zijn gepland om vertraging te kunnen opvangen en alles op tijd af te ronden.

Beide fouten zijn veroorzaakt door een gebrek aan kennis vooraf aan de afstudeerperiode. Zo was tijdens het opstellen van de planning niet duidelijk dat het van belang is een concurrentieanalyse uit te voeren voor zoekwoorden waar webpagina's voor worden geoptimaliseerd, in plaats van een concurrentieanalyse voor profITbox als bedrijf. Daarnaast was onduidelijk welke SEO-technieken in de implementatiefase zouden worden geïmplementeerd, waardoor niet kon worden ingeschat hoelang dit traject precies zou duren.

De urenverantwoording in paragraaf 3.4 laat zien dat 439 uur aan dit afstudeerproject is besteed. In de planning voor dit project was in totaal 420 uur ingepland. In totaal is dus 19 uur extra in dit project gestoken.

4. Evaluatie

4.1 Eigen evaluatie

Over het algemeen ben ik erg tevreden over de producten die ik heb opgeleverd. Zo zijn op basis van het adviesrapport een aantal SEO-technieken geïmplementeerd, die zichtbaar resultaat hebben opgeleverd. In de statistieken van de website, die is geanalyseerd met behulp van de dienst Google Analytics, is duidelijk te zien dat het aantal bezoekers op de website aan het stijgen is.

Webdesigner

Een punt van onvrede is de samenwerking met de webdesigner die de configurator op proflTbox.nl heeft ontworpen. De webdesigner, Arne de Vos, is verantwoordelijk voor het beheer van de [proflTbox](http://proflTbox.nl)-productpagina's. [proflTbox](http://proflTbox.nl) heeft hiervoor gekozen omdat de configurator gevoelig is voor wijzigingen aan de website en [proflTbox](http://proflTbox.nl) daarom de toegang tot deze pagina's liever niet uit handen gaf. Via De Vos zou het echter mogelijk zijn wijzigingen door te voeren aan de [proflTbox](http://proflTbox.nl)-productpagina's.

In de praktijk bleek de webdesigner door onenigheid met [proflTbox](http://proflTbox.nl) echter niet bereid te zijn tijd te investeren in proflTbox.nl. De productpagina's van [proflTbox](http://proflTbox.nl) zijn hierdoor helaas (nog) niet geoptimaliseerd. Dit gaat op termijn echter alsnog gebeuren.

Interviews

Daarnaast is het regelen van de interviews een uitdaging gebleken. Het vinden van deskundigen die niet alleen bereid zijn mee te werken aan het interview, maar die ook nog eens beschikbaar zijn in de drie weken die ik voor het onderzoek had uitgetrokken, bleek moeilijker te zijn dan vooraf ingeschat. De zoektocht naar kandidaten ging aan het begin van de onderzoeksfase pas van start, waardoor de beschikbare tijd snel korter werd.

Het plannen van interviews is dan ook iets wat ik in de toekomst zo vroeg mogelijk in een project wil uitvoeren. Het was namelijk wel degelijk mogelijk geweest om tijdens het vooronderzoek van dit afstudeerproject te beginnen met het maken van afspraken voor interviews, waardoor hiervoor meer tijd beschikbaar zou zijn geweest.

4.2 Evaluatie vanuit de opdrachtgever

In het Plan van Aanpak voor deze afstudeerstage is de volgende doelstelling opgesteld:

- Het bezoekersaantal van www.proflTbox.nl is aan het eind van de afstudeerstage tenminste verdrievoudigd

Nulmeting

Om te kunnen meten of deze doelstelling is behaald is een nulmeting noodzakelijk. De nulmeting is tijdens de onderzoeksfase van deze

afstudeerperiode uitgevoerd en heeft betrekking op de periode van zondag 29 april tot en met zaterdag 5 mei 2012.

In deze periode werd de website 36 keer bezocht voor 27 unieke bezoekers. Het aantal unieke bezoekers wordt berekend door te kijken naar de IP-adressen waarmee een bezoek wordt gebracht aan een website. Ieder uniek IP-adres telt als een unieke bezoeker. Daarnaast toont de nulmeting aan dat de webpagina's op profiTbox samen in totaal 174 keer zijn bezocht. De nulmeting wordt weergegeven in figuur 17.



