

booming



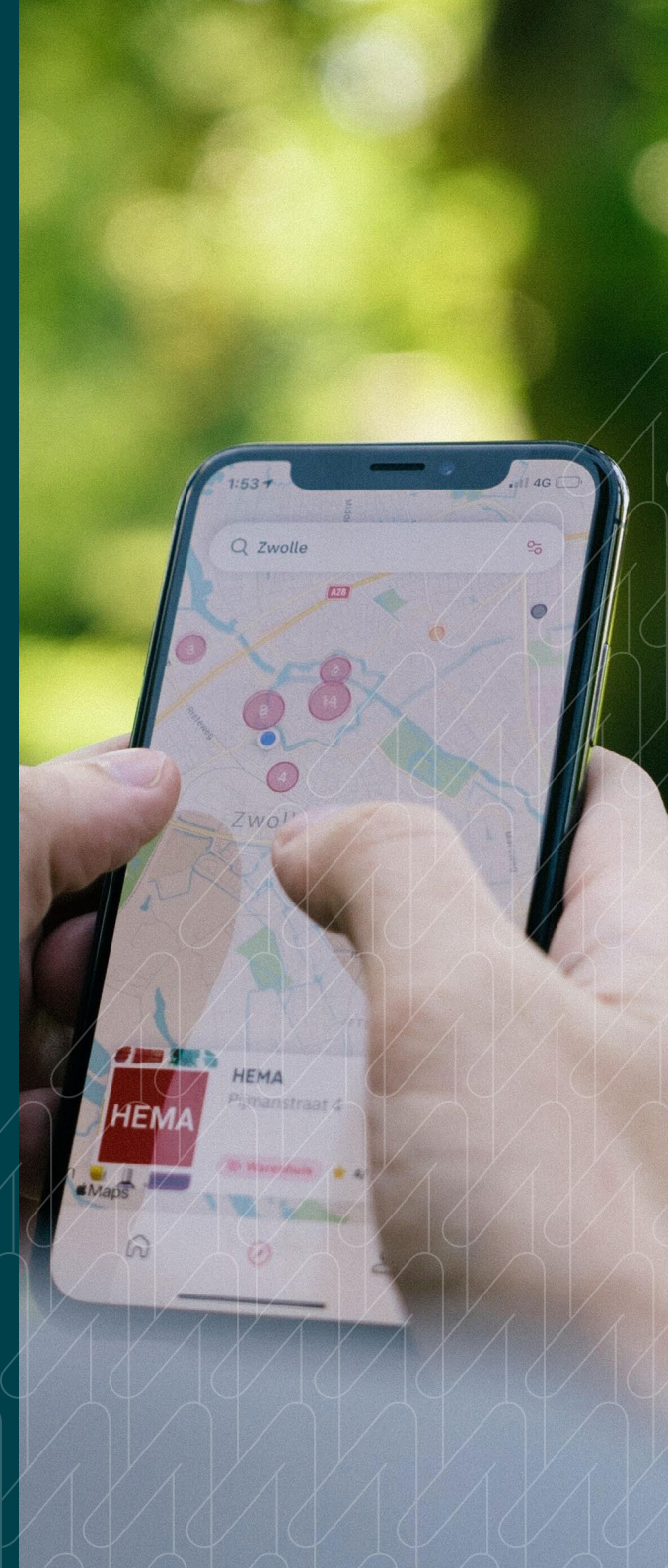
# 2020 Local SEO Benchmark Report

**Dit is waar Nederlandse retailers  
staan met Local SEO**

## OPVALLEND

- Ongeveer **75% van alle business listings** is niet correct of onvolledig
- Minder dan **26% van de retailketens** heeft ooit een Google My Business-post geplaatst
- **92% beantwoordt niet tot nauwelijks** reviews en vragen van klanten

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande toestemming van de uitgever worden gedeeld of openbaar gemaakt.



## INTRODUCTIE

### Waarom deze benchmark?

Local search wordt steeds belangrijker. Het aantal ‘in de buurt’-zoekopdrachten is 350x groter geworden in de afgelopen 10 jaar. Steeds meer potentiële klanten gebruiken navigatie-apps. Google Maps is zelfs een van de meest gebruikte apps ter wereld.

