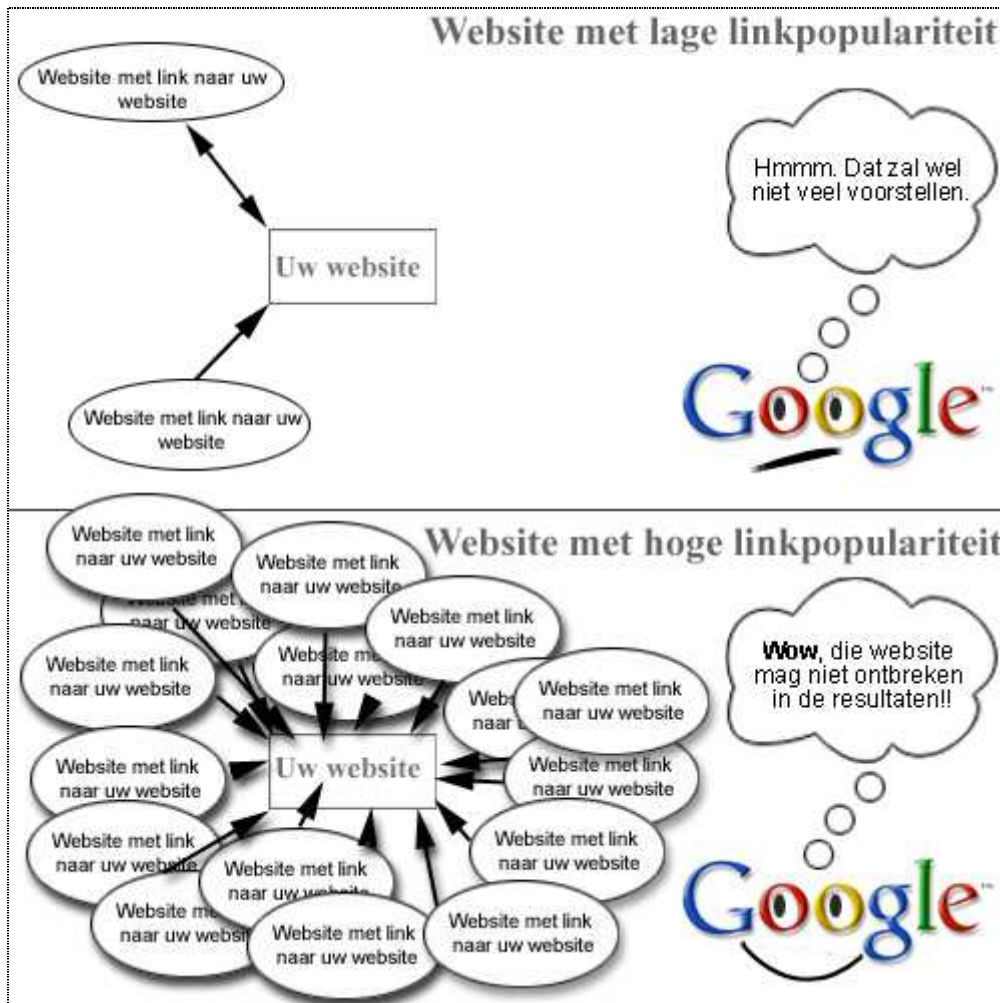


## Link je rijk!

Handleiding voor een succesvolle internetcampagne.





## Inleiding

*Met een linkcampagne bouwt u linkpopulariteit op voor uw website.*

Met een linkcampagne\* probeert u zoveel mogelijk links op **andere websites** te krijgen die naar uw website verwijzen. Met een linkcampagne bouwt u linkpopulariteit op voor uw website. Een linkcampagne heeft twee belangrijke voordelen:

- U verspreidt veel links naar uw eigen website waardoor er meer bezoekers komen.
- Omdat uw link her en der op internet verschijnt gaan de zoekmachines er van uit dat uw website belangrijk is en komt u hoger in de lijsten van zoekmachines te staan.

Voor zoekmachines is de linkpopulariteit van groot belang bij de score in de lijst onder een bepaald zoekwoord. Heeft uw website een hoge linkpopulariteit en is uw website geoptimaliseerd voor een bepaald zoekwoord, dan is de kans groot dat deze website bij de eerste 10 resultaten verschijnt onder het gekozen zoekwoord.

Linkwerk Zoekmachinemarketing heeft de kennis en kunde in huis om uw website zodanig te aan te passen dat deze goed door de zoekmachines wordt geïndexeerd.

