



SEO Benelux Meetup

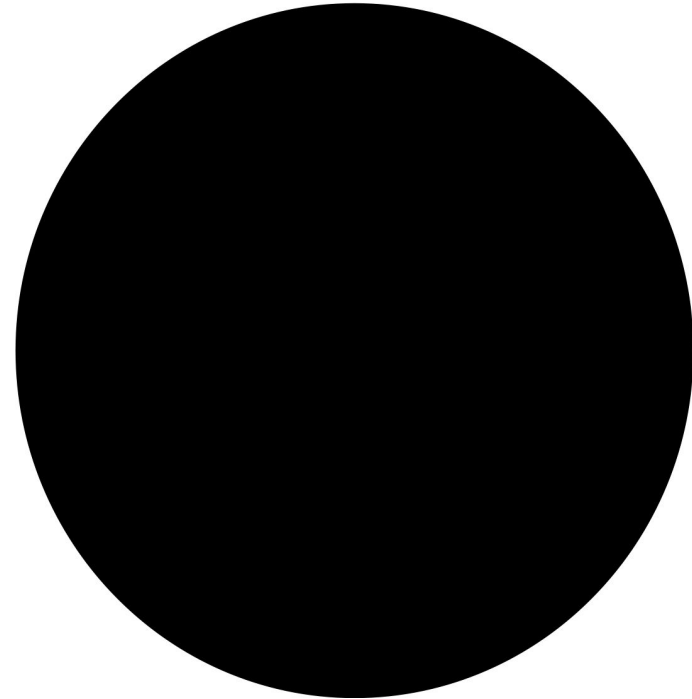
De rol van SEO in RevOps

Steven Van Duyse

Business Strategist @ iO

Steven.Vanduyse@iodigital.com





Steven Van Duyse

- Business Strategist at iO
- 15 years of experience in B2B/Lead Gen/RevOps/Automation/Strategy
- steven.vanduyse@iodigital.com



‘Wat weet je dan van SEO?’





Wat is de rol van SEO binnen organisaties?



Ongeveer 169.000.000 resultaten (0,43 seconden)

Wetenschappelijke artikelen voor **role of seo**

... **role of search engine optimization** in search marketing - Berman - Geciteerd door 257

The **role of search engine optimization** on keeping the ... - Egri - Geciteerd door 120

Role of the gut microbiota in immunity and ... - Kamada - Geciteerd door 1907

<https://www.searchenginepeople.com> > ... · [Vertaal deze pagina](#) ⋮

What is the Role of SEO in Digital Marketing?

6 apr. 2020 — SEO is **short for search engine optimization**. In the world of digital marketing, this marketing strategy plays an important role in helping ...

<https://zebratechies.com> > role-of-se... · [Vertaal deze pagina](#) ⋮

Role of SEO in the Digital Marketing World

The prime objective of SEO is **to make your website accessible to your target customers**. When customers search for particular products or services online using ...

<https://scholarlyoa.com> > seo-in-digi... · [Vertaal deze pagina](#) ⋮

What Is The Importance Of Seo In Digital Marketing?

14 jul. 2021 — Search marketing and SEO are interrelated. One of the main goals of SEO is **to increase web traffic**, which is a result of increased visibility ...

Wat is SEO zoekmachine optimalisatie?

Zoekmachine optimalisatie of **SEO** (Engelstalige betekenis) is een onderdeel van **Inbound marketing**. Naast het creëren van unieke en sterke content via **content marketing** kunnen we de SEO strategie opstarten om te optimaliseren voor zoekmachines. Het hebben van content via een **blog** of nieuws onderdeel op je website die wekelijks wordt geüpdatet is een eerste stap. Het vindbaar maken van deze content in zoekmachines is een tweede stap. Het omzetten van deze kwalitatieve bezoeker naar een lead, prospect en een klant is een volgende stap. Het dagelijks opvolgen via SEO rapportages is een must.

SEO of *search engine optimisation* verbetert je **ranking in Google** zodat je

hogere scoort in de zoekresultaten en **zo meer leads** kan genereren. SEO

is een belangrijk onderdeel van elke **online strategie**.

Een sterke SEO-strategie ligt aan de basis van je

online prestaties en is dé manier om meer

websitebezoekers te genereren. Door middel

van onze missie om **bedrijven te helpen groeien met online marketing.**

Sinds 2008 verzorgen we campagnes alsof ze voor onszelf zijn.

UW INVESTERING RENDEERT SNEL

✓ Krijg je gemiddeld **40% meer leads** binnen via Google

De kosten van een optimalisatie kan u zeer snel terugverdienen door het

hogere aantal gerichte bezoeken aan uw website.

Hoe gebruik je SEO in je **marketingstrategie** in 2022?

