GRATIS STRATEGIE + CHECKLIST

# WORD DÉ LOCAL HERO

Zo word je gevonden in je hele werkgebied, en niet alleen in je eigen dorp.

- 4 kernpunten
- 10 minuten lezen
- Checklist met 20 punten

Voor **vakmensen en dienstverleners in de Achterhoek** die goed werk leveren, maar merken dat het werk vooral uit hun eigen plaats komt.

# BEKEND IN JE DORP, ONZICHTBAAR DAARBUITEN

Iedereen in je eigen plaats weet je te vinden. Via via, je bus voor de deur, je naam op het hek. Maar het dorp verderop zoekt net zo goed een vakman. Alleen typen ze die vraag in Google, en daar sta jij niet.

Dat is geen kleine groep. We hebben het nagerekend voor vier vakken. Bij drie van de vier zoeken mensen elders in de Achterhoek vaker naar een vakman dan in Doetinchem zelf.

### ZOEKOPDRACHTEN PER MAAND: VAK PLUS PLAATSNAAM

| VAK | IN DOETINCHEM | ELDERS IN DE ACHTERHOEK |
|---|---|---|
| **Schilder** | **140** | **430** |
| Loodgieter | **210** | **290** |
| Hovenier | **140** | **290** |
| Dakdekker | **320** | **270** |

Bron: Google Ads Keyword Planner, landelijk gemeten, gemiddeld per maand van oktober 2025 tot en met september 2026. "Elders in de Achterhoek" is per vak de som van plaatsen als Winterswijk, Aalten, Didam, Lichtenvoorde, Zelhem, Groenlo, Varsseveld en Wehl. Alleen vak plus plaatsnaam; varianten met "kosten", "offerte" of "in de buurt" komen er nog bij.

### DIT LEES JE IN DEZE GIDS

**01 CHECK WAAR JE NU ECHT GEVONDEN WORDT**
Een test van vijf minuten die je vandaag nog doet.

**02 MAAK JE BEDRIJFSPROFIEL EEN ETALAGE**
Het kaartje met drie bedrijven, en hoe je erin komt.

**03 GEEF ELK DORP EEN EIGEN PAGINA**
Wat erop moet, en waarom kopiëren averechts werkt.

**04 VUL DE GATEN MET ADVERTENTIES**
Snel zichtbaar waar je zonder advertenties nog niet staat.

Tip: pak er een pen bij. Achterin staat een checklist van 20 punten waarmee je in tien minuten weet waar jij staat.

# DE EERSTE TWEE KERNPUNTEN

## 01 CHECK WAAR JE NU ECHT GEVONDEN WORDT

Google laat iedereen een andere uitslag zien, afhankelijk van waar je zoekt. Jij ziet jezelf bovenaan omdat je om de hoek zit. Iemand tien kilometer verderop ziet een heel ander rijtje, en daar beslist hij in een paar seconden wie hij belt.

### ZELF CHECKEN

- Open een incognitovenster op je telefoon.
- Kijk naar het kaartje met drie bedrijven en de eerste vijf resultaten eronder.
- Zoek op je vak plus een dorp waar je graag werkt, bijvoorbeeld "schilder Aalten".
- Doe dit voor vijf dorpen en tel hoe vaak je erbij staat.

### HIER WORDT HET LASTIG

Een eerlijk beeld krijg je pas als je meet vanaf meerdere plekken tegelijk, per dorp en per zoekterm. Je telefoon kijkt namelijk mee waar jij bent. Met de hand is dat al snel een middag per maand.

## 02 MAAK JE BEDRIJFSPROFIEL EEN ETALAGE

Bij een zoekopdracht met een plaatsnaam laat Google eerst een kaartje met drie bedrijven zien. Daar klikken de meeste mensen. Wie in dat rijtje staat, hangt vooral af van je Google Bedrijfsprofiel: hoe volledig het is, hoe actief, en wat klanten erover zeggen.

### ZELF CHECKEN

- Klopt je hoofdcategorie precies, en heb je extra categorieën toegevoegd?
- Heb je minstens tien eigen foto's van echte klussen?
- Staan al je diensten erin, met een korte uitleg?
- Kreeg je het afgelopen halfjaar nieuwe reviews, en reageer je op elke review?

### HIER WORDT HET LASTIG

Het werkgebied dat je instelt, helpt nauwelijks om buiten je eigen adres te scoren. Daarvoor heb je signalen nodig die Google per plaats oppikt: reviews met een plaatsnaam erin, pagina's per plaats en vermeldingen op andere sites.

# KERNPUNT DRIE EN VIER

## 03 GEEF ELK DORP EEN EIGEN PAGINA

Google zoekt bij "hovenier Aalten" een pagina die over een hovenier in Aalten gaat. Heb je alleen een homepage, dan wint degene met een pagina over Aalten. Ook als jij er vaker werkt.

Wat erop hoort: een klus die je daar deed met foto's, een review van een klant uit die plaats, wat je er doet en hoe snel je er bent.

### ZELF CHECKEN

- Heb je per dienst een eigen pagina?
- Heb je een pagina voor de vijf plaatsen waar je het liefst werkt?
- Staan er echte projecten en foto's op, of alleen algemene tekst?
- Linkt je homepage naar die pagina's?