Uit cijfers van Google\* blijkt dat 76% van de mensen die op hun smartphone iets lokaal zoeken, de locatie binnen 1 dag bezoekt en 28% van deze lokale zoekopdrachten resulteert in een aankoop.

### Voorbeelden van lokale zoektermen zijn:

- supermarkt
- bouwmarkt in de buurt
- groente kopen

Elke zoekterm waar een Google Maps resultaat wordt getoond heeft een lokale zoekintentie.

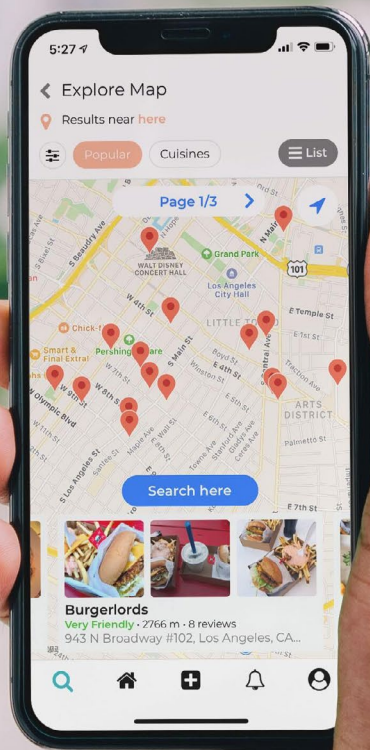
We lopen in Nederland achter op de VS als het gaat om lokale zoekmachine optimalisatie. En dat terwijl het aantal vertoningen van Google Maps resultaten alleen maar

toeneemt. Dit betekent dat er nog enorm veel kansen liggen op gebied van Local SEO.

In het **2020 Local SEO Benchmark Rapport** nemen we de proef op de som en analyseren we hoe Nederlandse retailsector ervoor staat. Doen we het echt zo slecht? Welke branches zijn de voorlopers? En waar liggen de meeste kansen? Op basis van de gegevens van 1200 winkels verspreid door Nederland geven we in deze benchmark inzicht in hoe we ervoor staat op gebied van Local SEO.

Waarom alleen retail? Local SEO is natuurlijk relevant voor meer dan alleen retailketens. Ook andere sectoren met fysieke locaties en kleine ondernemers kunnen profiteren van lokale zoekmachine optimalisatie.

Omdat het geen wedstrijd is, rapporteren we in deze benchmark alleen de resultaten per branche. Wil je de precieze uitkomsten en adviezen van jouw keten weten? Of is jouw keten nog niet meegenomen en wil je weten hoe jij ervoor staat? **Vraag dan jouw local SEO scan aan** en geef aan dat je jouw resultaten wilt bespreken.