Hoe hoog uw linkpopulariteit moet zijn om hoog te scoren hangt af van het zoekwoord waar u onder gevonden wilt worden en de mate waarin de website geoptimaliseerd is. U heeft een behoorlijk hoge linkpopulariteit nodig voor het zoekwoord "gsm" terwijl u voor het zoekwoord "Amerikaanse vouwdozen" niet veel linkpopulariteit hoeft op te bouwen om in de lijst bij de eerste 10 websites te verschijnen.

Linkpopulariteit kun je verdelen in natuurlijke linkpopulariteit en kunstmatige linkpopulariteit. Natuurlijke linkpopulariteit ontstaat als internetgebruikers spontaan een link naar uw website plaatsen. Dit is de snelste en beste vorm van linkpopulariteit. U hoeft niets te doen, honderden internetgebruikers doen het werk voor u. Aan natuurlijke linkpopulariteit en het bevorderen daarvan wordt aandacht besteed in het hoofdstuk "Website met autoriteit". Met kunstmatige linkpopulariteit imiteert u als het ware de natuurlijke linkpopulariteit. U vraagt vriendelijk aan de eigenaar van een website of hij uw link wil plaatsen. De juiste handelswijze voor een kunstmatige linkcampagne wordt beschreven in het hoofdstuk "Zelf doen".

In het verleden is regelmatig misbruik gemaakt van linkcampagnes om een website snel hoog te laten scoren in de zoekmachines. Bijna alle zoekmachines (en zeker die van Google) hebben methodes ontwikkeld om misbruik van linkpopulariteit te voorkomen. U moet niet hetgeen doen wat door zoekmachines als verdacht wordt beschouwd. In het hoofdstuk "Valkuilen" wordt daarop ingegaan.

U zult de naam Google vaak tegenkomen in deze handleiding. Op dit moment (januari 2007) is het marktaandeel van de zoekmachine Google in Nederland 91%. Het spreekt dus voor zich dat we ons voornamelijk op deze zoekmachine zullen richten.

Tot slot van deze handleiding vindt u nog een verklarende woordenlijst. Op alfabetische volgorde vindt u woorden en begrippen verklaard die in deze handleiding voorkomen.

\*Onderstreepte woorden kunt u terug vinden in de verklarende woordenlijst.

## Website met autoriteit

*Zodra uw website met kop en schouders boven die van uw concurrenten uitkomt dan wordt uw website een website met autoriteit.*

U heeft een website laten maken en die wilt u nu onder de aandacht brengen van uw doelgroep. Maar u bent waarschijnlijk niet de enige. Er zijn meer aanbieders van hetzelfde product en/of dienst op internet te vinden. Voor de grote zoekmachines is het onderscheid tussen uw website en die van uw concurrenten niet groot. U zult zich dus moeten afvragen op welke manier u zich van uw concurrenten kunt onderscheiden.

- kunt u een service aanbieden op uw website die de anderen niet hebben?
- hoe onderscheidt u zich van de concurrent en komt dit ook tot uitdrukking op uw website?
- is er een prijsje te winnen op uw website of maakt u gebruik van kortingsbonnen die uw klanten kunnen uitprinten?
- heeft u een handige service op uw website waar uw bezoekers echt iets mee kunnen?
- staat uw website bomvol (product)informatie?
- bent u telefonisch bereikbaar om eventuele vragen te beantwoorden?
- is uw website overzichtelijk, snel in gebruik en vol actuele nieuwtjes en informatie?

Met andere woorden: waarin onderscheidt uw website zich van die uw concurrenten?

Zodra uw website met kop en schouders boven die van uw concurrenten uitkomt dan wordt uw website een zogenaamde website met autoriteit. Tevreden bezoekers zullen uw website aanbevelen op internet door een verwijzing (een link) aan te brengen op forums, blog's etc. In verzamelwebsites (zoals de bekende Startpagina's) zal uw link sneller verschijnen omdat anderen vinden dat u dat verdiend hebt of omdat uw link in een bepaalde lijst gewoon niet gemist mag worden.

Er is nu sprake van natuurlijke linkpopulariteit. Vele mensen helpen uw website populair te maken en zoekmachines komen steeds vaker de naam van uw website tegen. De spiders van deze zoekmachines bezoeken daarom steeds vaker uw website. De relevantie van uw website onder een bepaald zoekwoord stijgt en u klimt langzaam maar zeker steeds hoger op de ranglijst.

