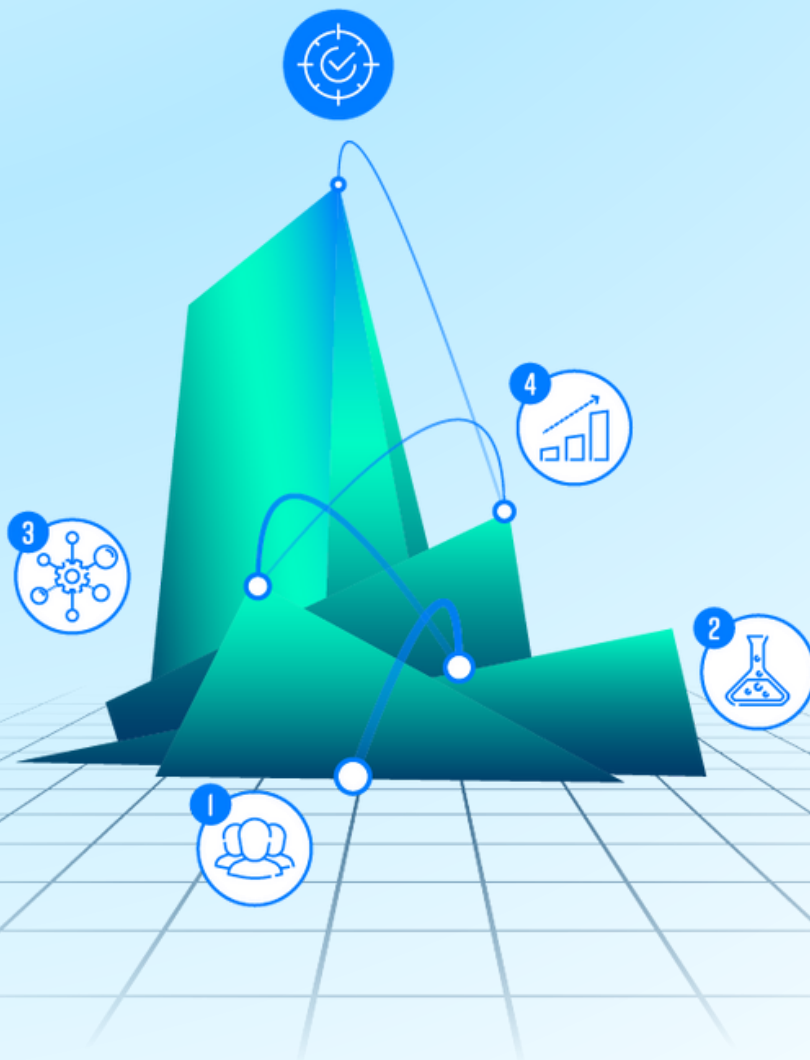




LOKALE SEO CHECKLIST 2026



INHOUDSOPGAVE



Inleiding



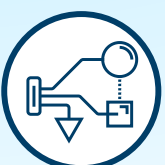
Werkwijze PEAK



1. Noteer je NAT gegevens



2. Optimaliseer Google My Business



3. Vergeet Bing, Apple en andere kanalen niet



4. Optimaliseer je website



5. Doe een lokaal zoekwoorden-onderzoek



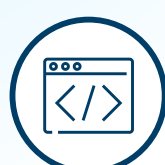
6. Gebruik lokale landingspagina's



7. Verkrijg lokale backlinks



8. Breng je online bedrijfsvermelding -en op orde



9. Gebruik local business schema markup



Over PEAK

INLEIDING

WAAR IS SEO GOED VOOR?

Lokale SEO verbetert de online vindbaarheid van jouw bedrijf in de buurt.

Wist jij dat bijna de helft van alle zoekopdrachten lokaal gericht zijn? Toch heeft 56% van alle bedrijven nog niet eens een Google Mijn Bedrijf pagina opgezet. Door lokale zoekmachine optimalisatie te gebruiken, kan jij je onderscheiden van de concurrentie.

Lokaal gevonden worden wordt steeds belangrijker en er is grote winst te behalen met een paar simpele stappen. Lees daarom zeker [ons artikel](#) met alle tips and tricks om jouw lokale vindbaarheid te verbeteren.

