

checklist lokaal gevonden worden

Word gevonden door klanten in **de buurt.**

Zo zoeken mensen bij jou in de buurt, en zo zorg je dat ze jou vinden. Drie stappen en één checklist. Je hoeft er niets van te weten.

Begin met lezen →

Naar de checklist ↗

gevonden.
gekozen.
gebeld.



6 kritieke punten
die je nooit overslaat



19 controlepunten
in een invulbare checklist

AUTEUR

Billal Nawabi

FORMAAT

Invulbare PDF, 11 pagina's

INHOUD

19 controlepunten

VERSIE

Concept oktober 2026



zo zoeken jouw klanten

Herken je dit?

Iemand heeft een lekkage of een pijnlijke rug. Hij pakt zijn telefoon en typt wat hij nodig heeft, met de plaats of "in de buurt" erachter.

Zo zoeken je klanten

1

Lekkage:

"loodgieter in de buurt"

2

Pijnlijke rug:

"fysiotherapeut Ede"

3

Hond uitlaten:

"hondenuitlaatservice Arnhem"

4

Knippen op zondag:

"kapper open zondag"

drie dingen bepalen wie gebeld wordt

Dit ziet je klant in Google.

Bovenaan staat een kaartje met drie bedrijven. Je klant kijkt even, vergelijkt en kiest. In een paar seconden.

Waar je klant naar kijkt



Je bedrijf op de kaart

Sta je erin, met je telefoonnummer, openingstijden en foto's?



Je reviews

Hoeveel sterren heb je, en wat schrijven klanten over je?



Je website

Ziet hij snel wat je doet, waar je werkt en hoe hij je belt?



Goed nieuws

Een plek op die kaart kun je niet kopen. Je Google Bedrijfsprofiel is gratis. Het kost vooral wat aandacht, en die heeft je concurrent er vaak niet in gestoken.



Probeer het zelf

Pak je telefoon en zoek wat jij doet, met je plaatsnaam erbij. Sta jij in het kaartje? En wie staan er wel? Dat is waar je klant nu terecht komt.



Tip: Lees in mijn blog [hoe je je bedrijf op Google Maps krijgt](#).

je google bedrijfsprofiel

Stap 1: zet je bedrijf goed op **de kaart.**

Je bedrijf op Google Maps heet een Google Bedrijfsprofiel. Het is gratis en je regelt het zelf op business.google.com.

Zo maak je je profiel sterk

1

Klopt alles?

Je naam, adres, telefoonnummer en openingstijden.

2

Kies je soort bedrijf:

zo precies mogelijk, bijvoorbeeld "Fysiotherapeut" en niet "Gezondheid".

3

Zet je diensten erin:

in de woorden die je klant gebruikt.

4

Voeg echte foto's toe:

van jezelf, je werk of je zaak.



Let op

Zet geen extra woorden in je bedrijfsnaam, zoals "Kapper Utrecht goedkoop". Gebruik je echte naam, zoals op je gevel of bij de KvK. Anders kan Google je profiel blokkeren.

Zo ziet het verschil eruit

	Zwak profiel	Sterk profiel
Soort bedrijf	Bedrijf	Loodgieter
Diensten	Niets ingevuld	Lekkage, cv-ketel, afvoer ontstoppen
Foto's	Alleen een logo	Foto's van jezelf, je bus en je werk
Openingstijden	Leeg of verouderd	Actueel, ook rond de feestdagen
Reviews	Twee, van jaren terug	Tientallen, met een reactie van jou

vertrouwen en de stap naar contact

Stap 2 en 3: reviews en je **website**.



Stap 2: vraag om reviews

Tevreden klanten schrijven graag een review, als je het vraagt. Stuur de reviewlink uit je profiel via WhatsApp of mail.



Tip: Stuur bijvoorbeeld: "Fijn dat ik je kon helpen. Wil je in een paar zinnen vertellen hoe het was? Dat helpt anderen bij hun keuze."



Stap 3: maak je website duidelijk

Je website hoeft niet groot te zijn. Een klant ziet op zijn telefoon meteen wat je doet en waar je werkt. Zet je telefoonnummer bovenaan, zodat hij met één tik belt.

