

Case

Ortho Lent

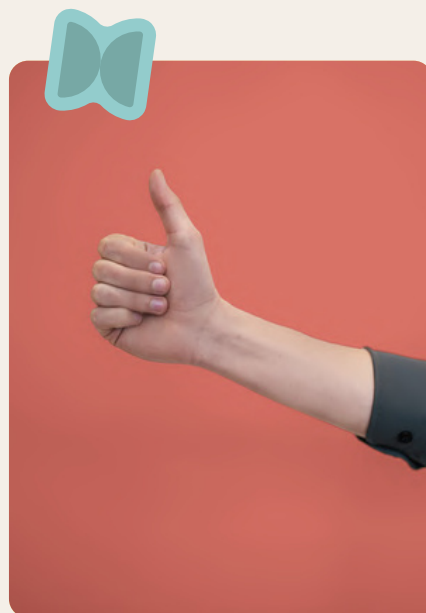
Whitepaper



Hoe we een moderne praktijk
hielpen groeien met een
gebruiksvriendelijke en
vindbare website

coo nverterende resultaten.

Orthodontiepraktijk Lent wilde hoogwaardige orthodontische zorg aanbieden in een moderne, toegankelijke omgeving. Maar er ontbrak nog een professionele, vindbare website die aansloot bij de uitstraling van de praktijk. Ortho Lent schakelde Coo Digital in voor een website die informatief, gebruiksvriendelijk en beter vindbaar zou zijn in Nijmegen en omgeving.



Inhoudsopgave

1

Inventarisatie van de markt

Kick-off over doelen, doelgroep en positionering p. 04

Inzicht in lokale zorgvraag en digitale groeikansen p. 05

2

Zoekwoordenonderzoek & focus

Analyse van zorgbehoefte, zoekintentie en concurrentie p. 06

Zoekwoorden gegroepeerd op informatie- en aanmeldfase p. 06

3

Contentstrategie & website-structuur

Structuur aangebracht met pillar en cluster content p. 07

Landingspagina's geoptimaliseerd op SEO en conversie p. 08

4

Conversiegericht design & techniek

Design en gebruikservaring geoptimaliseerd voor conversie p. 09

Structured data & performance verbeterd p. 09

1

Inventarisatie van de markt

Voordat we begonnen met ontwerpen of bouwen, voerden we een uitgebreide inventarisatie uit. We spraken met Orthodontiepraktijk Lent over de doelen, onderscheidende factoren en doelgroep. Vervolgens brachten we de lokale markt in kaart om te bepalen welke zoekwoorden en informatie belangrijk waren voor zowel nieuwe als bestaande patiënten.





Inzicht in bedrijf en doelen

-  Kick-offsessie over visie, uitstraling en doelgroepen
-  Doelen afgestemd op vindbaarheid en aanmeldingen
-  Wensen rondom het online aanmeldproces geïnventariseerd
-  Praktijkwaarden vertaald naar online uitstraling



Doelgroep scherpstellen

-  Primaire doelgroep: gezinnen met tieners in Nijmegen
-  Typische vragen en twijfels tijdens de oriëntatiefase verzameld
-  Informatiebehoefte gekoppeld aan webstructuur
-  Barrières in het aanmeldproces inzichtelijk gemaakt