DE WERKWIJZE VAN PEAK

Online marketing is als het beklimmen van een berg. Wij zijn jouw betrouwbare en gedreven gids tijdens je klim en nemen je mee naar de top in drie duidelijke fases. Op de volgende pagina lichten we deze fases stap voor stap toe.



FASE: 1

EEN ROUTE UITSTIPPELEN

In de eerste fase onderzoeken we de online kansen in jouw markt. Welke obstakels komen we onderweg tegen, en via welke kanalen kunnen we klimmen? We bespreken samen waar jouw mogelijkheden liggen voor groei. Voor elk kanaal bepalen we de belangrijkste KPI's om op te focussen. En we stellen een concreet jaarplan op met targets voor elke maand. Zo maken we onze doelen tastbaar en stippelen we de ideale route uit voor jouw bedrijf.

- ✓ Kick-off en kennismaking
- ✓ Data analyse
- ✓ Online verkeer audits
- ✓ Doelstellingen & KPI's formuleren
- ✓ Voorstel fase 2 & 3



FASE: 2

EEN SOLIDE BASIS

Voor de uitvoering van ons jaarplan maken we in de tweede fase alle doelen meetbaar en zetten we de campagnes op. We bepalen een startpunt, ook wel basecamp genoemd, en installeren de juiste tools voor onderweg. Hiermee zijn we helemaal voorbereid, en klaar zijn om te gaan klimmen.

- ✓ Resultaten (KPI's) & Funnels meetbaar maken
- ✓ Online marketing tools inrichten en implementeren
- ✓ Advertentieaccounts opzetten en inrichten
- ✓ Implementeren online marketing strategie
- ✓ Real-time dashboards ontwikkelen



FASE: 3

EN NU KLIMMEN

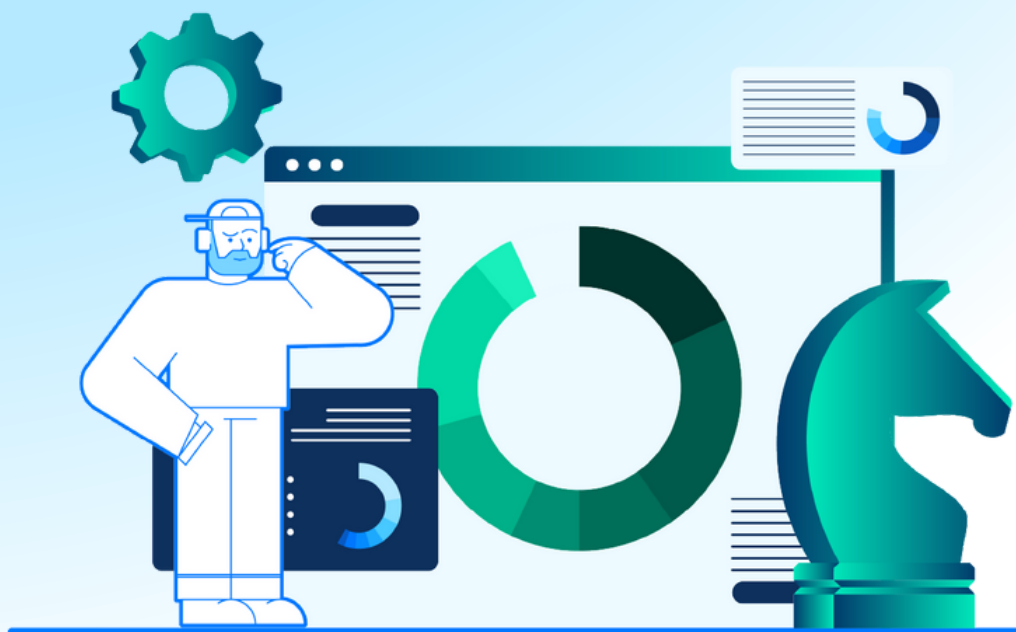
In de laatste fase focussen we volledig op meetbare groei. We rapporteren maandelijks op de vastgestelde doelen, onze afgeronde actiepunten, en de planning voor de maand erna. We sturen de route bij, door KPI's te herzien of targets aan te scherpen, en kijken per kwartaal opnieuw naar de strategie. Zo blijven we flexibel en spelen we proactief in op nieuwe kansen en mogelijkheden voor groei.

