

SEO BUSINESS CASE

Få viden om det økonomiske potentiale ved søgemaskineoptimering af jeres website.



Mange virksomheder kan opnå en højere fortjeneste ved at praktisere SEO professionelt – især hvis konkurrenterne ikke gør det. Ofte kræver det faktisk kun et beskedent arbejde. En gennemsnitlig forbedring på bare 2-3 positioner på Google kan være nok til at fordoble besøgstrafikken, antallet af leads og antallet af salg.

8 ud af 10 forbrugere starter et planlagt køb med at søge informationer på Google ifølge en undersøgelse fra FDIH.¹

Hvad er søgemaskineoptimering (SEO)?

SEO er en marketingmetode, der går ud på at styrke jeres tilstedeværelse i søgeresultaterne på Google, så mængden og kvaliteten af besøgstrafikken til jeres website øges.

Konkret indebærer SEO, at man forbedrer websitet og øger omtalen af websitet, så det vises højt i søgeresultaterne, når målgruppen foretager en forretningsrelevant søgning.

Hvordan skaber SEO værdi?

8 ud af 10 forbrugere starter et planlagt køb med at søge informationer på nettet ifølge FDIH¹. Søgmaskinerne spiller med andre ord en vigtig rolle i forbrugernes købsproces.

- SEO sikrer jer flere relevante og købsparate besøgende på jeres website gennem øget synlighed på Google.
- SEO øger kendskabet til jeres brand og hjælper målgruppen med at forbinde jeres brand med de rette værdier.
- SEO skaber målbare resultater med hensyn til besøgstrafik og konverteringer og letter dermed beregning af ROI.
- SEO forbedrer tilgængeligheden og troværdigheden af jeres website – for både søgemaskiner og brugere.

- SEO er en kosteffektiv marketingmetode, fordi den retter sig mod forbrugere, der aktivt søger efter jeres produkter.

Kom godt fra start med en SEO Business Case

En SEO Business Case synliggør det økonomiske potentiale ved søgemaskineoptimering af jeres website. Casen giver viden om jeres nuværende markedsposition på Google over for jeres konkurrenter og viden om, hvor mange flere besøg, leads og salg I kan opnå med en målrettet og effektiv SEO-strategi.

Casen gør det muligt at opstille realistiske og klare målsætninger for arbejdet med SEO, så I bedre kan afstemme forventninger til budget, målepunkter og resultater internt såvel som med en eventuel SEO-leverandør. Casen etablerer med andre ord et kvalificeret beslutningsgrundlag for planlægning og prioritering af jeres SEO-indsats.

Business Casens målgruppe

En SEO Business Case er for jer, der:

- vil vide, om SEO er en rentabel investering for virksomheden
- vil arbejde seriøst med SEO over en periode på mindst 12 måneder
- ønsker viden med henblik på planlægning og prioritering af SEO-indsatsen
- sælger produkter eller ydelser til virksomheder (B2B) eller forbrugere (B2C)
- har et website, men ikke nødvendigvis en netbutik (webshop).

Kun 14 % af dem, der søger på Google, klikker sig videre til side 2.² En position på side 2 eller derunder har med andre ord meget lille eller ingen værdi.

¹ Kilde: www.kortlink.dk/fdih/r26p

² Kilde: www.kortlink.dk/rbhk



Henning Madsen
Head of SEO
hma@inboundcph.dk
21 46 45 44



Martino d'Apuzzo
Client Relations Manager
mda@inboundcph.dk
61 20 16 95



Vi er specialister i Search Experience Optimization (SXO) – en holistisk marketing-strategi, der skaber synergi mellem SEO, AdWords og CRO med henblik på at sikre jer flest mulige besøgende, leads og salg.

Med faglig passion og stolthed har vi gennem 20 år arbejdet med ét mål for øje: at sikre virksomheder – store som små – i hele landet succes online gennem indsigt-baserede, datadrevne strategier.

INBOUNDCPH

Rosenvængets Allé 11
2100 København Ø

Jyllandsgade 20
9000 Aalborg

<https://inboundcph.dk>
CVR: 35049460

Kom i dialog med os

Kontakt os for en snak om muligheden for at få lavet en SEO Business Case med afsæt i jeres virksomhed. Vi gennemgår casen på et møde hos jer eller os efter aftale. Mødet har en forventet varighed på cirka halvanden time.

Viser casen, at SEO er en rentabel forretning for jer, hjælper vi naturligvis gerne med at udforme og eksekvere en SEO-strategi, der er tilpasset til jeres målsætninger og behov.

Det får I ud af en SEO Business Case

Indsigt	Casen giver jer viden om jeres målgruppes søgeadfærd på Google. I får indsigt i, hvilke forretningsrelevante søgeord jeres målgruppe anvender, og hvor ofte jeres målgruppe anvender hvert søgeord.
Strategi	Casen etablerer et kvalificeret beslutningsgrundlag for, hvilke søgeord det bedst kan betale sig at søgemaskineoptimere jeres website mod. I får indsigt i, hvilke søgeord der har det største økonomiske potentiale.
Målsætninger og målepunkter	Casen viser jeres websites nuværende markedsposition på Google og et estimat af den markedsposition og det besøgstal, I kan opnå efter hhv. 1, 2 og 3 års arbejde med SEO. Casen etablerer på den måde klare målsætninger og målepunkter for arbejdet med SEO.
Rentabilitet	Casen munder ud i en beregning af det årlige antal salg og leads fra Google, som I kan opnå efter hhv. 1, 2 og 3 års arbejde med SEO. Ved at sammenholde den økonomiske værdi heraf med kostprisen for SEO, kan I vurdere, i hvor høj grad SEO er en rentabel investering for jer.