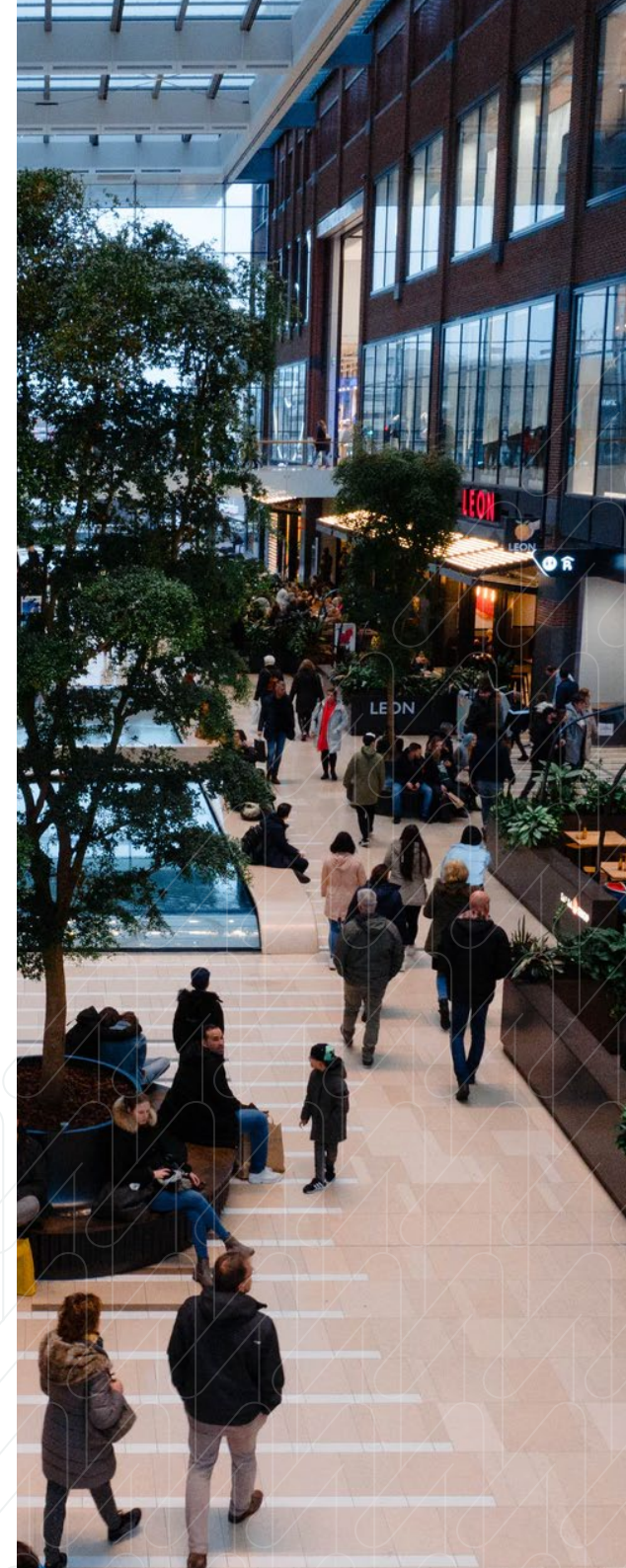
## Over de auteur

Clarissa is dé specialist van Booming – één van de top 15 digital marketing agencies volgens Emerce – als het gaat om Local SEO voor organisaties met tientallen tot honderden locaties, zowel nationaal als internationaal. Ze heeft gewerkt met merken als Hunkemöller, Primera, HP, Trubendorffer en Van der Valk in onder andere het Verenigd Koninkrijk, België, Duitsland, Spanje, Portugal, Italië en Mexico. En heeft in de tussentijd de allereerste 1-daagse Local SEO training van Nederland opgezet.



## INHOUD

Waarom deze benchmark?	2
Over de auteur?	3
Zo hebben we het aangepakt	5
Gerepresenteerde regio's	6
Gerepresenteerde branches	7
Retailketens in 6 grote branches	8
Zichtbaarheid	
Lokaal vertoningsaandeel voor producttermen is minder dan 29%	9
Top 5 opvallende lokale zoektermen per categorie	10
GMB Optimalisatie	
Ongeveer 75% van alle business listings is niet tot nauwelijks geoptimaliseerd	11
Reputatiemanagement	
Meer dan 92% beantwoordt niet tot nauwelijks reviews en vragen	12
Conclusie	
Local SEO is een enorme kans voor retailers	13
Zo integreer je Local SEO binnen je organisatie	14
Weten hoe jouw organisatie ervoor staat?	15
Over Booming	15



## AANPAK

### Zo hebben we het aangepakt

We hebben voor de benchmark een steekproef genomen van 30 bekende retailketens binnen 6 verschillende branches in 5 grote steden verspreid door Nederland. In totaal zijn de gegevens van 1200 winkels bekeken en geanalyseerd. We hebben gekeken naar branches waar op basis van onze eigen inzichten en ervaring kansen zijn op gebied van local SEO, hoewel dit uiteindelijk voor elke branche geldt. We hebben daarin een steekproef gemaakt, om een beeld te krijgen van hoe Nederlandse retailketens ervoor staan. We zijn ons ervan bewust dat dit lang niet alle branches, steden en ketens dekt. Deze benchmark kun je daarom zien als een steekproef en kan afwijken van de werkelijkheid.

Van de locaties in de benchmark hebben we een analyse gemaakt op basis van de data die openbaar beschikbaar is, waaronder de data die in de GMB-profielen (Google Maps) zichtbaar is. We hebben dus geen inzicht gehad in de data van de ketens zelf. De ketens hebben niet aan dit onderzoek meegewerkt.