Wanneer u zich niet meer kunt onderscheiden door uw assortiment of prijsniveau zult u al de creativiteit in uzelf moeten mobiliseren om uw website onderscheidend te maken ten opzichte van die van uw concurrenten. Bedenk iets nieuws! Vraag hulp. Ga om de tafel zitten met een creatief persoon die leuke ideeën heeft.



**Let op:** raak niet in de verleiding teksten van andere websites direct te kopiëren en in uw eigen website te gebruiken. Zoekmachines stellen dit niet op prijs. Identieke inhoud is een zonde. Zoekmachines willen geen websites met identieke inhoud boven in de lijst. Indien u toch informatie van andere sites op uw website wilt plaatsen neem dan de tijd om deze teksten te herschrijven.

## Zelf doen

*De hoofdrol van uw linkcampagne is weggelegd voor de titel van de link.*

Een groot voordeel van het opbouwen van een kunstmatige linkpopulariteit is dat u zelf bepaald waar uw link komt te staan. Een link naar uw website op een andere website die qua inhoud enigszins aansluit op de uwe, weegt voor zoekmachines extra zwaar.

### **Voorbeeld: de online muzikwinkel.**

Een voorbeeld: u verkoopt online op uw website cd's met klassieke muziek. Een link op de website [klassieke-muziek.startpagina.nl](http://klassieke-muziek.startpagina.nl) naar uw website is heel veel waard. Een link op [www.muzeekbeurs.nl](http://www.muzeekbeurs.nl) is ook prima maar een link op een moppen website weer niet. De laatste website wordt door zoekmachines niet als relevant beschouwd in relatie met uw website. De zoekmachine zal dus de waarde van uw link op de moppenwebsite laag inschatten en daarmee heeft deze link nauwelijks invloed op uw positie in de ranglijsten van deze zoekwoorden

Zoals in de inleiding al gezegd, is de hoofdrol van de linkcampagne weggelegd voor de titel van de link.

Voor alle duidelijkheid: de linktitel is de hyperlink; het onderstreepte woord (de link). Dit moet het meest belangrijke zoekwoord zijn waaronder u gevonden wilt worden in de organische lijst van de zoekmachines. Wanneer u het door u gekozen zoekwoord blijft gebruiken als linktitel en uw website is tevens goed geoptimaliseerd voor dit zoekwoord dan bestaat er een grote kans dat u een gunstige positie behaalt in de natuurlijke lijst van de meest gebruikte zoekmachines.

**Let op:** Probeer de verleiding te weerstaan om uw bedrijfsnaam op te nemen als linktitel maar kies in plaats daarvan uw meest belangrijke zoekwoord:

Dus niet: [Platenzaak Concerto](#)

Maar: [Klassieke muziek](#), [Klassieke muziek kopen](#) of [Online klassieke muziek kopen](#)

Immers, mensen die "Platenzaak Concerto" intypen in een zoekmachine hebben deze platenzaak al in gedachten. Mensen die "Klassieke muziek" of "Klassieke muziek kopen" zoeken in de zoekmachines zijn de doelgroep van de online muzikwinkel die de online winkel nog niet kennen.

Waar u tevens rekening mee kunt houden is de verwijzing die u meegeeft met uw linktitel. Stelt u zich voor dat de platenzaak Concerto op zijn website cd's van verschillende muzieksoorten verkoopt. Naast klassieke muziek verkoopt de platenzaak bijvoorbeeld ook popmuziek. Op de website hebben al deze muzieksoorten een verschillende pagina gekregen:

Hoofdpagina Concerto (<http://www.concerto.nl>)

- sub-pagina popmuziek (<http://www.concerto.nl/popmuziek.htm>)
- sub-pagina klassieke muziek (<http://www.concerto.nl/klassiekemuziek.htm>)

De link naar de specifieke pagina waar de klassieke muziek cd's te vinden zijn noemt men een "deep link". Wanneer u nu deze link combineert met de juiste linktitel is het effect van uw linkcampagne optimaal. De bezoekers die deze link zullen gebruiken komen meteen op de juiste pagina binnen op uw website. Ook de 'spiders' van de zoekmachine zullen, als zij deze link volgen, op deze pagina binnenkomen en daar een veel relevante zoekwoorden

tegenkomen omdat de pagina voornamelijk over klassieke muziek handelt. Dit in tegenstelling tot de meer algemene beginpagina.