Figure 17 Nulmeting

Tweede meting

Om de nulmeting te kunnen vergelijken met de huidige situatie is een nieuwe meting uitgevoerd. Deze meting heeft betrekking op zondag 3 juni 2012 tot en met zaterdag 9 juni 2012. Deze periode is evenlang als de periode waarop de nulmeting betrekking heeft.

Uit de tweede meting blijkt dat profiTbox.nl van zondag 3 juni 2012 tot en met zondag 9 juni 2012 door 224 keer werd bezocht door 99 unieke bezoekers. De

pagina's op profitbox.nl werden tijdens de periode samen in totaal 358 keer bezocht. De tweede meting is terug te vinden in figuur 18.

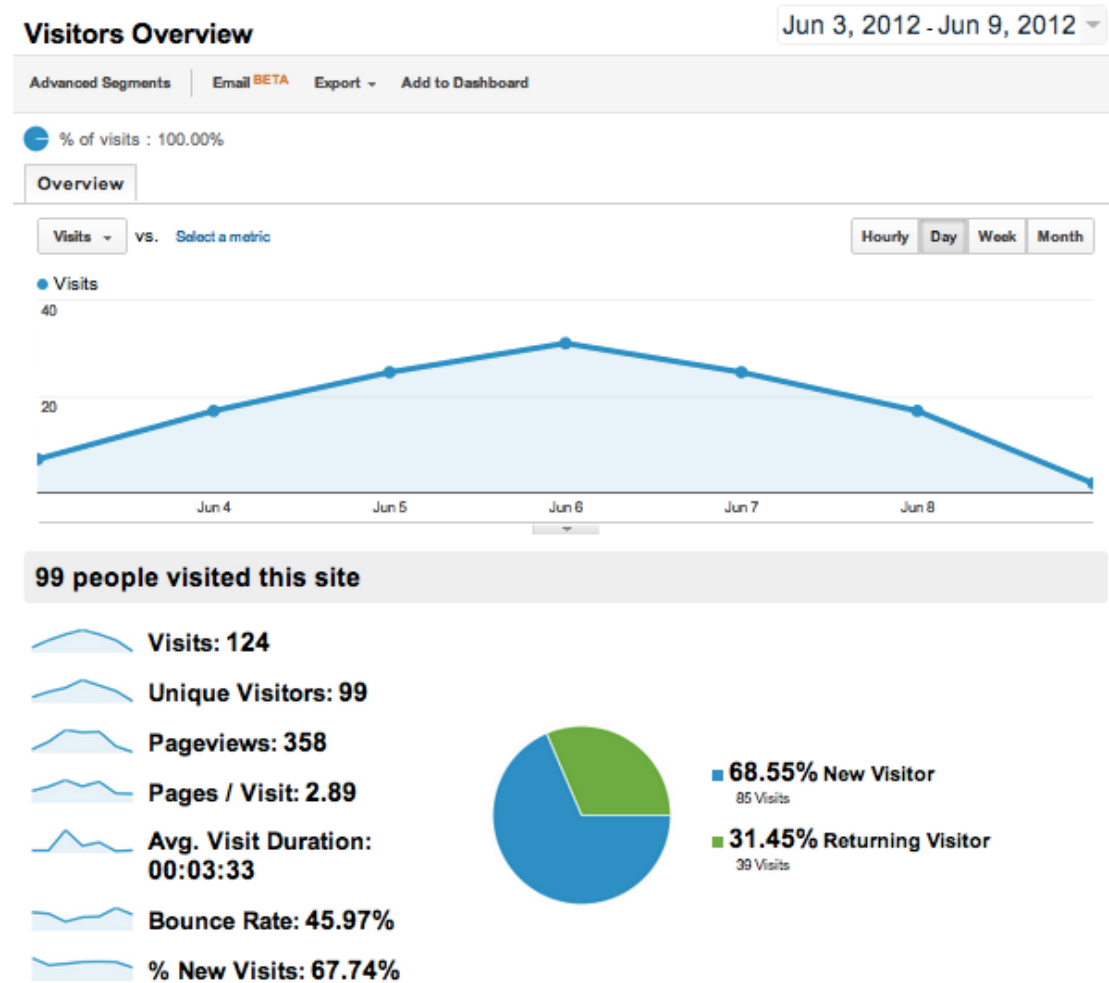


Figure 18 Tweede meting

Resultaten

In de periode van zondag 29 april tot en met zaterdag 5 mei 2012 werd profitbox.nl door 27 verschillende unieke bezoekers bezocht. In de periode van zondag 3 juni 2012 tot en met zondag 9 juni 2012 bezochten 99 unieke bezoekers de website. Dit betekent dat het aantal unieke bezoekers meer dan verdrievoudigd is tijdens mijn stageperiode. De resultaten zijn dus bruikbaar en de doelstelling van dit project is gehaald.