Concurrentie en marktpositie bepalen

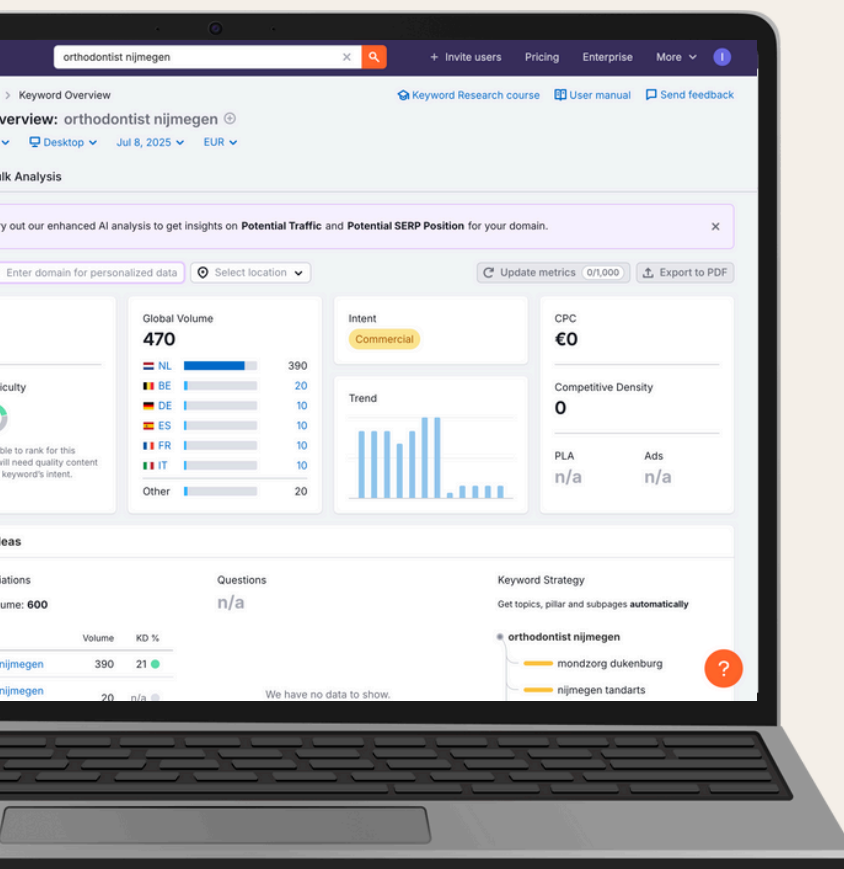
-  Regionale concurrenten vergeleken op SEO en uitstraling
-  Kansrijke zoektermen en zichtbaarheidsgaten geanalyseerd
-  Unieke positionering uitgewerkt voor onderscheidend vermogen
-  Focus aangebracht op lokaal zoekverkeer met relevante intentie

2

Zoekwoorden- onderzoek & focus

In deze fase onderzochten we welke zoektermen écht relevant zijn voor mensen die op zoek zijn naar orthodontie in Nijmegen en omgeving. Niet alleen op basis van zoekvolume, maar op basis van intentie, locatie en relevantie binnen de aanmeldingsfase.

Zo ontstond een gericht zoekwoordencluster dat we gebruikten voor zowel de contentstrategie als de technische opbouw van de website. Hierdoor konden we vanaf de lancering sturen op organisch verkeer dat wérkelijk bijdraagt aan het aantal aanmeldingen.



Ortho Lent

Orthodontist Nijmegen

Ortho Wijchen

Contentstrategie & website-structuur

Een sterke contentstrategie helpt bezoekers niet alleen om de juiste informatie te vinden, maar ook om moeiteloos het aanmeldproces te starten. We brachten structuur aan op basis van zoekvragen van patiënten en ontwikkelden content die logisch is voor zowel zoekmachines als gebruikers. Daarbij gebruikten we pillarpagina's voor hoofdonderwerpen, ondersteunende clusters en een duidelijke interne linkstructuur.