## Aan de slag!

*Het moment is aangebroken om aan uw kunstmatige linkpopulariteit te gaan werken.*

U begint met het maken van een tabel in Word of Excel met de volgende tabelcellen:

Website URL.	Email adres webmaster.	Datum linkaanvraag.	Link geplaatst. In behandeling/Ja/Nee
--------------	------------------------	---------------------	---------------------------------------

In de cellen onder deze kopjes vult u de bedoelde gegevens in. Na verloop van tijd krijgt u een lijst:

- waarmee u kunt controleren of een bepaalde website al eens heeft bezocht.
- waarmee u kunt controleren of een link reeds geplaatst.
- die u nogmaals kunt gebruiken in het geval u weer een campagne gaat beginnen voor een andere website.

U begint met het zich aanmelden van uw website bij de meest bezocht websites in Nederland: de Startpagina's. Zoek de voor u meest relevante Startpagina die bij de branche hoort waar u werkzaam bent. Helemaal beneden deze startpagina staat een link met de linktitel "opmerkingen of suggesties" waar u uw aanmelding kwijt kunt.

Probeer in uw e-mail de webmaster van de betreffende startpagina kort en bondig te overtuigen van het nut van uw link op zijn/haar startpagina.

Sommige webmasters van startpagina's mogen een bedrag vragen voor de plaatsing van een commerciële link op hun pagina. In dat geval is het aan u om beoordelen of het u dit waard is. Bedenk wel dat u gaandeweg uw linkcampagne meer verzoeken tot betaling kunt krijgen voor het plaatsen van uw link. Dat het totaalbedrag dat u moet betalen aan al deze webmasters snel zal oplopen spreekt voor zich. Linkwerk Zoekmachine-optimalisatie adviseert niet te betalen voor een link op een andere website. Webmasters van bijvoorbeeld de Startpagina's hebben het bijhouden van hun pagina vrijwillig op zich genomen. Geld vragen (soms zelfs maandelijks) is misbruik maken van de situatie.

Aan de rechterkant van de door u gevonden startpagina is een kleine rubriek opgenomen genaamd: "Dochterpagina's". Bezoek ook deze startpagina's om te beoordelen of een link naar uw website ook op deze startpagina's op z'n plaats is. In het geval van twijfel doet u er goed aan toch een verzoek tot plaatsing te doen. Wellicht wordt uw website geplaatst en een link op een startpagina is altijd goed.



### **Waarom is een link op een Startpagina eigenlijk zo belangrijk?**

Startpagina's worden beheerd door zogenaamde redacteurs of webmasters. Mensen dus. Zij beoordelen de websites die zij moeten plaatsen eerst voor ze tot plaatsing over gaan. Voor Google (en de meeste andere zoekmachines) is dat van belang omdat deze zoekmachines geheel geautomatiseerd websites beoordelen. Daar komt geen mens aan te pas. Een zoekmachine is feitelijk doofstom en blind. Een zoekmachine kan bijvoorbeeld nooit beoordelen of het design van website mooi is. Een webmaster van een Startpagina kan dat wel.

Een zoekmachine gaat er dus van uit dat een link op een Startpagina deskundig beoordeeld is en relevant voor het thema van de Startpagina geplaatst is. Een link op een Startpagina wordt hoog aangeslagen.

Als u de meest relevante Startpagina's heeft gehad begint u met het zoeken naar andere plaatsen waar u een link naar uw website kunt plaatsen. Met een beetje creativiteit kunt u meer websites bedenken waar uw doelgroep ook komt op internet. De platenzaak die als voorbeeld dient zou bijvoorbeeld websites kunnen aanschrijven van:

- concertorganisators
- concertzalen
- theaterzalen
- websites waar nieuwe cd's worden besproken
- forums waar nieuwe cd's worden besproken
- muzikuitgevers
- muziekscholen
- instrumentenmakers
- koren en muziekverenigingen.
- etc. etc.

Des te langer u door blijft gaan met aanmelden des te langer u zult moeten zoeken naar websites waar u nog een link kwijt kunt.



**Tip:** Bekijk ook eens de statistieken van uw website om er achter te komen via welke websites bezoekers op uw website terecht zijn gekomen. Uw doelgroep kan zich op onverwachte plaatsen op het internet ophouden. U moet creatief leren worden in het bedenken van mogelijke websites waar uw link op zijn plaats is, temeer omdat u sommige beheerders van websites zult moeten overtuigen van het nut van uw link op hun website.