### HIER WORDT HET LASTIG

Tien keer dezelfde tekst met een andere plaatsnaam ziet Google als kopie, en dan laat het de meeste van die pagina's links liggen. Elke pagina moet echt anders zijn, en de volgorde van plaatsen bepaalt hoe snel je resultaat ziet.

---

## 04 VUL DE GATEN MET ADVERTENTIES

Gevonden worden zonder te betalen kost maanden. Met Google Ads ben je binnen een paar dagen zichtbaar in de dorpen waar je nog niet gevonden wordt. Met Meta laat je je werk zien aan mensen in een straal om je heen, nog voordat ze gaan zoeken.

### ZELF CHECKEN

- Weet je wat een gemiddelde klus je oplevert?
- Weet je uit welke plaatsen je aanvragen komen?
- Meet je telefoontjes, WhatsApp en formulieren apart?
- Sluit je zoektermen uit waar je niets mee kunt?

### HIER WORDT HET LASTIG

Zonder goede meting en uitsluitingen betaal je vooral voor kliks van mensen die nooit klant worden. Bij zelf ingestelde accounts gaat daar vaak een flink deel van het budget naartoe.

PAK EEN PEN

# DE LOCAL HERO CHECKLIST

### GEVONDEN WORDEN

- [ ] Ik sta in het kaartje bij mijn vak plus mijn eigen plaats.
- [ ] Ik sta in het kaartje in minstens drie dorpen om me heen.
- [ ] Ik sta op de eerste pagina bij mijn belangrijkste dienst plus plaats.
- [ ] Ik weet op welke vijf zoektermen ik gevonden wil worden.
- [ ] Ik heb het afgelopen kwartaal mijn posities gecheckt.

### GOOGLE BEDRIJFSPROFIEL

- [ ] Mijn hoofdcategorie en extra categorieën kloppen.
- [ ] Al mijn diensten staan erin, met uitleg.
- [ ] Ik heb minstens tien eigen foto's van echte klussen.
- [ ] Ik krijg elke maand minstens één nieuwe review.
- [ ] Ik reageer op elke review, ook op de kritische.
- [ ] Naam, adres en telefoonnummer zijn overal precies hetzelfde.

### WEBSITE

- [ ] Elke dienst heeft een eigen pagina.
- [ ] Mijn vijf belangrijkste plaatsen hebben een eigen, unieke pagina.
- [ ] Op die pagina's staan echte projecten met foto's.
- [ ] Telefoonnummer en WhatsApp staan op mobiel direct in beeld.
- [ ] Mijn site laadt op mijn telefoon binnen drie seconden.

### ADVERTENTIES EN METING

- [ ] Ik weet hoeveel aanvragen er per maand binnenkomen, en waarvandaan.
- [ ] Telefoontjes, WhatsApp en formulieren worden apart gemeten.
- [ ] Ik weet wat een klant me gemiddeld oplevert.
- [ ] Mijn advertenties zijn beperkt tot mijn werkgebied.

**16 TOT 20**

Jij bent al een local hero. Houd het vast, want je concurrent zit niet stil.

**9 TOT 15**

De basis staat, maar je laat werk liggen in de dorpen om je heen.

**0 TOT 8**

Je draait vooral op mond-tot-mond. Daar ligt je grootste kans.

# ZELF DOEN, OF SAMEN?

Alles in deze gids kun je zelf. Eerlijk is eerlijk: het kost tijd die je liever in je vak steekt. Wij doen dit elke dag voor vakmensen in de Achterhoek, en die zitten daardoor periodes vol.

Ondernemers als VOS Dakprojecten, IBJ Montage, Installatietechniek Achterhoek en Airco Gelderland werken al met de online boeren van Adfarm.

**01**

### GRATIS GROEISCAN

We kijken per dorp waar je nu staat en waar het werk ligt. Je krijgt een eerlijk beeld, ook als het meevalt. Kost niks, en je zit nergens aan vast.

**02**

### GROEIRAPPORT

Je krijgt de kansen op een rij, gericht op jouw werkgebied: welke plaatsen eerst, welke pagina's en welke kanalen.

**03**

### ZAAIEN, GROEIEN, OOGSTEN

Wij richten je kanalen in en sturen elke maand bij op de cijfers. Eén vast maandbedrag, maandelijks opzegbaar. Jij doet je vak.

## KOM EENS EEN BAKKIE DOEN

We bellen je de komende dagen even om te horen of je er iets mee kon. Je hebt dan gewoon Sem of Bram aan de lijn, geen accountmanager ertussen. Liever zelf het initiatief? Bel of app ons, of loop binnen aan de Havenstraat in Doetinchem.

**BELLEN OF APPEN**
06 444 734 33

**MAIL**
info@adfarm.nl

**WEBSITE**
adfarm.nl

- Maandelijks opzegbaar
- Vakmensen in de hele Achterhoek
- De online boeren uit Doetinchem

**ADFARM B.V.**

Havenstraat 13 D04
7005 AG Doetinchem

**Bellen of appen** 06 444 734 33
**Mail** info@adfarm.nl

adfarm.nl
KvK 42179765