



OPTIMERING AF WEBSITE

Vi tager dig igennem nogle steps, og viser hvordan du kan skalere og optimere din virksomhed. Vi giver dig nøglepunkter, værktøjer og rådgivning til at du kan optimere din hjemmeside på egen hånd.

Navigation på dit website

Din webshop skal som udgangspunkt altid være nem at navigere på. Som forbruger skal din virksomheds website eller webshop altid være lige til at kunne finde ud af.

Der er hertil også måder at tilpasse dit website til forbrugeren.

Hvis din målgruppe er B2B, så er det vigtigt at tilpasse dit site til en omnichannel-strategi. Dette vil sige at websitet enkeltgøres, og bliver så forbrugervenligt som overhovedet muligt. Er din slutbruger på B2C-markedet, altså en privatkunde, så er personlighed en stor faktor. Forbrugere i 2023 vil få produktet set i dets hensigtsmæssige omgivelser, og føle sig tættere på produktet, før købet er sket.

Der kommer mere om dette i sektionen om 'content på webshop'.

SEO // Søgeord

Når du skal optimere din webshop, så er det vigtigt at fokusere på SEO-optimering. Vi giver dig her, både værktøjer til at få de rette søgeord, men også en viden omkring hvad dette vil betyde for dit website.

Når forbrugeren søger på Google, så er det dig der skal sørger for at søgemaskinen forstår din hjemmeside. Det skal være så let som muligt for søgemaskinen at forstå dit indhold, så du på denne måde kan blive placeret så langt oppe i søgeresultaterne som muligt.

Schema Markup

Når du skal optimere din webshop, så er det vigtigt at fokusere på SEO-optimering. Vi giver dig her, både værktøjer til at få de rette søgeord, men også en viden omkring hvad dette vil betyde for dit website.



Schema Markup er en måde at optimere din placering, og skabe en kontekst for søgemaskinerne som ex. Google og Yahoo.

Søgemaskiner er aldrig nemme at finde ud af selv, så Schema Markup er en måde at få jer til at skabe en ensartet forståelse for dit website.

F.eks. så belønner Googles algoritmer din indsats og lette forståelse for dit website. Dette vil sige at brugen af Schema Markup vil placere dig højere i søgeresultaterne. Dette betyder altså også at hvis du ikke bruger data til at optimere dine søgeord, så vil din eventuelle konkurrent blive placeret over dig, og derfor øge sine chancer for at blive set.

Schema Markup bruges til mange ting, om det er webshop, en blog eller meget andet. Anvendelsen af Schema Markup er ikke kun placeringen i søgeresultaterne, men øger blikfang til din side.

Schema Markup giver derfor resultater ved både at kunne forbedre din placering i SERP'en (Search Engine Result Page), men også ved at kunne øge dit blikfang på dette.

Ahrefs' Keywords Explorer

Det er vigtigt at når du har eksempelvis en webshop, at du får generet nogle keywords, så når der bliver søgt efter produkter der kan være tilsvarende dit, så er du med i kampen.

Her er Ahrefs.com et fantastisk værktøj. Ahrefs hjælper dig med at både genere keyword som kan være brugbare, men også måle dine allerede eksisterende keywords.

Ahrefs' Keyword Explorer hjælper dig altså med at finde keywords, der kan hjælpe søgemaskinerne med at få din webshop højere op i søgeresultaterne, men også give søgemaskiner en forståelse for hvad de kan finde på din webshop.

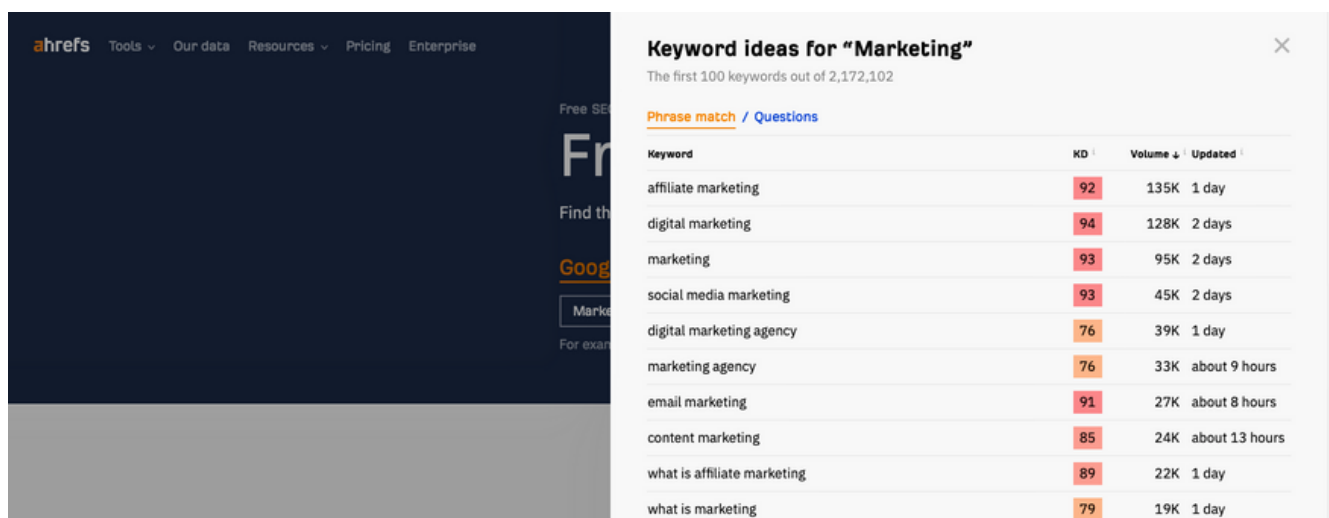


Når du skal vælge de rigtige keywords, er det vigtigt at du har kendskab til lignende produkter eller konkurrenter.