- ✓ Periodiek rapportage en overleg
- ✓ Beheren & Optimaliseren online marketing campagnes
- ✓ Continu gericht op het behalen van doelstellingen & KPI's
- ✓ Betrokken advies voor groei en progressie
- ✓ Altijd bereikbaar voor online marketing vraagstukken



LOKALE SEO CHECKLIST

Verder in dit document vind je onze checklist om de lokale vindbaarheid van jouw bedrijf te verbeteren. Hiermee richt je je op het verleiden van potentiële klanten in de regio om jouw website te bezoeken. Wil je weten hoe jouw bedrijf geoptimaliseerd kan worden voor meer relevant online verkeer? Vraag dan een gratis quickscan aan.



1. Noteer je NAT gegevens

NAT staat voor naam, adres en telefoonnummer.

Zorg ervoor dat je NAT gegevens overal correct en op dezelfde manier vermeld worden. Noteer deze op een aparte plek, zoals de footer van je website, en zorg dat je vervolgens altijd dezelfde gegevens gebruikt als je deze ergens anders in moet vullen.



NAT gegevens noteren

Bedrijfsnaam genoteerd.

☐

Adres genoteerd.

☐

Telefoonnummer genoteerd.

☐

E-mail genoteerd.

☐

Website genoteerd.

☐

2. Optimaliseer Google My Business

Een Google Mijn Bedrijf account is gratis en biedt jou de mogelijkheid om beter vindbaar te zijn in Google. Hiernaast kan je op een betrouwbare manier standaardinformatie over jouw bedrijf delen met de consument.



Google My Business opzetten

Google My Business account aangemaakt. https://www.google.com/intl/nl_nl/business/

☐

Google My Business optimaliseren

NAT gegevens ingevuld.

☐

Openingstijden ingevuld.

☐

Foto's toegevoegd.

☐

Producten en diensten toegevoegd.

☐

Blogberichten, evenementen en aanbiedingen gedeeld.

☐

Reviews gevraagd aan klanten.

☐

Gereageerd op reviews.

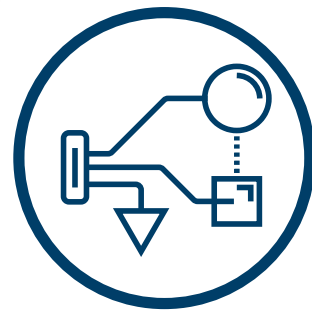
☐

3. Vergeet Bing, Apple en andere kanalen niet

We weten allemaal dat Google de grootste zoekmachine is, maar door andere zoekmachines te negeren, laat je kansen liggen.

Optimaliseer ook voor andere zoekmachines en zorg dat je breed actief bent op de verschillende social media kanalen.

Je hoeft niet op elk kanaal uit de checklist actief te zijn. Kies wat bij jouw bedrijf past en de meeste waarde toevoegt.



Bing Places opzetten

Bing My Places account aangemaakt. <https://www.bingplaces.com/>

☐

Bing Places optimaliseren

NAT gegevens ingevuld.

☐

Website & openingstijden toegevoegd.

☐

Bedrijfsbeschrijving toegevoegd.

☐

Logo toegevoegd.

☐

Faciliteiten toegevoegd.

☐

Relevante links naar pagina's toegevoegd.

☐

Metrics geanalyseerd.

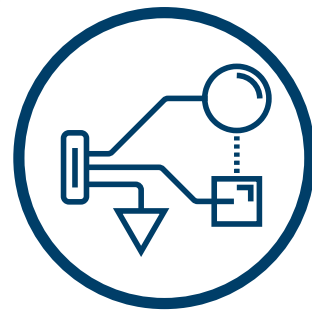
☐

3. Vergeet Bing, Apple en andere kanalen niet

We weten allemaal dat Google de grootste zoekmachine is, maar door andere zoekmachines te negeren, laat je kansen liggen.

Optimaliseer ook voor andere zoekmachines en zorg dat je breed actief bent op de verschillende social media kanalen.

Je hoeft niet op elk kanaal uit de checklist actief te zijn. Kies wat bij jouw bedrijf past en de meeste waarde toevoegt.



Apple Business Account opzetten

Apple Business account aangemaakt. <https://register.apple.com/placesonmaps/>

☐

Apple Business account optimaliseren

Bedrijfsprofiel claimen.