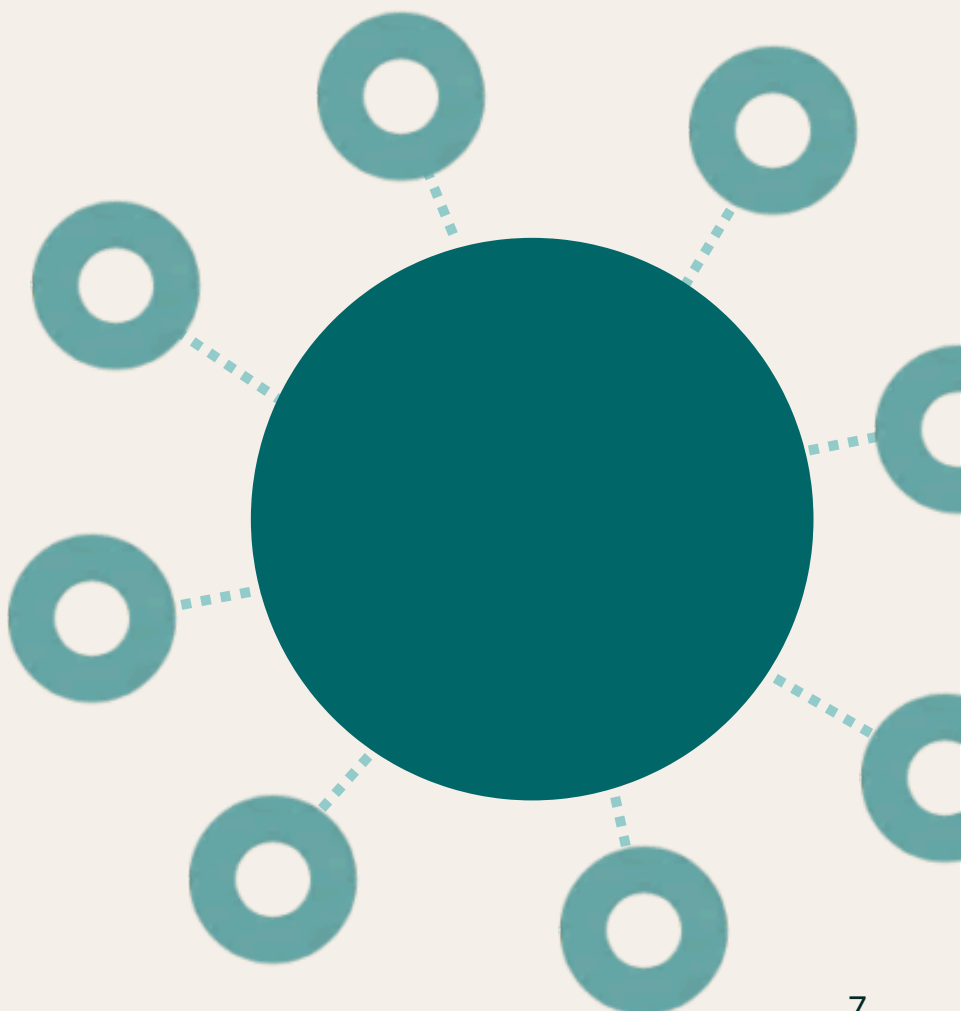
Pillar content



Hyperlinks



Cluster content



Structuur aanbrengen

- Navigatiestructuur opgebouwd rond informatie- en behandelpagina's
- Niet-relevante of dubbele pagina's samengevoegd en opgeschoond
- URL-structuur logisch en SEO-vriendelijk ingericht
- Breadcrumbs toegevoegd voor gebruiksgemak en indexeerbaarheid

Landingspagina's geoptimaliseerd

- Nieuwe pagina's geschreven voor behandelingen en aanmeldinfo
- SEO-copy toegepast met heldere en overtuigende call-to-actions
- Titels en headings afgestemd op zoekintentie en vindbaarheid
- Afbeeldingen voorzien van alt-teksten voor extra context en relevantie

Interne samenhang en SEO-autoriteit

- Interne links gelegd tussen behandelingen, vragen en inschrijven
- Belangrijke pagina's (zoals 'inschrijven' en 'orthodontie Nijmegen') versterkt
- Oude URL's netjes doorgelinkt om SEO-waarde te behouden
- Technische SEO versterkt met geoptimaliseerde sitemap en indexregels