SEO is in België een belangrijk onderdeel van een online of **digitaal marketing plan.**

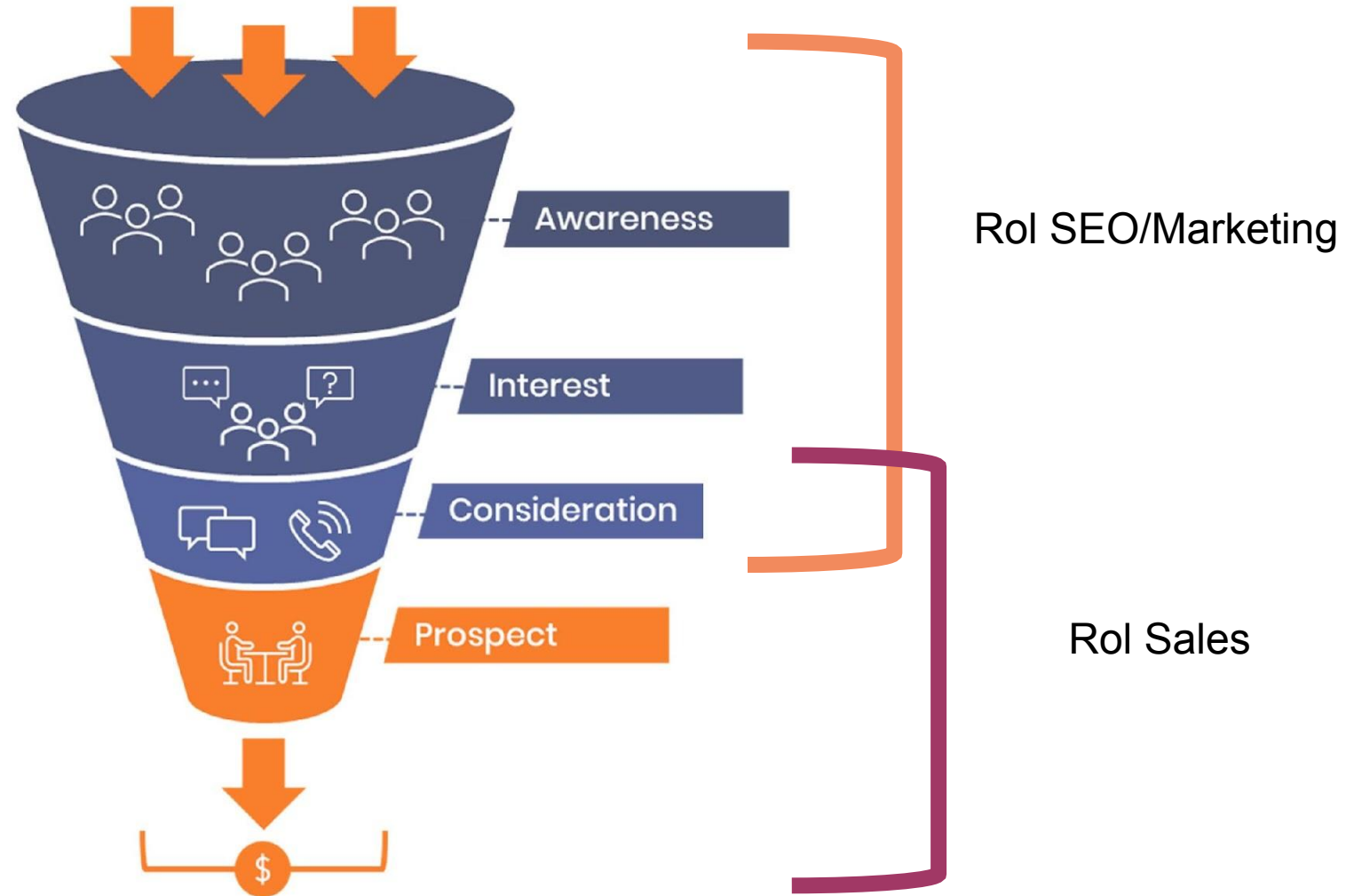
Wat is de rol van SEO binnen organisaties?