### We analyseren de branches op 3 belangrijke pijlers waaraan we score hebben gegeven:

1. Vertoningsaandeel binnen de lokale zoekresultaten
2. Optimalisatie van GMB-profiel
3. Reputatiemanagement

GMB-optimalisatie en reputatiemanagement zijn enkele van de basisfactoren die van invloed zijn op local SEO, maar nog niet alle. Voor een volledige lokale SEO strategie zijn er meer factoren waar rekening mee gehouden moet worden, wel geeft dit een beeld van waar de ketens in Nederland staan en waar verbetering mogelijk is.

Mis je een onderdeel of branche of heb je vragen of aanvullingen op onze bevindingen? Neem dan contact met ons op via [info@booming.nl](mailto:info@booming.nl).

## REPRESENTATIE

### Gerepresenteerde regio's

- Amsterdam
- Rotterdam
- Utrecht
- Eindhoven
- Maastricht
- Groningen



## REPRESENTATIE

### Gerepresenteerde branches

Winkels van retail merken binnen 6 branches:



Supermarkten



Drogisterij/Parfumerie



Consumentenelektronica



Doe-het-zelf



Boeken en kantoorbenodigdheden



Sportartikelen

**Totaal aantal winkels in de benchmark:** 1.200

## OVERZICHT KETENS

### Retailketens in 6 grote branches



“



Is jouw retailketen niet meegenomen in deze benchmark? Natuurlijk laat ik de kansen voor jouw specifieke situatie graag zien in een 1-op-1 gesprek. **Vraag jouw local SEO scan aan** en ik licht de uitkomsten voor jouw organisatie het persoonlijk aan je toe.

Clarissa, Booming

”