Zo vraag je om een review



Na de klus

Stuur dezelfde dag een kort berichtje met je reviewlink.



In je zaak

Hang een QR-code bij de kassa, in de wachtkamer of op je bus.



Niet doen

Koop nooit reviews en schrijf ze niet zelf. Dat mag niet, en klanten pikken er snel doorheen.

Checklist 1 van 1

Checklist lokaal gevonden worden.



Je bedrijf op de kaart

01

- ☐ Bedrijfsprofiel aangemaakt en bevestigd
- ☐ Naam, adres en nummer kloppen
- ☐ Openingstijden actueel, ook bij feestdagen
- ☐ Soort bedrijf zo precies mogelijk gekozen
- ☐ Diensten toegevoegd
- ☐ Minstens vijf echte foto's
- ☐ Link naar je website ingevuld



Reviews

02

- ☐ Reviewlink uit je profiel bewaard
- ☐ Na iedere klus om een review gevraagd
- ☐ Kort berichtje klaar in WhatsApp of mail
- ☐ Iedere review beantwoord
- ☐ Ook netjes gereageerd op kritiek
- ☐ Nooit reviews gekocht of zelf geschreven



Je website

03

- ☐ Telefoonnummer bovenaan, met één tik bellen
- ☐ Duidelijk wat je doet en waar je werkt
- ☐ Prettig te lezen op je telefoon
- ☐ Adres en openingstijden op de site
- ☐ Zelfde naam en nummer als in Google
- ☐ Reviews of foto's van je werk erop



liever dat ik het doe?

Lokale SEO

Ik verbeter je profiel of een pagina van je website. Je kiest zelf wat je laat doen.

- ✓ **Eén onderdeel** kan ook, zoals je profiel
- ✓ **Vooraf** werk en prijs afgesproken
- ✓ **Geen abonnement** verplicht
- ✓ **Ook als** je je website zelf maakte

[Bekijk lokale SEO ↗](#)

na de eerste stappen

Blijf gevonden, **elke maand.**

Met een paar kleine gewoontes blijf je zichtbaar, en zie je wat het oplevert.



Zie je of het werkt?

- ✓ **In je profiel:** bij Prestaties zie je wie belde of een route opvroeg.
- ✓ **Vraag het je klant:** "Hoe heb je me gevonden?"
- ✓ **Vergelijk per maand,** niet per dag.



Overal dezelfde gegevens

Je gegevens staan ook bij de KvK, op Facebook en in gidsen. Houd ze overal precies gelijk. Verhuisd of een nieuw nummer? Pas het overal tegelijk aan.

Elke maand een kwartiertje

1

Loop je profiel na:

kloppen je openingstijden, ook rond de feestdagen?

2

Beantwoord nieuwe reviews,

ook de korte.

3

Zet er iets nieuws op:

een foto van een recente klus of een korte update.

uit de praktijk

Een kwartier per maand werkt beter dan één keer een hele dag.



Billal Nawabi, freelance SEO & AI Search specialist

je website als antwoord

Pagina's die vragen **beantwoorden**.

Je profiel brengt klanten naar je website, en daar beslissen ze. Google leest op je pagina's waar je werkt en welke vragen je beantwoordt. Hoe duidelijker dat is, hoe vaker jij gevonden en gebeld wordt.



Bijwerken of nieuw?

- ✓ **Bijwerken:** vul je dienstenpagina aan met je werkgebied, foto's van klussen en antwoorden op vragen.
- ✓ **Nieuw:** alleen voor een dienst of plaats waar je echt werkt. Nooit dezelfde tekst met een andere plaatsnaam.

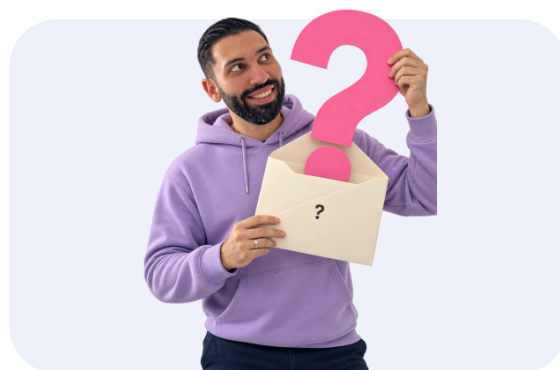


Wat zet je erop?