### ***Maak gebruik van de links van uw concurrent***

U heeft concurrenten op het internet. Wanneer u het meest prominente zoekwoord voor uw campagne in het zoekvenster van de zoekmachine Google intyped staan ze op de eerste pagina netjes onder elkaar. Stel dat mijn belangrijkste zoekwoord "klassieke muziek" is. Momenteel (januari 2009) staat tussen de eerste 10 resultaten de link:

<http://www.classicfm.nl/>. Dit is het bekende radiostation dat zich voornamelijk op klassieke muziek richt.

Door nu in het invulvenster van Google de volgende zoekwoordcombinatie in te typen:

link:<http://www.classicfm.nl> krijgt u een overzicht van de websites die een link op hun website hebben naar [classicfm.nl](http://www.classicfm.nl). Er bestaat een grote kans dat deze websites ook uw link zullen willen opnemen omdat uw website (online shop voor klassieke muziek).

U kunt deze handeling herhalen voor meerdere adressen en u zult steeds weer interessante potentiële linkpartners vinden.

### **Het benaderen van een webmaster**

Het is verstandig om, voor u met uw linkcampagne begint, een aantal brieven te schrijven in (bijvoorbeeld) een Word-document. Deze brieven kunt u gebruiken wanneer u een e-mail stuurt naar een webmaster van een website waar u uw link wilt plaatsen. U kopieert de inhoud van de brief die u in het Word-document hebt opgemaakt in het venster van uw e-mail en past de brief dan zodanig aan dat het toepasselijk is voor de betreffende website waar u uw link wilt plaatsen.

Een e-mail naar een webmaster moet kort zijn omdat u er van uit kunt gaan dat veel webmasters niet veel tijd zullen nemen om uw uitgebreide verzoek te lezen.

De volgende onderdelen kunnen in een e-mail verwerkt worden:

- de naam van de website waarnaar u zich richt.
- wat het volledige adres van uw website is (dus: <http://www.uwwebsite.nl>)
- wat uw dienst of product is die u op uw website aanbiedt.
- wat voor extra service u op uw website aanbiedt (bijvoorbeeld telefonische bereikbaarheid). Het is in ieder geval belangrijk om door te laten schemeren dat u professioneel bezig bent.
- de categorie waarin u geplaatst wilt worden indien de betreffende linkpagina in categorieën is verdeeld.
- en, belangrijk, wat de linktitel is van uw link. Probeer als linktitel het door u gekozen zoekwoord geplaatst te krijgen. Geef niet uw bedrijfsnaam op als linktitel! Voorbeeld: Niet Concerto Platenzaak, maar Online klassieke muziek kopen.
- waarom een link naar uw website een aanvulling is (dit is met name belangrijk als de relatie tussen uw website en de website waar u uw link geplaatst wil hebben niet erg voor de hand ligt).

De nu volgende brief kan als voorbeeld dienen:

*Geachte webmaster van [www.concerto.nl](http://www.concerto.nl)*

*Bij deze wil ik je vragen de volgende link op te nemen op uw linkpagina:*

*<http://www.concerto.nl/klassiekemuziek.htm>*

*Mijn voorkeur gaat uit naar de categorie: Oude muziek*

*Concerto is een webshop waar muziek-cd's online te koop worden aangeboden. Wij zijn gespecialiseerd in speciale labels die gewoonlijk moeilijk te vinden zijn in de reguliere cd-winkels. We verkopen cd's van verschillende muzieksoorten maar het zwaartepunt ligt bij klassieke muziek. De bezorging van de producten is gratis in Nederland en België. Concerto is tijdens kantooruren voor gebruikers van de website telefonisch bereikbaar met een professionele helpdesk.*

*Als linktitel prefereer ik:*

*Klassieke muziek*

*of*

*Klassieke muziek kopen*

*Bij voorbaat hartelijk dank voor de plaatsing van de link.*

*Met vriendelijke groet,*

*Albert van Dijk  
a.van.dijk@concerto.nl*

Of u de webmaster in de 'je' vorm, of in de 'u' vorm aanspreekt hangt af van uw eigen keuze. Een informele benadering is niet ongebruikelijk in deze branche.

Zoals u ziet geef ik een alternatieve linktitel mee in de hoop dat de webmaster een van de twee neemt. Uiteraard heeft u daar uiteindelijk geen vat op, de webmaster bepaald zelf hoe uw link geplaatst wordt op zijn website. Mocht de betreffende webmaster de door u geprefereerde linktitel niet geplaatst hebben dan kunt u overwegen hem of haar nogmaals een e-mail te sturen met het verzoek de linktitel te veranderen. Wellicht krijgt u dan de reden waarom uw suggestie niet gevolgd is. U kunt dan daarop reageren met een nieuw alternatief die meer tegemoet komt aan de eisen van de webmaster en de uwe. Zorg ervoor dat ook dan weer het door u gekozen zoekwoord er in staat. Het is tevens belangrijk dat u de goede categorie uitkiest. Dit neemt de webmaster werk uit handen waarmee de kans groter wordt dat uw link überhaupt geplaatst wordt.