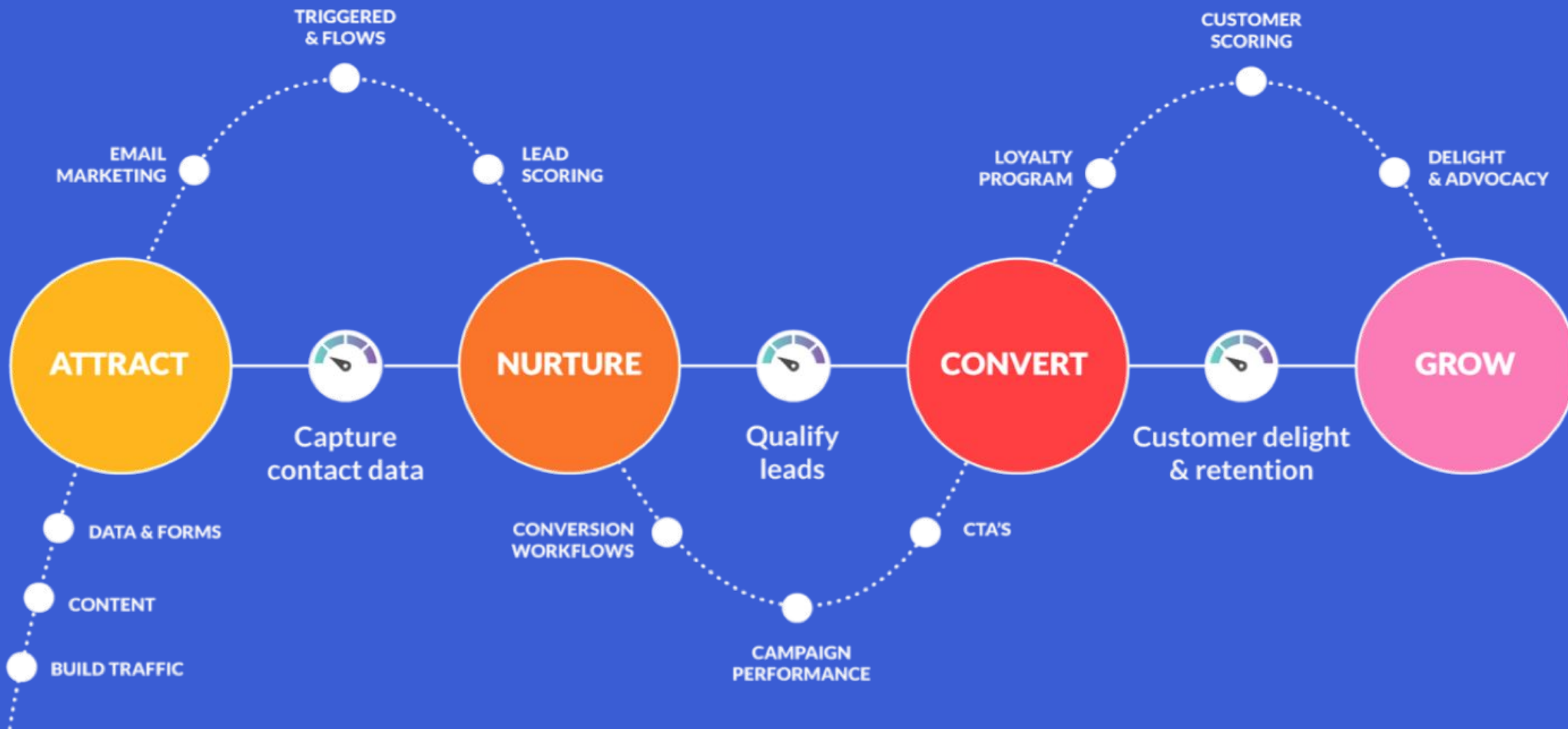
Budget van marketing

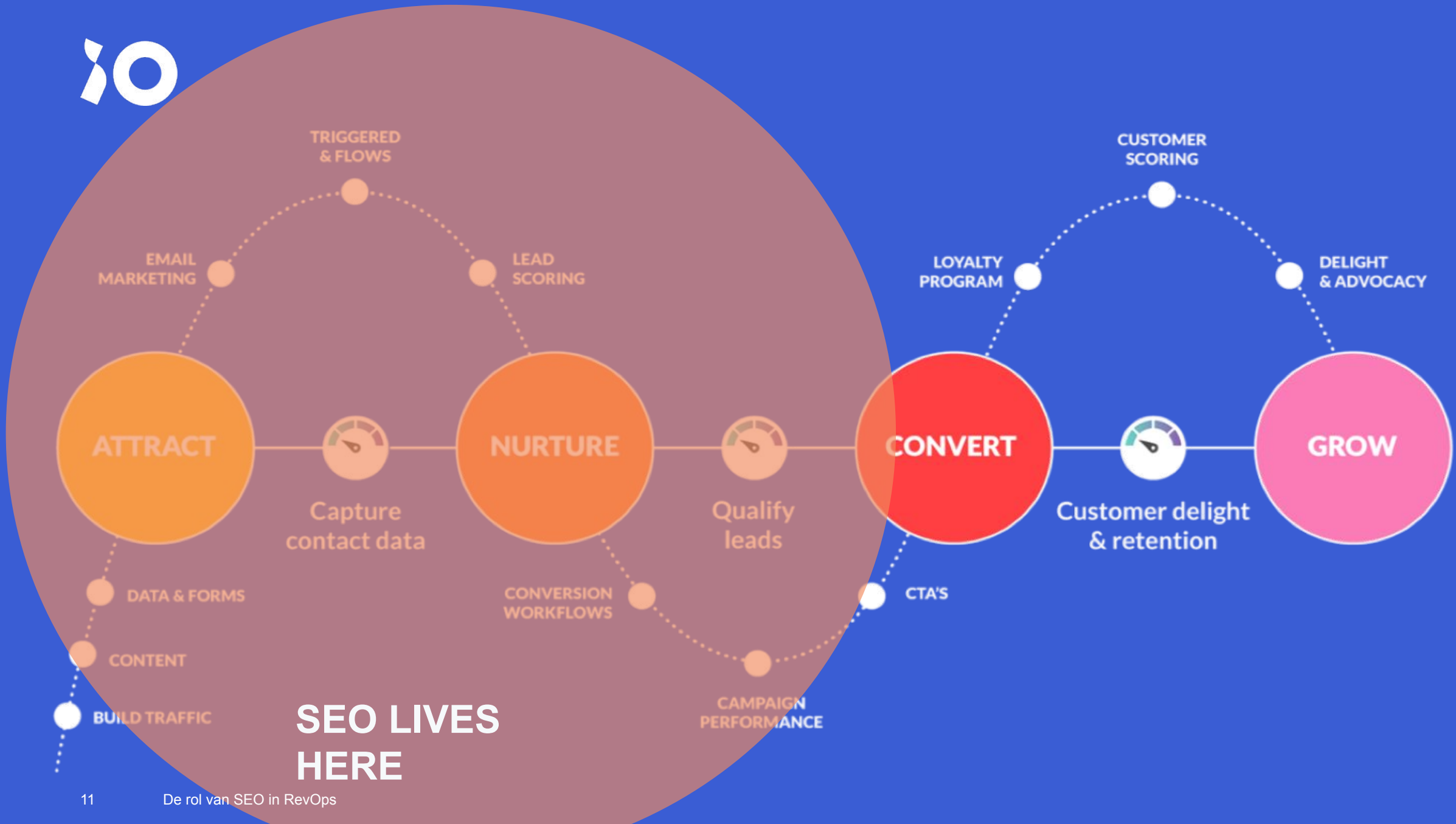
Deel van marketingplan

Marketing KPI's & metrics

Logische conclusie voor de meeste bedrijven?