- ✓ **De woorden van je klant:** "dakgoot lekt", niet "hemelwaterafvoer". Met je plaats erbij.
- ✓ **Lokale informatie:** welke plaatsen je bedient en hoe snel je er bent.
- ✓ **Antwoorden:** op wat klanten je aan de telefoon vragen.



Tip: Welke woorden en vragen je klanten gebruiken, ontdek je met zoekwoordenonderzoek.



weten hoe jouw klanten zoeken?

Zoekwoordenonderzoek

Ik onderzoek welke woorden en vragen klanten in jouw plaats en regio gebruiken.

- ✓ **Afgebakend** op je diensten, plaatsen en regio's
- ✓ **Lokale vragen**, niet alleen een plaatsnaam
- ✓ **Een lijst** met woorden, vragen en thema's
- ✓ **Losse dienst**, geen abonnement nodig

Bekijk zoekwoordenonderzoek ➔

ai search

Lokaal genoemd in **AI-antwoorden**.

Steeds meer mensen vragen het aan ChatGPT, Gemini, Claude of de AI-antwoorden in Google: "Wie is een goede fysiotherapeut in Ede?" Ze krijgen dan geen lijst met links, maar een paar namen. Dat heet ook wel AI Search.

Hoe komt zo'n antwoord tot stand?

Een AI-assistent zoekt online wat er over bedrijven in die plaats bekend is: websites, Google-profielen, reviews en vermeldingen op andere sites. Bedrijven die op veel plekken op dezelfde manier en positief terugkomen, worden eerder genoemd.



Tip: Vraag ChatGPT, Gemini of Claude zelf: "Wie is een goede [jouw dienst] in [jouw plaats]?" Word jij genoemd? En wie wel?



Wat je met SEO al doet

- ✓ **Een compleet Bedrijfsprofiel** met de juiste gegevens.
- ✓ **Reviews** die je dienst en plaats noemen.
- ✓ **Pagina's** die vragen in gewone zinnen beantwoorden.
- ✓ **Overall dezelfde** naam, adres en nummer.



Waar je nog meer aan denkt

- ✓ **Vermeldingen elders:** de lokale krant, je vereniging, partners en gidsen in je vak.
- ✓ **Reviews op meer plekken:** niet alleen bij Google.
- ✓ **Zeg wie je bent:** wat je doet, voor wie en in welke plaatsen, op je website en je social media.



Lees verder

- ✓ **Gratis checklist AI-zichtbaarheid** [↗](#)
- ✓ **Vindbaar worden in ChatGPT** [↗](#)



de mens achter lead monkeys

Je werkt direct met **Billal.**

Ik ben Billal Nawabi, freelance SEO-specialist en oprichter van Lead Monkeys. Ik help ondernemers gevonden worden door klanten in hun eigen plaats en regio. Zonder vaktaal, en met een aanpak die past bij jouw bedrijf.

Meer over mij ↗

EEN SELECTIE VAN MIJN LOKALE PROJECTEN

Werkcentrum

Lokale SEO en zoekwoordenonderzoek

Doggy Time

Lokale SEO en content

We Go Pro Security

Lokale SEO



banaantje doen?

Liever even samen kijken? Bel me **gerust**.

Plan een vrijblijvende kennismaking. Vertel me wat je doet en waar je klanten zitten, dan zeg ik eerlijk waar je het beste mee begint.

Plan een kennismaking ➤

Neem contact op ➤

✉ info@leadmonkeys.nl

DIENTEN DIE HIERBIJ PASSEN

LOKAAL

01

Lokale SEO

Je profiel en website laten verbeteren voor klanten in de buurt.



EERSTE CHECK

02

Gratis SEO-scan

Laat een pagina van je website gratis controleren.



RESULTATEN

03

Klantcases

Bekijk voor wie ik al heb gewerkt.



Deze checklist is een hulpmiddel, geen garantie op een plek in Google of op meer klanten. De regels van Google vind je op support.google.com/business.