

THUIS IN VASTGOED

Of je nu vastgoed verkoopt, koopt, verhuurt of huurt, bij immokantoor de Fooz ben je aan het juiste adres. Met meer dan honderd jaar expertise kan je ze een vaste waarde in het Gentse noemen. Hun jong en gedreven team wou een stapje verder gaan en schakelde onze hulp in voor het digitale luik binnen hun marketingstrategie.



Na een eerste intakegesprek namen we hun huidige online kanalen onder de loep. We keken naar **de website** en de bijbehorende statistieken, de Facebookpagina en bestaande Google Ads campagnes. Deze resultaten stelden we voor in een presentatie waarbij enkele vragen naar boven kwamen:

- Wat is de doelgroep?
- Welke doelstellingen hebben jullie voor ogen?
- Welke boodschap willen jullie verspreiden?

Op basis van deze vragen stelde het team van de Fooz een **communicatieplan** en strategie voor. Deze namen we mee als leidraad bij het opstellen van een plan van aanpak. Hierin focusten we ons op **twee kanalen**: Google Ads en Facebook advertising.



GOOGLE ADS

In Google Ads hebben we drie Search campagnes opgezet. Hierbij worden de **advertenties bij relevante zoekopdrachten boven de organische zoekresultaten getoond**.

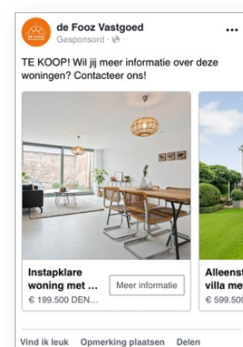
Met de eerste campagne trekken we mensen aan die actief op zoek zijn om een huis, appartement of ander vastgoed te kopen in het Gentse. De tweede campagne richt zich op mensen die hulp willen bij het verkopen van hun vastgoed. Tot slot targeten we met de derde campagne mensen die hun huis of appartement willen verhuren via de Fooz.



FACEBOOK ADVERTENTIES

De inspanningen op **Facebook** bestaan uit verschillende campagnes. Een van de doelstellingen is naamsbekendheid, waarvoor we een **pagelike campagne** hebben opgezet. Met deze campagne trekken we geïnteresseerden aan die het reilen en zeilen van de Fooz op de voet willen volgen. Vervolgens werkten we ook met twee **conversie campagnes**. Een om verhuurders aan te trekken en een om mensen te bereiken die hulp zoeken bij de verkoop van hun eigendom. Het doel is om mensen te overtuigen om een waardebepaling of schatting aan te vragen.

Tot slot gebruikten we **dynamische advertenties** om de beschikbare panden aan potentiële kopers te tonen. Deze panden worden automatisch ingeladen in Facebook aan de hand van een API die gekoppeld is aan de databank van panden die partner **Omnicasa** heeft opgezet. Zo zijn alle panden die getoond worden in de advertenties up to date en nog beschikbaar.



EVENT TRACKING

Samen met de webbouwer van de Fooz, **Esign**, voerden we lichte optimalisaties aan de website door en voegden we **custom event tracking** toe aan de website. Zo kunnen we heel gedetailleerd meten welke weg bezoekers op de website afleggen en of we de vooropgestelde conversies behalen.

Ook de teksten op de website werden geoptimaliseerd om zo goed mogelijk te scoren in zoekmotoren zoals Google. Hiervoor maakten we een **keywordanalyse**. In deze analyse bepaalden we een score voor relevante woorden op basis van het aantal maandelijkse zoekopdrachten en het aantal zoekresultaten.

Nu de eerste resultaten beginnen binnen te lopen en we leren uit de geleverde inspanningen, kunnen we beginnen met **rapportage** aan de klant en het bijsturen van de campagnes.

Ben jij ook op zoek naar een partner die met je meedenkt om je **online marketing** doelstellingen te bereiken? Onze online marketeers staan je graag bij.



WIL JE MEER WETEN OVER DIT PROJECT?

Heb je een gelijkaardig project en ben je benieuwd naar onze aanpak? We vertellen je er graag meer over.



Klant: de Fooz

Website: <https://www.defooz.com/>

Datum: 30 november 2018

DIENSTEN

Strategie

Digitale marketing

SAMENWERKEN?

Code d'Or bestaat uit een hecht team waarbinnen ieder van ons zijn specialiteit heeft. Door onze kennis te bundelen, tillen wij zowel eenmalige digitale projecten als jarenlange samenwerkingen met klanten naar een hoger niveau.

Heb je een project dat je graag wilt bespreken of talent dat we zeker in huis moeten halen? We ontmoeten je graag.