Daarnaast blijkt dat tijdens de nulmeting profitbox.nl in totaal 24 keer werd bezocht. Tijdens de tweede meting is dit aantal gestegen tot 124 bezoeken. Dit is dus een verviervoudiging van het aantal bezoeken aan profitbox.nl. Tot slot tonen de cijfers aan dat het aantal pagina's dat in een periode van zeven dagen wordt bekeken is gestegen van 174 keer tijdens de nulmeting naar 358 keer tijdens de tweede meting. Dit is dus meer dan een verdubbeling.

Deze evaluatie is samen met Arthur Singendonk in een gesprek op maandag 11 juni 2012 besproken.

Vervolgstappen

In het adviesrapport is profITbox geadviseerd ook in de toekomst aandacht te blijven besteden aan SEO. Het bedrijf heeft het advies gekregen zich hierbij te richten op zowel het optimaliseren van nieuwe pagina's die het bedrijf aan profITbox.nl toevoegt als het verzamelen van nieuwe verwijzingen om de betrouwbaarheid van de website in de ogen van zoekmachines te vergroten. Het bedrijf kan hierbij het adviesrapport als handleiding gebruiken voor het uitvoeren van deze stappen.

4.3 Evaluatie vanuit de organisatie

Het afstudeerproject

Het implementeren van SEO op de website van profITbox is voor het bedrijf zeer innovatief. Het bedrijf maakte voor deze afstudeerperiode geen gebruik van SEO en had geen enkele pagina op zijn website voor zoekmachines geoptimaliseerd. De website was dan ook slecht vindbaar via zoekmachines en had relatief weinig bezoekers. Daarnaast had het bedrijf nog nooit gehoord van linkbuilding en was het dus niet op de hoogte van het belang van het verzamelen van verwijzingen naar profITbox.nl.

profITbox is een zeer kleine organisatie, waar mensen met name op freelance basis werken. Tijdens dit project is daarom nauw samengewerkt met Singendonk, die in de praktijk het beheer van de website op zich neemt. Binnen profITbox is dan ook weinig tot geen weerstand tegen het advies dat in het adviesrapport wordt gegeven en de wijzigingen die op de website zijn doorgevoerd.

4.4 Evaluatie vanuit het vakgebied

Het afstudeerproject is typerend voor het werk van een bedrijfscommunicatiespecialist aangezien het project is opgezet vanuit het bedrijf. Het bedrijf is tijdens het project geholpen zichzelf op de kaart te zetten via zoekmachines. Dit is gebeurt door de manier waarop het bedrijf communiceert op zijn website aan te passen. Het bedrijf is ook geadviseerd de communicatieuitingen op zijn website te optimaliseren voor specifieke zoekwoorden. Daarnaast zijn de huidige communicatieuitingen op de website geoptimaliseerd voor de gekozen zoekwoorden.

Bij het optimaliseren van de verschillende webpagina's zijn zoekwoorden gekozen die gekoppeld zijn aan het onderwerp van de pagina. Bij het kiezen van deze zoekwoorden is gedacht vanuit het bedrijf. Zo is niet gekozen voor zoekwoorden die de potentie hebben enorm veel bezoekers naar de website te lokken, maar voor zoekwoorden die de potentie hebben een aankoop van één van de producten van profITbox uit te lokken. Het bedrijf wordt dus niet alleen geholpen bij het vergroten van het aantal bezoekers op de website, maar ook bij het realiseren van verkoop.

Daarnaast kan dit rapport na afloop van de afstudeerperiode door profITbox worden gebruikt als handleiding, waardoor het bedrijf ook zelfstandig aan de

slag kan met SEO. In het advies wordt dan ook aandacht besteed aan activiteiten die profitbox in de toekomst moet blijven uitvoeren om op het gebied van SEO goed te blijven presteren. Om het bedrijf hierbij te helpen is een kleine voorraad persberichten geschreven, waarmee het bedrijf de komende maanden vooruit kan.

Mijn functioneren als bedrijfscommunicatiespecialist

Mijn visie op bedrijfscommunicatie is dat ik klanten wil helpen bij het behalen van hun doelstellingen door bij iedere activiteit die ik uitvoer te denken vanuit de klant.