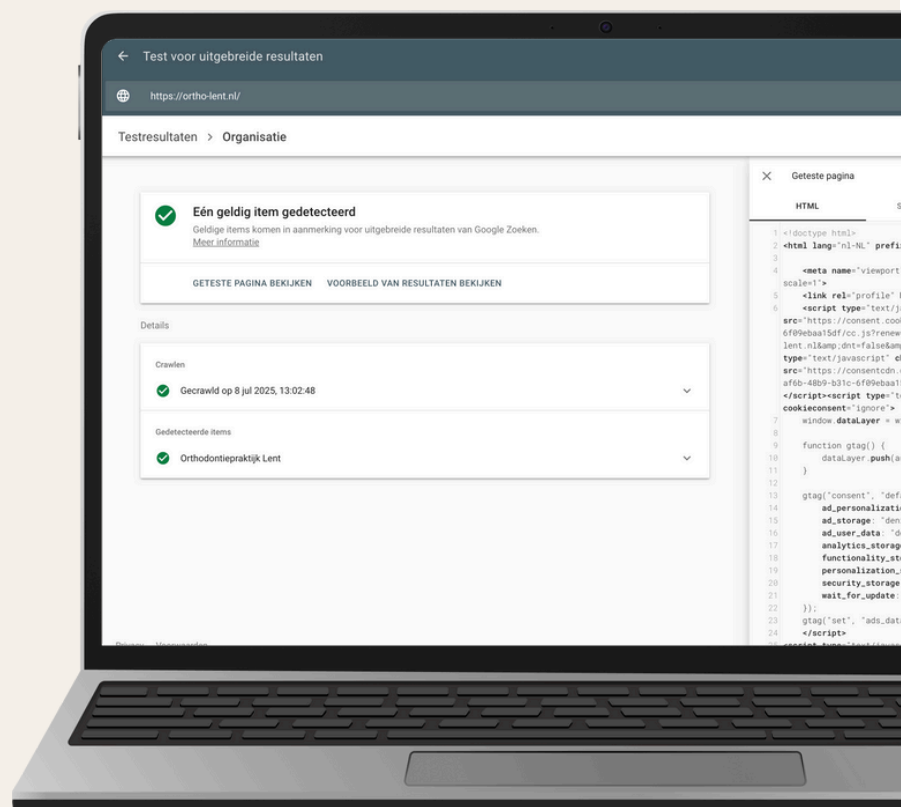
4

Conversiegericht design & techniek

Om aanmeldingen te stimuleren én goed vindbaar te zijn in Google, ontwikkelden we een technisch sterke website met conversie als uitgangspunt. We kozen voor een snelle, schaalbare WordPress-omgeving en optimaliseerden het design voor mobiel gebruik en gebruiksgemak.

Ook onder de motorkap brachten we verbeteringen aan. Denk aan het toevoegen van structured data via RankMath, het optimaliseren van laadsnelheid en het correct inrichten van SEO-technische elementen zoals canonical tags en een sitemap.

Door slimme technische keuzes te combineren met een duidelijke aanmeldflow, konden we zowel gebruikers als zoekmachines optimaal bedienen.





“Dankzij Coo Digital hebben we nu een professionele website die perfect past bij onze praktijk. Patiënten kunnen ons makkelijker vinden en zich eenvoudig aanmelden. Prettige samenwerking en een topresultaat”!



Oliver Lijten
Ortho Lent



+112% meer lokale zichtbaarheid



+74% stijging in aanmeldingen via de website



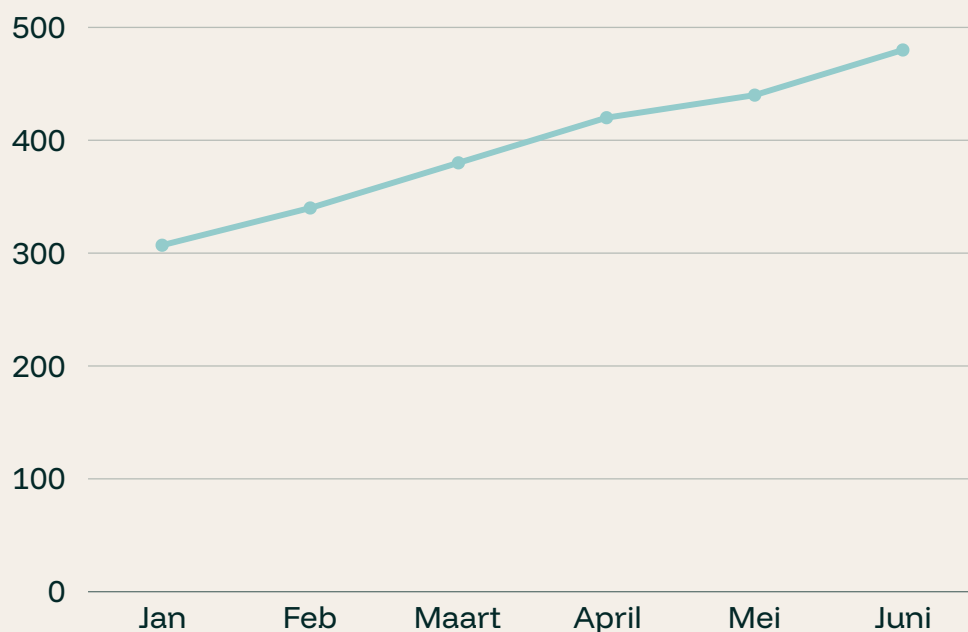
+41% meer verkeer op belangrijke SEO-pagina's

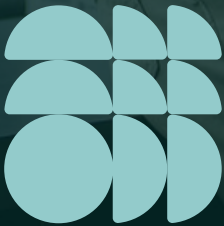


Gemiddeld +37% hogere conversie op mobiele apparaten

Het aantal bezoekers en aanmeldingen via de website groeide snel na de livegang. Dankzij betere vindbaarheid, heldere structuur en slimme content is de site nu een effectief kanaal voor het aantrekken van nieuwe patiënten.

Groei in aantal organische bezoekers



Meer  grip
 op je 
marketing.