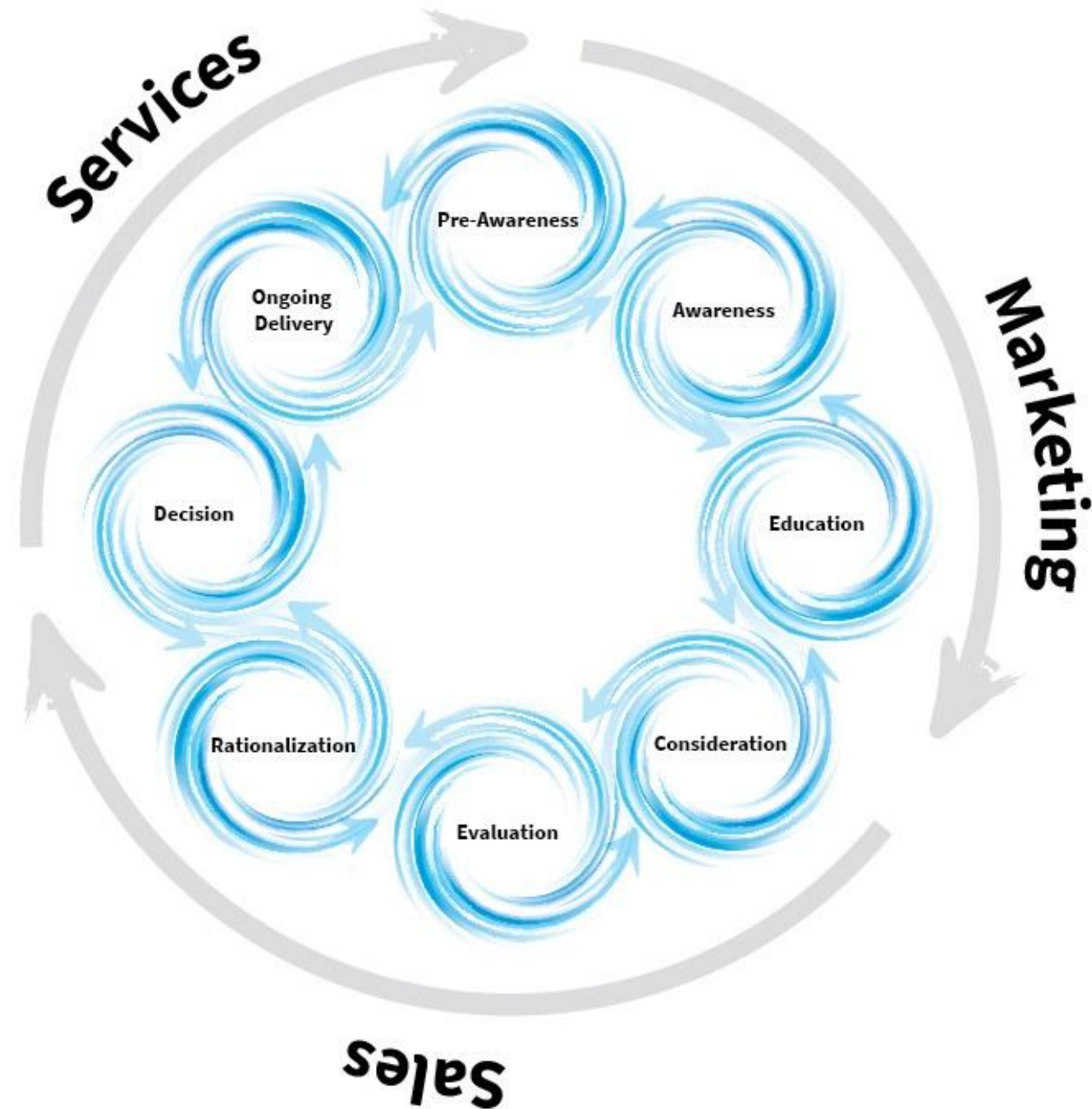




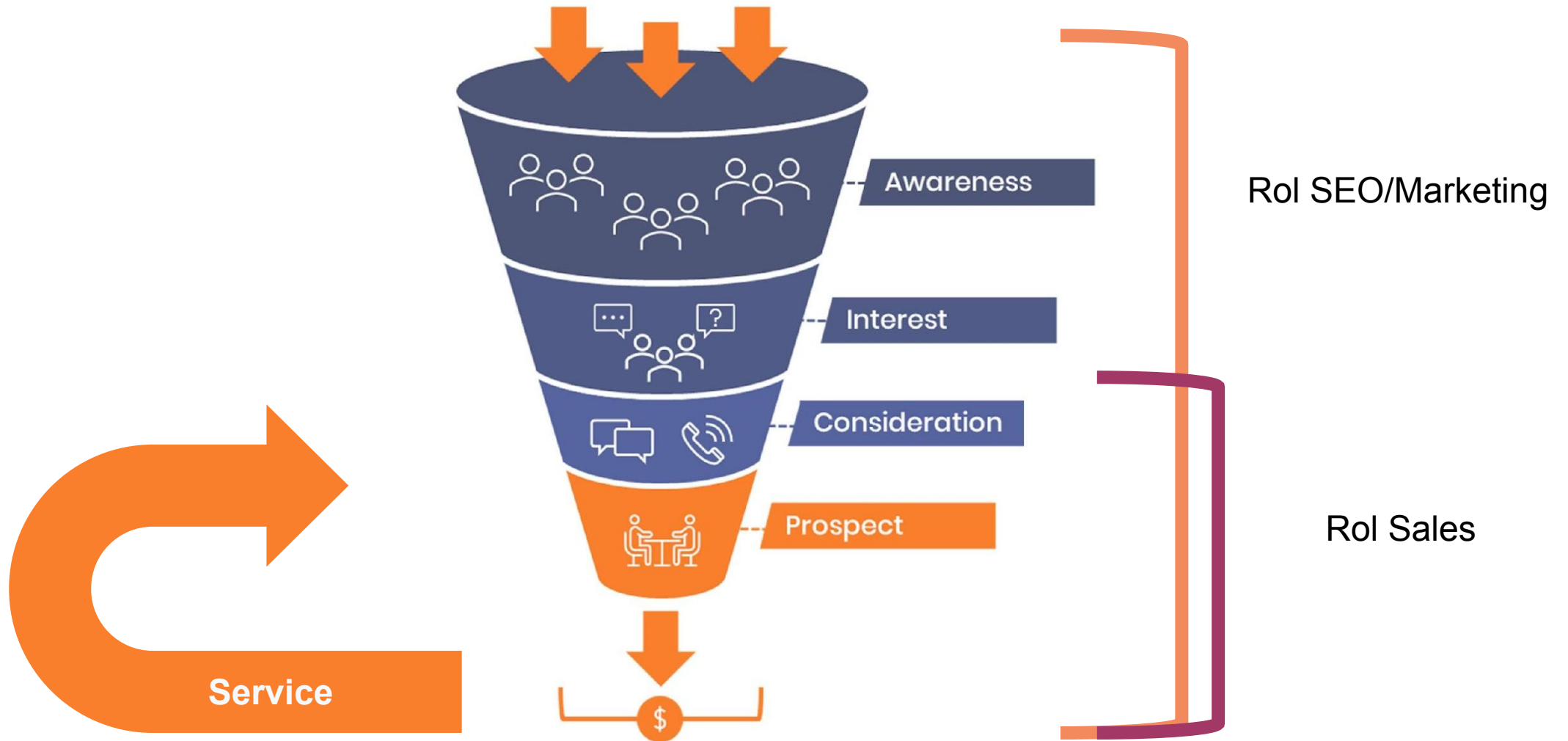
WHAT IF I TOLD YOU

THIS ISN'T REALITY

This is reality



Gevolg: rol SEO is veel breder





Wat is RevOps?