☐

NAT gegevens ingevuld.

☐

Website & openingstijden toegevoegd.

☐

Afbeeldingen toegevoegd.

☐

Bedrijfsbeschrijving toevoegen.

☐

Producten toegevoegd.

☐

Diensten toegevoegd.

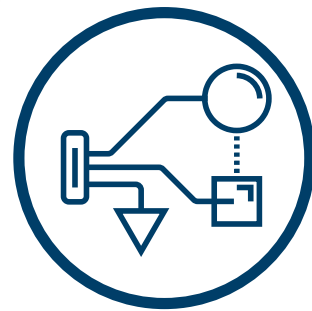
☐

3. Vergeet Bing, Apple en andere kanalen niet

We weten allemaal dat Google de grootste zoekmachine is, maar door andere zoekmachines te negeren, laat je kansen liggen.

Optimaliseer ook voor andere zoekmachines en zorg dat je breed actief bent op de verschillende social media kanalen.

Je hoeft niet op elk kanaal uit de checklist actief te zijn. Kies wat bij jouw bedrijf past en de meeste waarde toevoegt.



Apple Business account optimaliseren

Reviews gevraagd aan klanten.

☐

Gereageerd op reviews.

☐

Metrics geanalyseerd.

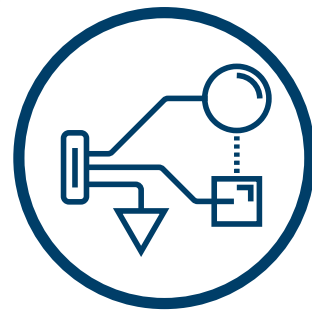
☐

3. Vergeet Bing, Apple en andere kanalen niet

We weten allemaal dat Google de grootste zoekmachine is, maar door andere zoekmachines te negeren, laat je kansen liggen.

Optimaliseer ook voor andere zoekmachines en zorg dat je breed actief bent op de verschillende social media kanalen.

Je hoeft niet op elk kanaal uit de checklist actief te zijn. Kies wat bij jouw bedrijf past en de meeste waarde toevoegt.



Social media accounts aanmaken & optimaliseren:

Facebook account geoptimaliseerd.

☐

Instagram account geoptimaliseerd.

☐

X account geoptimaliseerd.

☐

Pinterreset account geoptimaliseerd.

☐

Tiktok account geoptimaliseerd.

☐

Youtube account geoptimaliseerd.

☐

Bluesky account geoptimaliseerd.

☐

4. Optimaliseer je website

Een belangrijke stap voor SEO in het algemeen is het optimaliseren van jouw website. Binnen SEO noemen we dit een technische audit.

Als het technische fundament niet goed is, zal je lokale vindbaarheid daar erg onder lijden. Zorg dat je de basis niet vergeet door een technische audit uit te laten voeren voor je aan de slag gaat.



Website technisch optimaliseren

Indexeerbaarheid geoptimaliseerd.

☐

Redirects geoptimaliseerd.

☐

Interne links geoptimaliseerd.

☐

On-page SEO geoptimaliseerd.

☐

Afbeeldingen geoptimaliseerd.

☐

Gebruikerservaring en Core Web Vitals geoptimaliseerd.

☐

Structured data geoptimaliseerd.

☐

5. Doe een lokaal zoekwoordenonderzoek

Door een lokaal zoekwoordenonderzoek uit te voeren, kijk je of er al gezocht wordt op een hoofdzoekwoord in combinatie met de plaats waar je met jouw bedrijf gevestigd bent.

Je zoekwoorden onderzoek levert data op waar je de rest van je marketing op gaat sturen. Een stap die je dus niet kan overslaan voor je verder aan de slag gaat.



Lokaal zoekwoordenonderzoek

Lijst van lokale concurrenten opgesteld.

☐

USP's genoteerd.

☐

Doelgroep gedefinieerd.

☐

Regio('s) genoteerd waar je lokaal vindbaar wilt zijn.

☐

Zoekwoorden uittreksel waar concurrenten op gevonden worden uitgewerkt.

☐

Zoekwoorden vanuit Google zoekwoordplanner suggesties toegevoegd.

☐

Zoekwoorden geüpload in SEMrush of Ahrefs.