Mijn beroepskwaliteiten zijn:

- Geen negen-tot-vijf-mentaliteit
- Out-of-the-box denken
- Denken vanuit de klant/opdrachtgever
- Harde werker
- Doorzetter
- Kan zowel in teamverband als individueel presteren

Ik ben van mening dat ik voldoende ben opgeleid om aan de slag te gaan in dit vakgebied. Zowel tijdens de minor 'Digital Storytelling' als gedurende mijn afstudeerstage heb ik bewezen een gedegen onderzoek te kunnen uitvoeren.

Daarnaast heb ik tijdens deze afstudeerperiode aangetoond op basis van een onderzoek een gedegen advies te kunnen uitbrengen aan een opdrachtgever. Mijn stage bij IDG Nederland bewijst daarnaast dat ik out-of-the-box kan denken en ook het schrijven van grote hoeveelheden tekst om mijn communicatiedoelstelling(en) te bereiken niet uit de weg ga.

Literatuurlijst

ABN AMRO. (2012). *De impact van cloud computing op de Nederlandse ICT-markt*, verkregen op 6 juni 2012 via

http://www.abnamro.nl/nl/images/Generiek/PDFs/020_Zakelijk/02_Sectoren/Media_en_Technologie/media-rapport-cloudcomputing.pdf

Agentschap NL. (2012). *Energie Investeringsaftrek (EIA)*. Verkregen op 6 juni 2012 van <http://www.agentschapnl.nl/nl/programmas-regelingen/energie-investeringsaftrek-eia>

Bertens, C., Veldhuis-Van Essen, C. & Snoei, J. (2011). *MVO-ambities in het MKB*. Verkregen op 6 juni 2012 van

<http://www.mvonderland.nl/content/publicaties/rapportage-eim-onderzoek-naar-mvo-ambities-in-het-mkb>

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2009). *Economie krimpt 0,6 procent in vierde kartaal 2008*. Verkregen op 6 juni 2012 van <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/macro-economie/publicaties/artikelen/archief/2009/2009-009-pb.htm>

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2012). *Bevolkingspiramide*. Verkregen op 6 juni 2012 van <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/dossiers/vergrijzing/cijfers/extra/piramide-fx.htm>

Centraal Bureau voor de Statistiek. (2012). *'Economie 1,1 procent gekrompen'*. Verkregen op 6 juni 2012 van <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/macro-economie/publicaties/artikelen/archief/2012/2012-032-pb.htm>

Enge, E., Spencer, S., Fishkin, R., & Stricchiola, J.S. (2010). *The Art of SEO*. Sebastopol: O'Reilly Media.

Falls, B. & Wyszomierski, M. (2010). *Google Search Engine Optimization Starter Guide*. Verkregen op 24 april 2012 van http://static.googleusercontent.com/external_content/untrusted_dlcp/www.google.com/en/webmasters/docs/search-engine-optimization-starter-guide.pdf

Floor, J.M.G., & Van Raaij, W.F. (2006). *Marketingcommunicatie strategie*. Groningen, Nederland: Wolters-Noordhoff.

Forrest, W. & Brill, K. (2008). *Revolutionizing Data Center Efficiency*. Verkregen op 6 juni 2012 van <http://uptimeinstitute.org/content/view/168/57>

Habraken, A. (2012). *Bronvermelding volgens de richtlijnen van de APA*. Verkregen op 14 juni 2012 via

<http://drcwww.uvt.nl/its/voorlichting/handleidingen/bibliotheek/apa.pdf>

Kamer van Koophandel. (2010). *Ondernemersprofiel 2009*. Verkregen op 5 juni 2012 van http://www.kvk.nl/download/Ondernemersprofiel%202009_tcm14-215616.pdf

Van Dam, N., & Marcus, M. (2005). *Een praktijkgerichte benadering van Organisatie en Management*. Groningen/Houten, Nederland: Wolters-Noordhoff.

Vos, M., Otte, J. & Linders, P. (2002). *Communicatie & Planning*. Utrecht/Zutphen, Nederland: ThiemeMeulenhoff.

Opmerking: De bronvermeldingen en literatuurlijst in dit rapport zijn opgesteld volgens de APA-richtlijnen die Habraken (2012) van de Universiteit Tilburg beschrijft in handleiding 'Bronvermelding volgens de richtlijnen van de APA'.