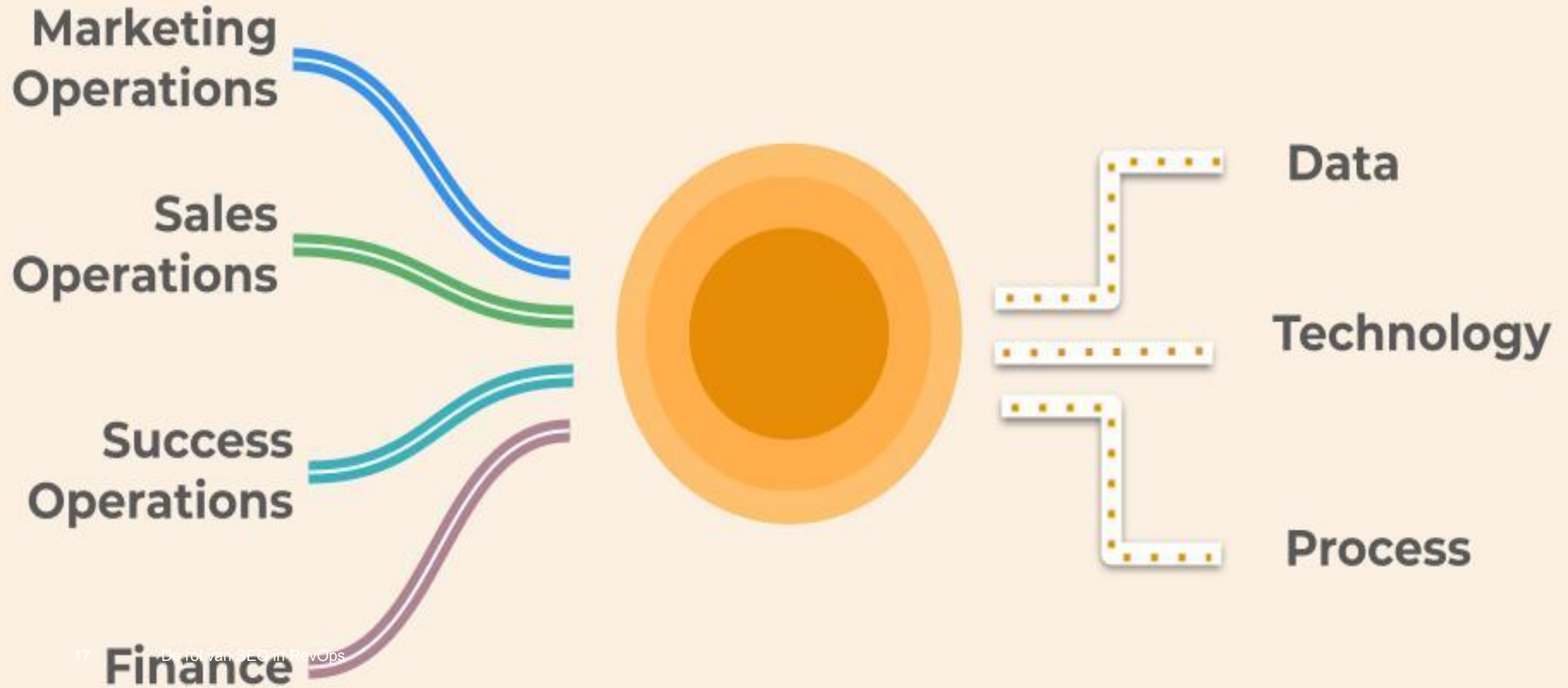
Wat is RevOps?

RevOps (of 'revenue operations') is een manier om **bedrijfsprocessen te aligneren** en waar nodig te automatiseren om zo teams te helpen beslissingen te nemen die het **bedrijf laten groeien**.

RevOps gaat verder dan targets op sales & marketing, door alle divisies die rechtstreeks betrokken zijn bij de **inkomende omzet** van het bedrijf (marketing, sales, service, customer success en finance) te **aligneren**.

Dat betekent ook dat bijvoorbeeld marketing (EN DUS OOK SEO) **geen specifieke targets** heeft, maar wel een **ondersteunende rol** binnen het grotere verhaal.

WHAT IS REVOPS?



Hoe werkt dat dan?

RevOps is geen strategie, maar een proces.

RevOps implementeren betekent dat je alle betrokken divisies **samen laat werken** rond drie **gemeenschappelijke doelen**, in plaats van aparte doelen per divisie:

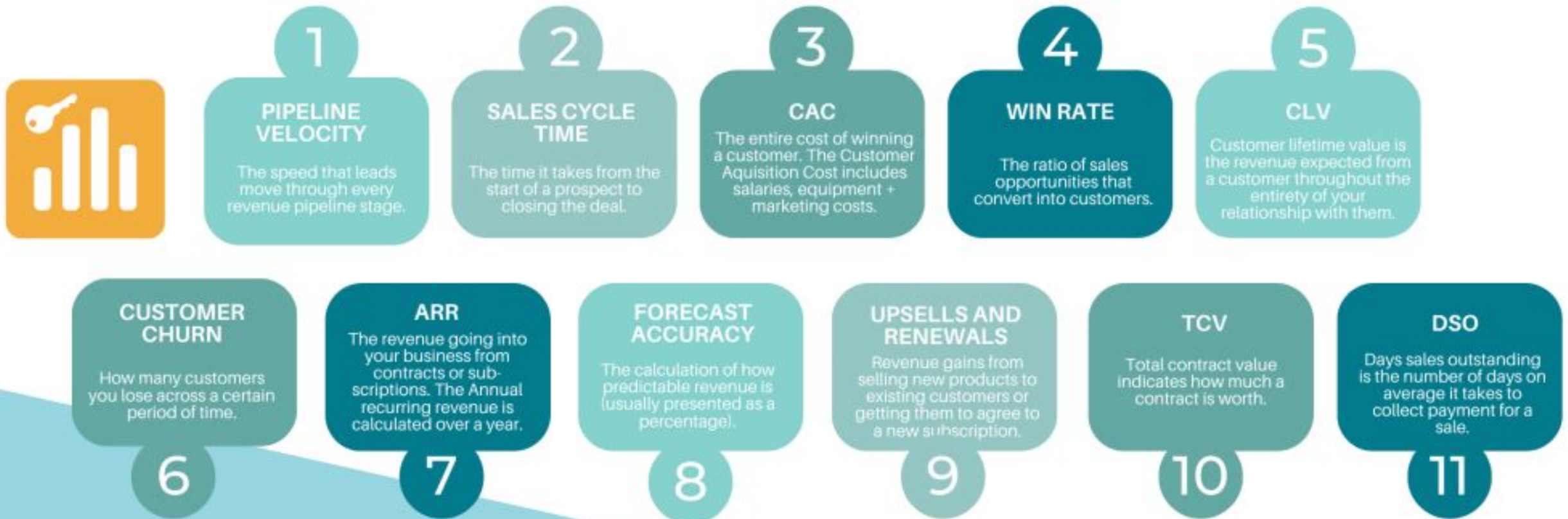
- Hogere conversie en meer marge;
- Retentie verhogen;
- Klantengegevens gebruiken om nieuwe opportuniteiten voor inkomsten uit te bouwen.

