



Het Mobiele Web



**Waarom is dit belangrijk voor
het mkb en in het bijzonder voor
uw bedrijf**

OpJeFoon om uw klanten te bereiken:
altijd en overal.

Bent u klaar voor het Mobiele Web?

Technologie ontwikkelt zich vandaag de dag met de snelheid van het geluid. Soms zijn alle nieuwe dingen overweldigend. Iedere minuut komt er wel een nieuwe app uit, is er een campagne via sociale media die u moet volgen en ondertussen stromen de twitter berichten binnen van de mensen die u volgt.

En dat is nog maar het topje van de ijsberg van alle informatie die bij u binnenkomt en die u probeert te sorteren, te lezen en te verwerken. Een enorme uitdaging, zeker voor het MKB. U kunt niet alles uitbesteden aan verschillende afdelingen. Dus met zoveel werk op uw bureau is misschien wel het laatste waar u op zit te wachten de volgende "nieuwe technologie".

Maar wat nou als ik u vertel dat deze nieuwe technologie wereldwijd al 73 miljoen gebruikers heeft. En dat van deze groep 89% het dagelijks gebruikt. Heb ik uw interesse gewekt?

We hebben het over het mobiele internet, ook wel mobile web genoemd. Het is tegenwoordig niet meer genoeg om alleen een normale website te hebben voor uw bedrijf. U heeft een website nodig die uw klanten eenvoudig kunnen bekijken op hun mobieltje! Mobiele telefoons, iPhone, smartphones, Blackberry, iPad tablet, het moet overal geschikt voor zijn. Met miljoenen Nederlanders die dagelijks "mobiel" zijn is het duidelijk dat uw bedrijf ook aanwezig moet zijn op het mobiele web. Zeker als uw klanten met hun mobieltje gaan shoppen.

Het is enorm belangrijk dat u een mobiel-geschikte website heeft. Uit ons onderzoek blijkt dat 80% van de door ons ondervraagde MKB ondernemers denkt dat het hebben van een website voor smartphones zal bijdragen aan meer omzet.

Eveneens 80% denkt dat het ingewikkeld en kostbaar is om een website te laten ontwikkelen voor Blackberry of iPhone. Het goede nieuws is dat het anno nu veel sneller, makkelijker en goedkoper is dan u denkt.

Deze whitepaper is gemaakt om u op weg te helpen. Aan de hand van 5 strategische elementen helpen wij u om succesvol te worden met uw bedrijf in de snel groeiende markt die mobiel internet heet.



Waarom het belangrijk is

Uw klanten gebruiken hun mobieltje vandaag de dag voor van alles. Even kijken naar het weer, de aandelen of het laatste nieuws.

Wat kost dit product, of waar kunnen we hier in de buurt eten. Toeristen gebruiken hun smartphone om snel een hotel in de buurt te vinden. Waar zitten ze, hoe kom ik daar? Allemaal vragen die beantwoord moeten worden.



En dankzij de snelle mobiele netwerken met 3G (en nu al 4G in veel gevallen) is het makkelijker dan ooit om te zoeken, kijken, vergelijken en te reserveren of bestellen. Internet toegang is onbeperkt geworden met een combinatie van een mobiel internet abonnement of gratis WIFI via hotspots. Altijd en overal toegang tot het internet.

Denk eens aan de volgende feiten:

- **CBS** : 'Gebruik van mobiel internet explodeert'. (juli 2011)
- In 2010 had ruim **20%** procent van de internetgebruikers via een mobiele telefoon toegang tot het internet. Dit aantal zal volgend jaar verdubbeld zijn. (CBS onderzoek)
- **89%** van de smartphone bezitters gebruikt hun mobiel **dagelijks**. (Google® Research, 2011)
- **81%** van de smartphone bezitters **browsen het internet** met hun mobieltje. (GoogleResearch, 2011)
- **31%** van de smartphone bezitters gebruikt het internet om **online beoordelingen te lezen**. (iModerate Research Technologies)
- **44%** van de smartphone gebruikers **doen onderzoek** met hun telefoon. (eMarketer™, 2011)
- Bijna **80%** van de smartphone bezitters **gebruikt hun mobiel voor shoppen** en doet ook aankopen. (Google® Research, 2011)
- **81%** van de mobiele telefoon bezitters **gebruikt hun mobieltje gewoon thuis in huis**. Daarvan internet 80% in het weekend en 59% gebruikt hun smartphone onderweg naar het werk. (Performics, 2011)

- Telecombedrijf Vodafone profiteerde het afgelopen boekjaar van een **verdubbeling** van het aantal smartphones op het netwerk. **Na mobiel zoeken** bezoekt 68% het gevonden bedrijf (online of persoonlijk) en **53% doet een aankoop**. (Google Research, 2011)

Consumenten gebruiken het mobiele web
altijd,
overal
en zo ongeveer voor **alles**.