Hvis dit produkt er nyt tilkomne og du har mulighed for at være monopol på markedet, så er keywords der beskriver dit produkt essentielt.

Dette kan du få hjælp til af Ahrefs.com.

På eksemplet herunder ses en søgning på søgeordet "Marketing". Her ses det at ordet har 135.000 gennemsnitlige søgninger om måneden. Dette gør at, har du "Marketing" som keyword, har en 'Keyword Difficulty' på 92, som betyder at mange er om budet, og at det er umuligt at stå i top 10 i søgefeltet, udelukkende med dette keyword.



The screenshot shows the Ahrefs interface with a search for 'Marketing'. The results are displayed in a table titled 'Keyword ideas for "Marketing"'. The table lists the first 100 keywords out of 2,172,102. The table has columns for Keyword, KD (Keyword Difficulty), Volume, and Updated. The KD values are highlighted in red boxes.

Keyword	KD	Volume	Updated
affiliate marketing	92	135K	1 day
digital marketing	94	128K	2 days
marketing	93	95K	2 days
social media marketing	93	45K	2 days
digital marketing agency	76	39K	1 day
marketing agency	76	33K	about 9 hours
email marketing	91	27K	about 8 hours
content marketing	85	24K	about 13 hours
what is affiliate marketing	89	22K	1 day
what is marketing	79	19K	1 day

Content til dit website

Content er vigtigt for alle websider. Om det er en blog, en webshop eller virksomhedsside. Content er hvad der vækker interesse både for forbrugeren og for din visning på Google, sociale medier og meget mere.

Contents indflydelse på din placering

Content er ikke kun hvad der ses på din webshop eller dit some feed. Content er også med til at afgøre din tilstedeværelse online, din webshops synlighed og hvor du bliver placeret i søgeresultaterne på Google.

Har du en webshop med billeder af dine produkter, så er dette også med til at give dig en højere placering. Og der er tips til hvordan du optimere dette yderligere.

Har du en Shopify-webshop så er en alternativ tekst på dine billeder med til at gøre en forskel. Googles algoritmer kigger nemlig også på den alternative tekst til dine billeder, for at få en bedre forståelse af hvilket produkt der er vist på dine billeder.

Har du en Shopify-hjemmeside, og ønsker at tilføje alternativ tekst, så skal du klikke på et billede og herefter klikke 'Tilføj alt. tekst'. Hertil skriver du en mindre tekst omkring hvad dette billede viser.

En anden ting, der kan være med til at gavne din placering og synlighed, er dine billeder fil-navne ved indsættelse på dit website. Et eksempel til dette kan være at du indsætter billede "IMG5648641.jpg". Har du en tøjforretning, og billedet er af en klassisk sort gummisko, kan du med god grund ændre fil-navnet til "sortgummisko.jpg". På denne måde, ved Googles søgealgoritmer altså, ud fra fil-navnet, allerede hvad dette billede indeholder.



Forbrugerens perspektiv

Når forbrugeren har fundet vej til dit website, så er det vigtigt at forbrugeren bliver tiltrukket af hvad de ser.

Når det kommer til forbrugerne, så er det vigtigt at de føler sig tæt på produktet. Dette gælder især når produktet er online og ikke er håndgribeligt. Dette kan gøres blandt andet ved at lave content med produktet på sociale medier, eller have et produktbillede, hvor at produktet ses i naturen, i hjemmet eller hvor dette skal benyttes.

Ex. Du er en glasforhandler, og du sælger dem udelukkende på en webshop.

Her kan produktet ikke holdes, røres eller ses foran dig. Derfor er det vigtigt at glasset på din webshop, sættes i en bordopdækning, så slutbrugeren får skabt en ide om dit produkt før et potentielt køb.

Tips & Tricks

Her får du nogle enkelte tips til yderligere at optimere din SEO, og dine chancer for at blive set af potentielle kunder.

Mobilvenlighed

At din webshop eller dit website fungere på mobile enheder kan være kritisk for at din målgruppe finder dig attraktiv. I dag er op til 70% af webshop aktivitet skabt igennem telefoner. Derfor kan det være afgørende at din webshop fungere optimalt på mobile enheder, da dette potentielt kan være din primære købsaktivitet. Herudover vælger Googles algoritmer at favorisere websider der er kompatible med mobile enheder, da disse er mere attraktive.



Videoanmeldelser af dit produkt

Skulle en potentiel køber være i tvivl om dit produkt er det rette for dem, så ønsker de mere information omkring det. Dette kan nemmest gives ved enten selv at lave en video, eller få en anden til at lave en video der anmelder dit produkt. Dette kan ske ved at det bruges til sin egnede funktion, og hertil kommer en anmeldelse og kommentar til dit produkt. Det skaber resultater og troværdighed, når produktets funktion kan ses og bliver beskrevet i en personaliseret video. Denne video skal lægge på din webshop og kan også fungere godt på dine online platforme.

Dette er en beskrivelse som vi hos SB SoMe Solutions I/S, håber kan hjælpe dig og din virksomhed med at optimere. Vi vil altid gerne hjælpe, og ønsker kun at alle virksomheder får mulighed for at skalere og optimere, så de opnår deres fulde potentiale.

Vi er altid til at fange på info@sbsome.com eller på telefon +45 3145 3039.

Mange hilsner



**Thomas Schmidt Brunse
Medejer af SB SoMe Solutions**