Waarom is RevOps belangrijk?

RevOps helpt niet alleen om transparanter samen te werken tussen teams, maar biedt nog een pak voordelen:

- Meer samenwerking én meer duidelijkheid over de samenwerking;
- Meer focus op customer retention;
- Beter inzicht in en meer voorspelbaarheid van de businessgroei.

Wat levert het concreet op?

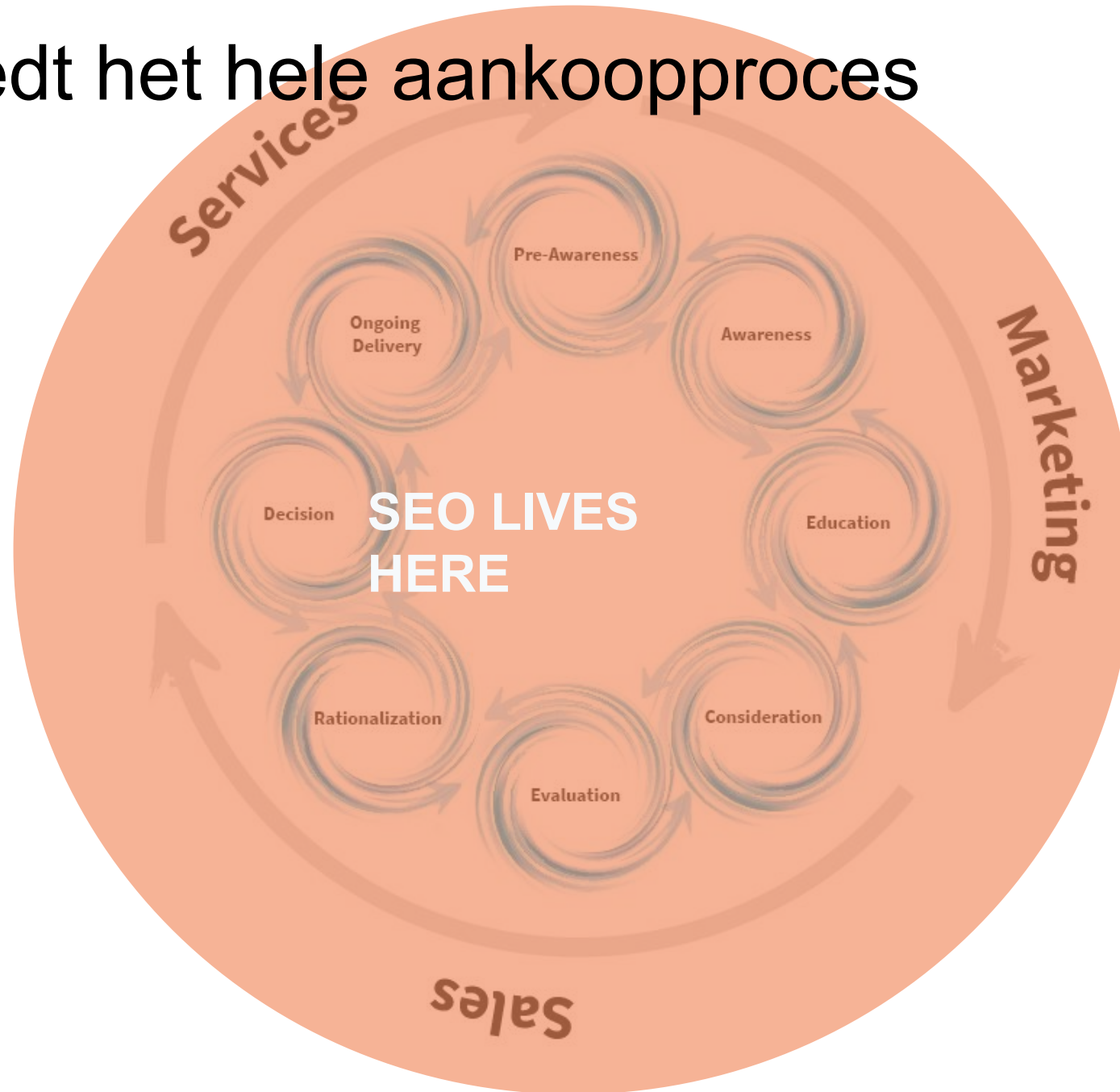




Welke rol speelt SEO daar dan in?