Dus hoe kunt u nu het mobiele Web gebruiken om klanten te vinden, meer bezoekers te krijgen zodat uw verkoop zal stijgen ?

OpJeFoon is de oplossing om een mobiele website in slechts enkele minuten te maken. Een eenvoudig beheermenu met icoontjes die u naar wens kunt aanpassen en verplaatsen. Het werkt met alle soorten computers, mobiele telefoon, smartphones, tablets en browsers.

Er zijn 5 strategische elementen voor succesvolle mobiele marketing.

1. Zoeken

Uw klanten zijn onderweg, boodschappen aan het doen, gewoon thuis, ergens op visite of gewoon aan het werk. Waar ze ook zijn en wat ze ook doen: ze zijn online op het mobiele web. En ze zijn aan het zoeken. Heel veel zoekopdrachten die leiden naar lokale bedrijven. Want met je mobieltje zoek je in de buurt. Zorg er voor dat zij uw bedrijf kunnen vinden. Met een mobiel-vriendelijke website die werkt bij alle smartphones, iPhones en andere mobieltjes.

Zo'n mobiele website start u binnen 15 minuten.

32% van de consumenten die **mobile search** gebruiken zeggen dat dit meer te gebruiken dan **normale zoekmachines** op hun computer
(Performics, 2011)

Dus nadat u uw mobiele website hebt gemaakt, zorg dan voor de nodige aandacht. Die krijgt u door integratie van niet alleen **Google Maps®**, **Yahoo! Local®**, **Telefoongids®**, **Facebook Places®**, **ThinkLocal®** en **Bing®**.

Uiteraard wilt u ook uw bedrijf opgeven bij de grote en bekende navigatie systemen zoals TomTom in de auto. Koppel vanaf uw bestaande website, zet het op uw visite kaartjes of besticker uw bus of bedrijfsauto.

Denk ook aan branche websites zoals **TripAdvisor.com®**, **Hotels.com** of heeft u een restaurant denk dan aan bijvoorbeeld **Yelp**.

Mobile search is belangrijk voor ieder bedrijf. Of het nu een kapper is of een auto-garage, een makelaar of een tandarts, iedereen is op zoek. Zorg er voor dat ze u vinden!

2. Ontdekken

Als mensen nu op zoek zijn en ze vinden uw website, wat zien ze dan? Heeft u een website die geschikt is voor de meer dan 6000 verschillende toestellen die er zijn? Allemaal een ander merk, systeem, type en browser.

Zorg ervoor dat u de belangrijkste zaken van uw bedrijf direct toont:

- uw adres (met een plattegrond)
- openingstijden
- bedrijfs telefoon nummer
- speciale aanbiedingen
- coupon of waardebon (QR code)

En vergeet natuurlijk niet :

- Facebook en Twitter
- boeken of reserveren
- route planner



Maar het aller belangrijkste is dat uw speciale mobi website werkt! Uw klant kijkt naar uw website op hun mobieltje en beslist of ze bij u stoppen en shoppen.

Als er mobiel gezocht wordt blijkt
**84% van de consumenten op zoek
naar plaatselijke bedrijven.**

Als eerste zoekt men uw
telefoonnummer, dan het adres,
dan de openingstijden.

(Performics, 2011)

3. Betrokken

Als consumenten dan eenmaal uw bedrijf hebben gevonden is het werk nog niet klaar. U moet ze overhalen om uw bedrijf te bezoeken en om wat bij u te kopen. U wilt dus zo snel en gemakkelijk mogelijk contact. Met 1 klik op de knop kunnen ze u bellen, door middel van een 'bel-mij-terug' knop of sociale media zoals twitter en facebook zijn perfecte kansen om contact te krijgen en te behouden.

Handige tools zoals promotie materiaal, kortings-bonnen en aanbiedingen zijn allemaal in te zetten om van de consument een klant te maken.