### ***Liever geen tegenlink***

U zult gaan merken dat sommige webmasters een tegenlink op uw website naar de zijne verwachten. Sommige webmasters zeggen daarbij dat ze een tegenlink 'op prijs zouden stellen'. Doe dit dan niet. Als u veel links op uw website opneemt (de zogenaamde uitgaande links) werkt dat in uw nadeel omdat zoekmachines het aantal binnenkomende links afzet tegen het aantal uitgaande links. Zolang deze twee tegen elkaar opwegen (dus in aantal gelijk blijven) heeft linkcampagne weinig zin. Zoekmachines beschouwen het als een teken van autoriteit als andere websites wel naar uw website een link opnemen terwijl u dat niet hoeft te doen.

Als een webmaster er op staat dat u een tegenlink naar zijn of haar website opneemt doe dat dan wel. Het komt dan van pas als u een **linkpagina** op uw website heeft. De webmaster zal namelijk willen controleren waar u zijn/haar link heeft geplaatst.

Linkwerk Zoekmachinemarketing kan voor een linkpagina zorgen op uw website.

Zie er op toe dat ook deze pagina een waardevol item wordt op uw website. Maak van uw linkpagina een waardevolle toevoeging aan uw website door deze leuk vorm te geven of de links op een interessante manier presenteren.

Zodra uw website hoger in de lijsten van Google komt verkrijgt u meer autoriteit. Op dat moment wordt uw website weer interessant voor andere aanbieders op het internet. Zij zullen u op hun beurt benaderen om een link op uw pagina te plaatsen naar hun website. Nu is het voor u interessant om te beoordelen of u deze links op basis van een maandelijkse vergoeding plaatst. Probeer uitgaande links toch zoveel mogelijk te beperken.

### ***Een linkcampagne kost tijd***

Een linkcampagne is een kwestie van een lange adem. Voor een succesvolle linkcampagne zult u elke week tijd moeten maken. U moet uitgaan van 4 uur per week in de beginperiode. Zodra uw website in de ranglijst van Google of Bing (Microsoft/Yahoo!) verschijnt kunt u volstaan met een paar uur per maand. Het spreekt voor zich dat een hoge positie meer tijd vergt dat een positie op bijv. de tweede pagina onder een gekozen zoekwoord. Zelfs als u de

positie bereikt hebt waar u uw zinnen op had gezet zult u moeten blijven doorgaan met het vergroten van de linkpopulariteit en uw bestaande linkpopulariteit controleren om deze positie te behouden.

Hoe hoger u komt des te meer mensen zullen uw website bezoeken. De nummer 1 positie is dus de beste. Om deze te bereiken en te behouden zult u veel tijd moeten investeren om de website regelmatig te verbeteren en aan te melden bij andere websites.

***Uw website in de organische lijst van de zoekmachines.***

Na verloop van tijd bereikt uw website een positie bij de eerste 10 resultaten in de organische lijst van de zoekmachines. Dit kan twee maanden duren of 6 maanden duren maar dan verschijnt u in de lijst. Nu plukt u de vruchten van uw arbeid! Uw concurrenten zult u terugvinden in de zogenaamde Google AdWords lijst (de zoekresultaten waar voor betaald moet worden). Zij moeten elke maand een bedrag betalen om zichtbaar te blijven onder een bepaald zoekwoord. Uw positie in de organische lijst is veel stabiel en u betaald niet per klik op de link\*.

Onderzoek heeft uitgewezen dat bezoekers van zoekmachines de resultaten uit de organische lijst als waardevoller ervaren. Uw website wordt daarom met meer interesse en vertrouwen bezocht.

\*Maar echt gratis is de aanwezigheid in de organische lijst natuurlijk niet want u heeft tijd moeten investeren in de linkcampagne.

## Valkuilen

*Houd in gedachten dat snelle resultaten niet te halen zijn.*

Omdat Google als zoekmachine een belangrijke plaats inneemt in het zichtbaar maken van aanbieders op het internet is het in de afgelopen vijf jaar regelmatig geconfronteerd met pogingen van derden om een bepaalde website hoog in de lijst te stuwen door gebruik te maken van oneigenlijke middelen. Het is van belang dat u kennis neemt van deze middelen om zodoende niet, zonder dat u het beseft, gestraft te worden voor een handeling die Google als illegaal beschouwd.