SEO beïnvloedt het hele aankoopproces



SEO beïnvloedt marketing

Logisch. Want SEO als marketing tactic zorgt voor:

- Instroom subscribers
- Instroom unqualified leads
- Merkbekendheid
- Brand authority
-

Maar.

SEO beïnvloedt sales

RevOps gaat uit van het logische idee dat de **beïnvloeding** van je lead vanuit verschillende hoeken **nooit stopt** — dus ook niet wanneer je salesmensen contact hebben met de lead of wanneer iemand al klant is.

De reden daarvoor is eenvoudig: zelfs binnen een salesproces gaan leads op zoek naar **meer informatie**. En de kans is groot dat ze niet alle behoeften in detail doorgeven aan je sales.

Relevante informatie blijven aanbieden, blijft dus een prioriteit in dit proces. En aangezien prospecten in een final stretch van het salesproces nog steeds op zoek gaan naar (weliswaar andere) info, is SEO ook daar essentieel.

SEO beïnvloedt sales

Dat vertaalt zich in:

- Self-nurturing van leads om sneller doorheen een aankoopproces te gaan
- Hogere close rates
- Kortere lead-to-close time
- Minder werk voor sales reps
- Meer relevante salesgesprekken door shared insights vanuit marketing (ICM visitor intelligence)
- Lagere CAC

SEO beïnvloedt customer service

Maar ook na de deal closing speelt SEO een grote rol. Een eerste stap is customer service.

Want een van de grootste misvattingen in Customer Service is dat de klant wel contact zal opnemen.

Contactname met customer service = eerste frustratiesignaal.

Door je customer service documentatie zo goed mogelijk vindbaar te maken en zo relevant mogelijk te houden voor het grootste deel klanten, vermijd je 'ik kan het zelf niet oplossen-frustratie'. Ook daar speelt SEO alweer een essentiële rol, want **Google is per definitie de eerste helpdesk** voor gebruikers.

SEO beïnvloedt customer service

Dat vertaalt zich in:

- Minder contactmomenten met customer service en dus kortere CS wachtrijen
- Grotere tevredenheid ivm customer service wegens self-service karakter
- Inzichten om proactief contact te nemen vanuit CS (ICM visitor intelligence)

SEO beïnvloedt resell & upsell

De laatste rol van SEO in dit verhaal, is de meest complexe: resell & upsell.

De belangrijkste trick om mensen langer aan je product gebonden te houden en ze tevreden te houden, is door hen te **inspireren**. Een SEO-gedreven 'expert class' strategie die gebruikers en klanten constant nieuwe technieken en mogelijkheden helpt ontdekken, is dan ook een **essentiële trigger** voor herhaalde aankopen.

Ook hier is er dus een belangrijke rol voor SEO weggelegd.

SEO beïnvloedt resell & upsell

Dat vertaalt zich in:

- Grotere product-adoptie
- Hogere tevredenheid bij gebruikers
- Sneller inzicht in en nood naar upgrades en uitbreidingen
- Grotere CLV



Proof, meet Pudding



Best Practice - HubSpot

Divisie	Marketing	Sales	Service	Resell
Tactic	Focus op brede content rond automation, CRM, inbound	Focus op specifieke content rond 'voorsprong tegenover concurrentie', 'rol van CRM'...	Knowledge Base volledig omgevormd naar tutorials en volledig uitgeschreven how to's	<ul style="list-style-type: none"> • Inspiration blogs rond extra mogelijkheden • Uitbreiden voorsprong door nieuwe toevoegingen • Advanced voorbeelden
Result	<ul style="list-style-type: none"> • Brand building • Lead gen 	<ul style="list-style-type: none"> • Ondersteunen basisverhaal dat sales brengt met meer inhoud • Proces versnellen 	<ul style="list-style-type: none"> • Ontlasten van CS • Quick response • 'Ownership' 	<ul style="list-style-type: none"> • Meerwaarde systeem voortdurend aantonen • 'Helpfull growth partner'



Conclusie?



Door de rol van SEO (en de funding ervoor!) open te trekken doorheen de hele organisatie, creëren we:

Meer leads

Betere leads

Minder nutteloos
werk voor
salesmensen

Kortere close times

Hogere
klantentevredenheid

Meer mogelijkheden
voor upsell/resell





REVOPS SEO GOD



Got Questions?





Thanks!

Steven Van Duyse

Business Strategist / HubSpot Domain Lead

Steven.Vanduyse@iodigital.com