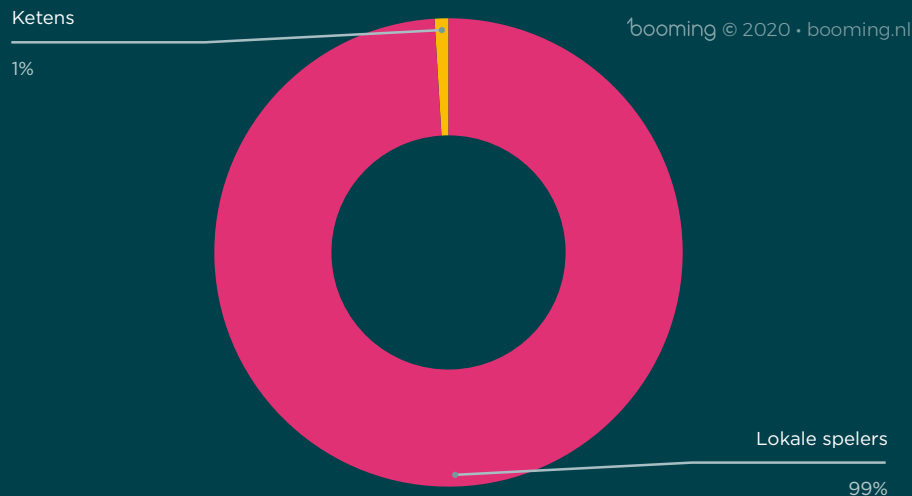


### Lokaal vertoningsaandeel voor producttermen is minder dan 29%

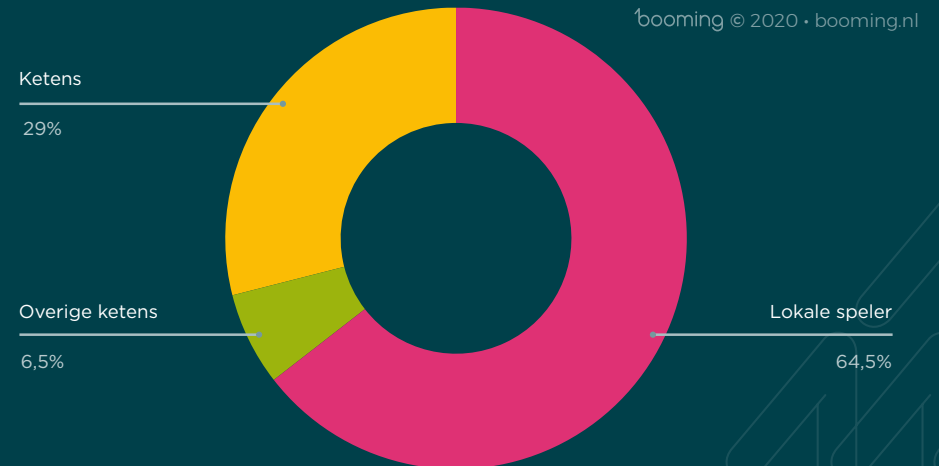
We hebben dit gecontroleerd voor een top 10 met lokale zoektermen met gezamenlijk een hoog zoekvolumeaandeel per branche, waarbij is gekeken naar de locaties die vertoond worden binnen de top 20 resultaten in 5 grote steden. Dit is een steekproef van een aandeel het totale zoekvolume potentieel per branche, waar nog enorm veel kansen liggen die hierin niet zijn meegenomen.

Voor services worden ketens het minst vertoond.

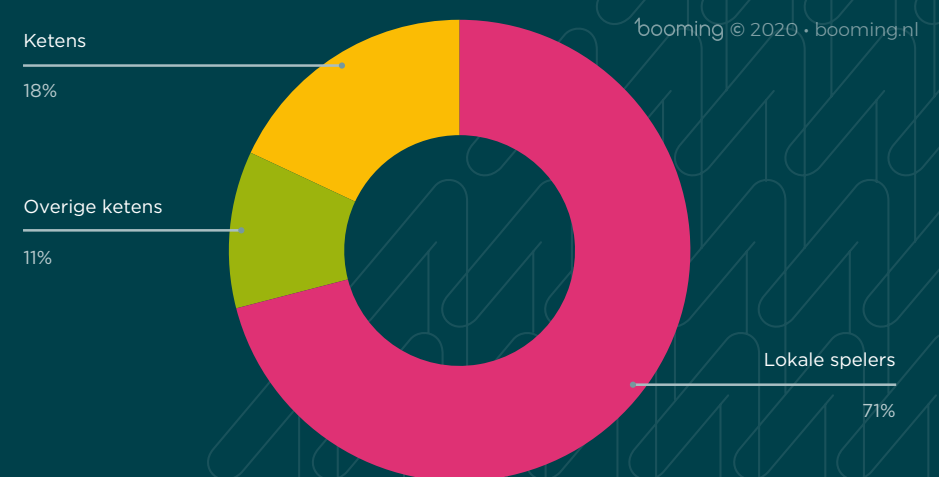
Vertoningsaandeel servicetermen ketens vs lokale spelers



Vertoningsaandeel winkeltermen ketens vs lokale spelers



Vertoningsaandeel producttermen ketens vs lokale spelers



## Top 5 opvallende lokale zoektermen per categorie

We hebben in onze analyse een selectie van zoektermen meegenomen. Hiernaast een aantal opvallende zoektermen waar de meeste ketens nog nauwelijks bij vertoond worden.

### OPMERKING

Dit is slechts een kleine greep uit het totale potentieel wat er ligt. Alleen al tijdens deze analyse hebben we voor de 6 branches een zoekvolumepotentieel ontdekt van ongeveer 5 miljoen zoekopdrachten per maand waar lokale resultaten worden vertoond. Dat zijn dus ongeveer 60 miljoen potentiële klanten in een jaar. Ook binnen jouw specifieke markt en branche is voldoende potentieel te ontdekken.