☐

Zoekwoorden verrijkt met data (moeilijkheidsgraad, zoekintentie).

☐

5. Doe een lokaal zoekwoordenonderzoek

Door een lokaal zoekwoordenonderzoek uit te voeren, kijk je of er al gezocht wordt op een hoofdzoekwoord in combinatie met de plaats waar je met jouw bedrijf gevestigd bent.

Je zoekwoorden onderzoek levert data op waar je de rest van je marketing op gaat sturen. Een stap die je dus niet kan overslaan voor je verder aan de slag gaat.



Lokaal zoekwoordenonderzoek

Vragen rondom het zoekwoord toegevoegd.

☐

Zoekwoorden gegroepeerd.

☐

6. Gebruik lokale landingspagina's

Een lokale landingspagina is een pagina op je website die speciaal is opgezet voor de lokale vindbaarheid.

Als je op meerdere locaties gevestigd bent, kan je hier verschillende landingspagina's voor maken.

Volg in dit geval voor elk van de landingspagina's deze checklist!



Pagina's aanmaken voor elk zoekwoorden groep

Zoekwoorden toegevoegd.

☐

Longtail zoekwoorden toegevoegd (voice search optimized).

☐

NAT gegevens toegevoegd.

☐

Google Maps kaart toegevoegd.

☐

6. Gebruik lokale landingspagina's

Een lokale landingspagina is een pagina op je website die speciaal is opgezet voor de lokale vindbaarheid.

Als je op meerdere locaties gevestigd bent, kan je hier verschillende landingspagina's voor maken.

Volg in dit geval voor elk van de landingspagina's deze checklist!



Onderwerpen verzinnen voor lokale content

Zoekwoordenonderzoek gecheckt en lokale onderwerpen met voldoende zoekvolume genoteerd.

☐

Alle (lokale) diensten en producten van je bedrijf genoteerd.

☐

Alle klantdoelgroepen in de regio genoteerd.

☐

Lijst van mogelijke case studies gemaakt op basis van klanten waar je zaken mee hebt gedaan.

☐

Lijst van klanten gemaakt en hen gevraagd een review te schrijven.

☐

7. Verkrijg lokale backlinks

Net als bij normale SEO zijn backlinks een belangrijk onderdeel van je lokale zoekmachine optimalisatie. Backlinks zijn links vanaf andere websites naar jouw pagina.

Als je relevante backlinks hebt vergaard van vooraanstaande bedrijven, dan is dat een signaal aan Google dat jouw website als informatief en betrouwbaar beoordeeld kan worden.



Lijst maken voor backlink aanvragen

Lijst gemaakt van vergelijkbare bedrijven in de regio.

☐

Lijst gemaakt van lokale uitgevers (dagbladen, nieuwsbladen, etc.).

☐

Lijst gemaakt van organisaties waarbij je betrokken bent (sponsors, events, etc.).

☐

Lijst gemaakt van lokale bedrijven die aansluiten op specifieke pagina's van de site.

☐

Backlinks verkrijgen**

Contact opgenomen met vergelijkbare bedrijven in de regio.

☐

Contact opgenomen met lokale uitgevers.

☐

Contact opgenomen met organisaties in netwerk.

☐

Contact opgenomen met organisaties die aansluiten op specifieke pagina's van de site.

☐

7. Breng je online bedrijfsvermeldingen op orde

Om lokaal vindbaar te zijn heb je citations, ook wel bekend als vermeldingen, nodig. Citations zijn online vermeldingen van je bedrijfsnaam, adres, telefoonnummer en website.

Hoe vaker jouw bedrijf genoemd wordt op het internet, hoe krachtiger het signaal voor Google is dat je een sterke lokale aanwezigheid hebt op de plek waar jij gevestigd bent.



Lijst maken voor backlink aanvragen

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Bedrijvenblad:

<https://www.bedrijvenblad.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op De Telefoongids:

<https://www.detelefoongids.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Online Zakengids:

<https://www.onlinezakengids.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Openingstijden:

<https://www.openingstijden.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Yelp:

<https://www.yelp.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Online-Bedrijvengids:

<https://www.online-bedrijvengids.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Cylex:

<https://www.cylex.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Ondernemingsgids:

<https://ondernemingsgids.nl/>

☐

8. Breng je online bedrijfsvermeldingen op orde

Om lokaal vindbaar te zijn heb je citations, ook wel bekend als vermeldingen, nodig. Citations zijn online vermeldingen van je bedrijfsnaam, adres, telefoonnummer en website.