Omdat zoekmachine optimalisatie momenteel een nieuwe marketing activiteit is zijn er bedrijven die gouden bergen beloven als u van hun diensten gebruik maakt. Houd in gedachten dat snelle resultaten (als het gaat om plaatsing in de organische lijst van Google) niet te halen zijn.

- Laat u niet verleiden door bedrijven die u een hoge positie beloven in de lijst van Google door gebruik te maken van een 'speciale techniek'. Er zijn geen speciale technieken. Neem in het geval van twijfel even contact op met Linkwerk Zoekmachinemarketing.
- Laat u niet verleiden door bedrijven die u benaderen met de melding dat zij een afspraak hebben met een zoekmachine (Google, Yahoo of Bing). Dat is namelijk niet mogelijk.
- Het is niet nodig om uw website aan te melden bij zoekmachines. Google en al de andere zoekmachines zullen de weg naar uw website weten te vinden.
- Zorg ervoor dat u uw link niet plaats op websites die inhoudelijk onzuiver zijn. Dit zijn websites waar porno en illegale software te vinden is.
- Raak niet in de verleiding tekstuele inhoud van ander websites één op één over te nemen in uw eigen website. Herschrijf deze tekst. Google wil geen websites met identieke inhoud in zijn ranglijst.

## Tot slot

### *U kunt uw linkpopulariteit ook op peil laten houden door Linkwerk Zoekmachinemarketing*

Zoals al eerder in deze handleiding is vermeld heeft een prominente aanwezigheid in de organische lijst van Google een aantal voordelen. Een positie in deze lijst is redelijk stabiel en heeft het vertrouwen van de gebruiker van deze zoekmachine. Een prominente positie heeft positieve gevolgen voor de conversie op uw website.

Een belangrijk voordeel in een positie in de organische lijst ten opzicht van de zogenaamde gesponsorde lijst van Google is dat u niet hoeft te betalen per keer dat een bezoeker op uw link klikt. Dat scheelt enorm veel geld. Daar staat tegenover dat u uiteraard ook tijd kwijt bent voor het aanmelden van uw link.

Mocht u geen tijd meer hebben om uw linkpopulariteit op internet op peil te houden dan kunt u deze activiteit ook overlaten aan Linkwerk Zoekmachinemarketing. Neem voor een vrijblijvende oriëntatie gerust contact met op met Linkwerk Zoekmachinemarketing.

## Verklarende woordenlijst

**Betaalde lijst/gesponsorde lijst:** Naast de resultaten in de natuurlijke lijst hebben zoekmachines een gesponsorde lijst. Voor een plaats in deze lijst moet men betalen. Deze resultaten hebben bij Google een lichtblauwe achtergrondkleur. Dit zijn de zogenaamde AdWords. Bij andere zoekmachines is de achtergrondkleur dezelfde als de resultaten uit de natuurlijke lijst maar wel staat bij deze resultaten vermeld dat het om gesponsorde resultaten gaat.

Voor het adverteren in Google door middel van de AdWords kunt u ook terecht bij Linkwerk Zoekmachinemarketing.

**Conversie:** De beoogde activiteit vindt op uw website plaats: bezoekers doen een aankoop (in het geval van een webwinkel), bezoekers doen een aanvraag voor meer informatie, maken een afspraak of vullen en een formulier in.

**Forum:** Digitale ontmoetingsplaats op internet waar personen vragen kunnen stellen of meningen kunnen poneren over een bepaald onderwerp.

**Geïndexeerd:** Het proces waarbij een website door een zoekmachine opgenomen wordt in zijn database. Na opname in de database wordt bepaald wat de positie in de ranglijst zal worden.

**Gesponsorde lijst/betaalde lijst:** zie "Betaalde lijst/gesponsorde lijst"

**Google:** De in Nederland meest gebruikte zoekmachine. Indien u op internet in Nederland onder de aandacht wil komen van de Nederlandse consument dan is Google de belangrijkste zoekmachine. Op dit moment is het marktaandeel van de zoekmachine Google in Nederland 91%. Nederlanders hebben een groot vertrouwen in deze zoekmachine. En dat is niet geheel onterecht. Google heeft een uiterst geraffineerde zoekmachine op de markt gezet die qua techniek nog steeds ongeëvenaard is. Dit systeem wordt steeds verder verfijnd. Het is dan ook verstandig om u aan de regels te houden die deze zoekmachine heeft gesteld.