### Winkeltermen

Zoekterm	Gem. maandelijks zoekvolume
bakker	60,500
sanitairwinkel	22,200
verfwinkel	18,100
computerwinkel	9,900
watersportwinkel	5,400

<sup>1</sup>booming © 2020 • booming.nl

### Servicetermen

Zoekterm	Gem. maandelijks zoekvolume
auto overschrijven	18,100
stomerij	12,100
pasfoto	9,900
scherm reparatie	3,600
gereedschap verhuur	1,000

<sup>1</sup>booming © 2020 • booming.nl

### Producttermen

Zoekterm	Gem. maandelijks zoekvolume
behang	74,000
telefoonhoesjes	74,000
voetbalschoenen	49,500
gereedschap	27,100
parfum	22,200

<sup>1</sup>booming © 2020 • booming.nl

## GMB OPTIMALISATIE

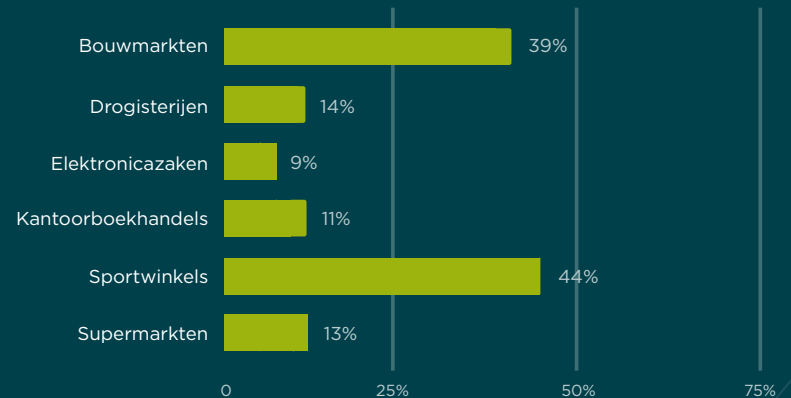
### Ongeveer 75% van alle business listings is niet tot nauwelijks geoptimaliseerd\*

- Slechts 26% heeft ooit een GMB post geplaatst
- 35% heeft een omschrijving geplaatst, waarvan 13% langer is dan 350 tekens
- Q&A en 360° foto worden nooit gebruikt

#### OPVALLEND

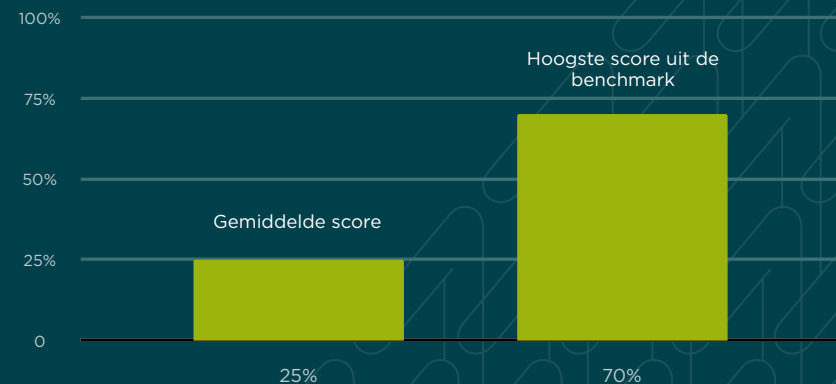
- GMB profielen worden **niet consequent ingevuld**. Vaak heeft elke locatie van een keten zijn GMB in eigen beheer, met als gevolg verschillen in content en aanpak.

### GMB-optimalisatie score per branche



booming © 2020 • booming.nl

### GMB-optimalisatie score hoogste vs gemiddelde



booming © 2020 • booming.nl

### Meer dan 92% beantwoordt niet tot nauwelijks reviews en vragen

Het gebruik van Google Maps voor het plaatsen en lezen van reviews is hoog. Ondanks het hoge gebruik door potentiële klanten, wordt door het grootste deel van de ketens niet tot nauwelijks gereageerd op zowel positieve als negatieve reviews.

- Een gemiddelde listing heeft **400+ reviews**
- Vragen van klanten worden nooit beantwoord