Hoe vaker jouw bedrijf genoemd wordt op het internet, hoe krachtiger het signaal voor Google is dat je een sterke lokale aanwezigheid hebt op de plek waar jij gevestigd bent.



Lijst maken voor backlink aanvragen

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op MKB-bedrijvengids:
<https://www.mkb-bedrijvengids.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Hotfrog:
<https://www.hotfrog.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Bedrijvengids-ned:
<https://www.bedrijvengids-ned.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Bedrijfstelefoongids:
<https://www.bedrijfstelefoongids.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Drimble:
<https://drimble.nl/bedrijf>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Alleadressen:
<https://www.alleadressen.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Locanto:
<https://www.locanto.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Listable:
<https://listable.nl/>

☐

8. Breng je online bedrijfsvermeldingen op orde

Om lokaal vindbaar te zijn heb je citations, ook wel bekend als vermeldingen, nodig. Citations zijn online vermeldingen van je bedrijfsnaam, adres, telefoonnummer en website.

Hoe vaker jouw bedrijf genoemd wordt op het internet, hoe krachtiger het signaal voor Google is dat je een sterke lokale aanwezigheid hebt op de plek waar jij gevestigd bent.



Lijst maken voor backlink aanvragen

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Wielevert:
<https://www.wielevert.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Opzijnbest:
<https://opzijnbest.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Bedrijfsvermelding:
<https://www.nlbedrijfsvermelding.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Infobel:
<https://www.infobel.com/nl/netherlands/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Kompas:
<https://nl.kompass.com/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Telefoonboek:
<https://www.telefoonboek.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Koos:
<https://www.koos.nl/>

☐

Vermeldingen gecheckt of aangemaakt op Openingstijden:
<https://www.openingstijden.com/>

☐

9. Gebruik local business schema markup

Google en andere zoekmachines kunnen data classificeren als het in een bepaald format wordt aangedragen. Hierdoor weten zij precies wat voor informatie jij deelt. Via schema kan je hiervoor zorgen.

Met een Local Business schema laat jij aan Google zien dat je bedrijf lokaal actief is. Hierdoor maak je meer kans om hoog in de zoekresultaten te komen bij lokale zoekopdrachten.



Lokale Schema toevoegen via WordPress

Een van de plug-ins gedownload die aangeraden zijn in PEAK's lokale SEO artikel.*

☐

Stappen van plug-in doorlopen en lokale schema toegevoegd via WordPress.

☐

* <https://peakonlinemarketing.nl/local-seo-10-tips-om-jouw-lokale-online-vindbaarheid-te-verbeteren/>

Lokale Schema toevoegen via HTML **

Lokale schema toegevoegd in HTML code.

☐

** Als je geen ervaring hebt met HTML code, adviseren we je hier contact over op te nemen met een expert.

OVER PEAK

PEAK is ontstaan uit een passie voor online marketing en data. Mick Middelman, founder en drijvende kracht achter PEAK, neemt je graag aan de hand en begeleidt je in het beklimmen van onze 3 PEAK's. Door het meetbaar maken van jouw doelen en resultaten helpen we je bij het optimaliseren van je online marketing activiteiten. Zo werken we samen toe naar het behalen van jouw beoogde bedrijfsresultaten om het maximale uit jouw business te halen.

PEAK Online Marketing heeft alle online marketingdiensten in huis. Wij kunnen eenmalige campagnes draaien op sociale media kanalen als Facebook, YouTube, Instagram of andere kanalen. Maar, veel liever verzorgen wij een gehele online marketingstrategie.

Heb jij hulp nodig bij het optimaliseren van je online marketing om het maximale uit je business te halen? Bel gerust, dan kijken we wat we voor je kunnen doen. Of vraag de gratis Quicksan aan!



QUICKSCAN AANVRAGEN

CONTACT

PEAK Online Marketing
<https://peakonlinemarketing.nl/>

Kleine koppel 14
3812 PH Amersfoort
Nederland

06 53 83 98 11
mick@peakonlinemarketing.nl

PEAK