78% van de smartphone gebruikers gebruikt email op hun mobieltje.
40% gebruikt email via hun mobiel dagelijks. (comScore, 2011)

Er zijn steeds meer Apps die kijken naar de locatie waar u bent of waar u zoekt. Steeds meer mensen gebruiken apps zoals **Facebook Places**[®], **Foursquare**[™] en **Gowalla**. Een perfecte manier om in contact te komen met uw toekomstige klanten. Mensen gebruiken hun mobieltje om uw bedrijf te leren kennen en lezen bijvoorbeeld een beoordeling over uw restaurant voordat ze u bellen om een tafel te reserveren.

Gebruik dan ook op uw OpJeFoon site de Sociale Media opties zoals **Facebook**, **Hypes**, **Twitter** en **LinkedIn** De perfecte manier voor mobiel netwerken.

Social networking is de snelst groeiende manier waarop mensen communiceren. Meer dan 45 miljoen mensen gebruiken **Facebook via mobile**. (comScore, 2011)

4. Cross-Promotie

Om de beste resultaten te krijgen op het internet moet u gebruik maken van cross-promotie. Zo heeft u dus uw winkel of kantoor adres op uw mobiele website staan, heeft u op uw normale website een link naar uw mobiele website en heeft u in uw folders of promotie materiaal een QR code voor een speciale aanbiedingspagina en vice versa.

- Met 1 druk op de knop maakt u speciale buttons op uw mobiele website om bezoekers te leiden naar **Facebook** en om uw te volgen op **Twitter**.
- Gebruik in-store prijslabels om klanten te wijzen op speciale aanbiedingen.
- Cross-promotie van uw mobiele website op alle gedrukte visitekaartjes, flyers, briefpapier, brochures en huisstijl.
- Speciale aanbiedingen alleen voor op de mobiele website.
- Gebruik een QR code (quick response) zoals hier rechts staat. Een QR code is een speciale bar-code die iedereen met een smartphone kan uitlezen.



Zet een QR code in uw folders, advertenties, in uw beurs stand, op visite kaartjes en zorg ervoor dat ze leiden naar een speciale promotie pagina.

Er zijn duizenden momenten waarop u contact heeft met potentiële klanten. Zet uw mobiele website op alle reclame en bedrijfs-uitingen.

5. M-Commerce

Er is de laatste tijd veel te doen over veiligheid. Maar gelukkig weerhoudt dat mensen er niet van om gewoon online te shoppen. Dit heet mobile commerce of kortweg M-Commerce.

Men koopt steeds vaker en steeds meer met de smartphone. Vooral onder de jongeren is het helemaal normaal om mobiel te betalen. Zorg er voor dat uw mobiele website geschikt is voor het ontvangen van mobiele betalingen.

Bijna 25% van alle smartphone bezitter heeft tenminste 1 product **gekocht met hun smartphone**. Bij gebruikers onder de 35, jaar is dat 28%. En bij iPhone gebruikers is het 41%.
(iModerate Research 2011)

Op uw mobiele website moeten dus niet alleen de prijzen staan van uw producten of diensten maar ook de mogelijkheid om deze te kopen en te betalen. Mobile e-commerce is meer dan alleen online kopen, het is ook direct online afrekenen. En dat alles waar je net bent, **on the spot sales**, met je mobieltje.

Accepteer credit cards, bankpassen, iDeal en **PayPal**® daar waar uw klant mee wil betalen. Thuis, bij u in het bedrijf, bij de kiosk, tijdens boodschappen doen, op een beurs, op de markt, altijd en overal.

PayPal® Mobile





Mobiel Simpel Gemaakt

OpJeFoon klein scherm – grote kansen !

Wij helpen uw bedrijf online op het mobiele web, simpel, snel en betaalbaar.

Mobiele Website: OpJeFoon mobiele website oplossingen. Super eenvoudig zelf een (zakelijke) mobiele website maken voor o.a. iPhone, Android, iPad, Blackberry en Windows Phone 7.

65% van uw klanten heeft een mobiele telefoon met internet.

Van die groep vergelijkt **24%** prijzen online en doet research naar uw product.

Uw bedrijf op ieder mobieltje?

80% van de door ons ondervraagde MKB ondernemers denkt dat het hebben van een website voor smartphones zal bijdragen aan meer omzet.

Ultieme Transcoding met heel veel WYSIWYG opties zoals bijvoorbeeld

QR codes, Mobiele Analytics, Facebook en Twitter.

Geschikt voor meer dan 6000 verschillende toestellen!

Surf naar <http://www.OpJeFoon.nl>

En maak vandaag nog een mobiele website!