#### OPVALLEND

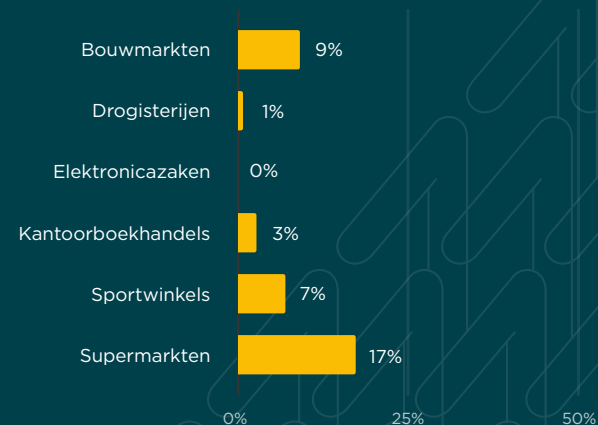
- Kantoorboekhandels hebben vaak meerdere kleine locaties met minder reviews, terwijl bouwmarkten en elektronicazaken vaak kleinere aantallen grote locaties hebben met een groot aantal reviews
- Het hoogst geziene aantal bij een locatie is 13.331 reviews en 220 vragen.

Gemiddelde aantal reviews per branche per locatie



<sup>1</sup>booming © 2020 • booming.nl

Aantal vestigingen dat reageert op reviews



<sup>1</sup>booming © 2020 • booming.nl



## CONCLUSIE & IMPLEMENTATIE

### Local SEO is een enorme kans voor retailers

De conclusie is: **Op alle vlakken is nog voldoende te winnen voor de Nederlandse retailketens.**

Het blijkt dat ketens **nauwelijks zichtbaar** zijn voor product- en servicegerelateerde termen. Het lokale vertoningsaandeel voor producttermen is 29% en voor servicetermen slechts 1%. Hier leggen ketens het dus regelmatig af tegenover kleinere lokale spelers.

En áls ze dan vertoond worden is de presentatie meestal niet optimaal. Het meest opvallende is dat zo'n 75% van de listings **niet tot nauwelijks geoptimaliseerd** is.

Slechts 26% van de ketens heeft ooit een GMB-post geplaatst en er zijn er nog minder die hier consistent gebruik van maken. En dat terwijl het een **gratis mogelijkheid** is om te adverteren.

Ook qua reputatiemanagement zijn er kansen. Klanten gebruiken lokale listings actief en toch wordt nog **weinig gereageerd** op hun reviews en vragen.



## CONCLUSIE & IMPLEMENTATIE

### Zo integreer je Local SEO binnen je organisatie

Wat we in de praktijk hebben gezien is dat ketens zich vaak nog **niet bewust zijn** van de kansen. Ze realiseren zich niet dat je met een gedegen Local SEO strategie direct kan bijdragen aan je zichtbaarheid, autoriteit, winkelbezoek en verkopen in de winkel.

En als ze het zich wel realiseren, lopen ze vaak tegen organisatorische of technische obstakels aan.

Het is essentieel dat je een **duidelijk proces** hebt en daarin de specifieke stappen en de daarbij behorende eisen in kaart brengt.

Inmiddels hebben we dankzij nationale en internationale cases met organisaties met tientallen tot honderden locaties geleerd wat er exact nodig is om Local SEO uit te rollen binnen je organisatie.

Het Local SEO proces kun je verdelen in 4 grove stappen, en delen we met je om jou op weg te helpen:



Booming Local SEO Timeline



## Weten hoe jouw organisatie ervoor staat met Local SEO?

- ✓ Ontdek hoe jouw organisatie ervoor staat met Local SEO
- ✓ Een 1-op-1 gesprek om de resultaten te bespreken
- ✓ Advies voor een gerichte Local SEO strategie

Vraag jouw Local SEO scan aan

✉ [clarissa@booming.nl](mailto:clarissa@booming.nl)



## Over Booming

Digital marketing uitdagingen oplossen, daar houden wij van. Booming is sinds 2013 jouw online marketing bureau voor oa. SEO, SEA, CRO, Affiliate Marketing en Local SEO. Met een team van performancegedreven digitale strebers, halen wij voor onze klanten het maximale eruit wat er in zit. Wij doen dit al voor merken als Van der Valk, HP, JBL, Conrad en TUI. Wij zorgen voor de juiste oplossing bij jouw digitale uitdaging. Booming up your business.

**booming**  
up your business







Er zijn een aantal retailketens en branches geselecteerd en meegenomen in de benchmark.  
De lijst en ons scoremodel is volledig onafhankelijk tot stand gekomen. We zijn niet verantwoordelijk voor eventuele onjuistheden.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande toestemming van de uitgever worden gedeeld of openbaar gemaakt.