In het buitenland heeft de zoekmachine Yahoo ook een flink aandeel in de zoekmachine markt. Het vertrouwen in deze zoekmachine is gebaseerd op het feit dat elke nieuwe website die aangemeld wordt ook door een redacteur wordt beoordeeld op kwaliteit en inhoud. Voor een aanmelding moet ook betaald worden.

**Kunstmatige linkpopulariteit:** U zorgt zelf voor een geleidelijke aanwas van links op andere websites dan de uwe die naar uw website verwijzen.

**Linkcampagne:** Handeling waarbij links op andere (verwante) websites worden geplaatst die naar uw website verwijzen.

**Linkpagina:** Dit is een pagina op uw website (of op een andere website) waar interessante links te vinden zijn. Het is aan te raden zo'n pagina aan te maken op uw website voor u aan een linkcampagne begint. Vaak willen beheerders een tegenlink als tegenprestatie op uw website. Probeer dit echter te voorkomen. Links naar uw website zonder tegenlink zijn in de ogen van zoekmachines meer waard. Zoekmachines zien dat als een teken van autoriteit.

**Linkpopulariteit:** De totale som van websites die een link naar uw website hebben geplaatst. Linkpopulariteit varieert omdat uw link kan worden verwijderd of om andere redenen. Links op websites die inhoudelijk verwant zijn aan uw website wegen zwaarder dan websites die nauwelijks enige inhoudelijke verwantschap hebben met uw website.

Ook bij Google varieert de linkpopulariteit wanneer de technici bij Google de techniek van de zoekmachine aanpassen. Sommige websites kunnen in diskrediet vallen of juist hoger aangeslagen worden.

**Natuurlijke linkpopulariteit:** Uw website heeft iets wat andere websites niet hebben. In forums, weblogs en websites wordt uw website genoemd en tevens wordt een link naar uw website geplaatst. Er is nu sprake van echte linkpopulariteit.

**Natuurlijke lijst/organische lijst:** Met deze naam wordt de lijst in de zoekmachines bedoeld waarvoor niet betaald hoeft te worden. Bij Google zijn dit de resultaten waarbij de achtergrondkleur wit is. Deze resultaten komen tot stand door de berekeningen die zoekmachines uitvoeren op de websites in hun database.

**Organische lijst/natuurlijke lijst:** zie "Natuurlijke lijst/organische lijst".

**Spider:** Dit is een simpele tekstbrowser waarmee zoekmachines uw site bezoeken elke keer als ze een link naar uw website op een andere website tegenkomen. Telkens als een spider uw website bezoekt wordt uw website oppervlakkig geïndexeerd. Uit deze indexaties wordt bepaald of een website populair is en dus een plaatsje hoog in de lijst van de zoekmachine verdient.

**Tegenlink:** U krijgt een link geplaatst op een website. De beheerder van die website wil dat u als tegenprestatie op uw website ook een link plaatst naar zijn website.

**Zoekwoord/keyword:** Het woord waarover iemand informatie (lees: websites) zoekt. Elke zoekmachine heeft een invoervenster waarin dit zoekwoord ingetypt kan worden. Het zoekwoord vormt de leidraad van de zoekmachine-optimalisatie en linkcampagne van uw website.

**Weblogs:** Dit is een soort digitaal dagboek waarin de oprichter dagelijks zijn of haar wel en wee publiceert. Bezoekers kunnen op de stukjes reageren.

**Website relevantie:** Uw website is qua inhoud enigszins gelijk aan die van een ander. Een link van zo'n website is veel waard in de ogen van zoekmachines. Voorbeeld: Op de website van Het Concertgebouw te Amsterdam wordt een link opgenomen van de platenzaak Concerto. Deze link is waardevol omdat de beide websites allebei voornamelijk over klassieke muziek gaan.

**Zoekmachine:** Een zoekmachine (zoals Google en Microsoft MSN) stellen op basis van een door u gekozen zoekwoord een ranglijst van websites samen die betrekking hebben op dit zoekwoord.

**Zoekwoord/zoekwoord:** Het woord waarover iemand informatie (lees: websites) zoekt. Elke zoekmachine heeft een invoervenster waarin dit zoekwoord ingetypt kan worden. Het zoekwoord vormt de leidraad van de zoekmachine-optimalisatie van uw website.