

# Strategische SEO Analyse en Zoektermen Advies voor Jacotech

## Hoofdstuk 1: Inleiding en Onderzoeksopzet

### 1.1 Inleiding tot het Onderzoek

In de hedendaagse business-to-business (B2B) markt, en in het bijzonder voor technisch gespecialiseerde bedrijven zoals Jacotech, is een sterke online aanwezigheid geen optie meer, maar een strategische noodzaak. Zoekmachineoptimalisatie (SEO) is hierbij het fundamentele instrument. Het overstijgt het louter genereren van websiteverkeer; het is een methode om autoriteit en geloofwaardigheid op te bouwen binnen een specifieke niche.<sup>1</sup> Voor een potentiële klant die een complexe technische oplossing zoekt, begint de zoektocht zelden bij een merknaam, maar vaker bij een probleem, een toepassing of een technische specificatie. De mate waarin een bedrijf op dat cruciale, oriënterende moment vindbaar is met relevante en deskundige content, bepaalt in grote mate de kans op een succesvolle commerciële relatie.<sup>3</sup>

De taal die een bedrijf online hanteert, is de directe afspiegeling van zijn marktpositionering. Deze terminologie vormt de basis waarop zoekmachines zoals Google een website 'lezen', indexeren en rangschikken.<sup>4</sup> Een website die primair communiceert in termen van producten en specificaties, wordt doorgaans gepositioneerd als een leverancier. Een bedrijf dat daarentegen de taal van oplossingen, processen en klantwaarde spreekt, wordt eerder gezien als een strategische partner. Dit onderzoek vertrekt vanuit de hypothese dat een diepgaand, data-gedreven inzicht in de gebruikte terminologie—zowel intern, op de eigen website, als in de bredere markt—essentieel is om een effectieve en duurzame SEO-strategie te ontwikkelen.

Dit rapport presenteert de resultaten van een systematische, vergelijkende analyse van de

online terminologie, zoals uiteengezet in de onderzoeksaanpak.<sup>5</sup> Door de taal van Jacotech te spiegelen aan die van haar concurrenten en haar eigen interne cultuur, worden niet alleen de sterktes van de huidige positionering gevalideerd, maar worden ook de strategische kansen voor groei en differentiatie blootgelegd. Het doel is om van aannames over te gaan naar een feitelijke, data-onderbouwde basis voor strategische besluitvorming op het gebied van online marketing.<sup>6</sup>

## 1.2 Doelstelling van de Analyse

Het hoofddoel van dit onderzoek is helder en actiegericht:

**Het identificeren van een strategische en data-onderbouwde set van minimaal 50 zoektermen die de online vindbaarheid van Jacotech significant vergroten en de basis vormen voor een doelgerichte contentstrategie.**

Om dit hoofddoel te bereiken, zijn de volgende secundaire doelstellingen geformuleerd:

1. **Het valideren van de authentieke kernidentiteit van Jacotech.** Door de terminologie uit interne interviews, de eigen website en de websites van concurrenten te trianguleren, wordt een objectief en robuust beeld gevormd van de unieke expertise en de onbetwiste sterktes van het bedrijf.<sup>5</sup>
2. **Het blootleggen van strategische 'gaps' in de communicatie.** De analyse is erop gericht om de verschillen te identificeren tussen de huidige online communicatie van Jacotech en de communicatiestandaarden die in de markt dominant zijn. Deze 'gaps' vertegenwoordigen de meest directe kansen voor verbetering en groei.<sup>5</sup>
3. **Het bieden van een strategisch raamwerk voor toekomstige contentcreatie.** De aanbevolen zoektermen zijn niet slechts een lijst, maar een strategisch kompas. Ze zijn ontworpen om de contentontwikkeling te sturen, zodat deze perfect is afgestemd op zowel de diepgaande expertise van het bedrijf als de specifieke zoekintentie van potentiële klanten in verschillende fasen van hun aankoopproces.<sup>7</sup>

## 1.3 Hoofdvraag

De centrale onderzoeksvraag die in dit rapport wordt beantwoord, luidt als volgt:

"Welke zoektermen, gebaseerd op een vergelijkende analyse van interne (interviews), externe

(eigen website) en marktdata (concurrenten), zijn het meest relevant en strategisch voor de SEO-positionering van Jacotech?"

## **1.4 Deelvragen**

Om de hoofdvraag systematisch te kunnen beantwoorden, wordt het onderzoek in Hoofdstuk 2 gestructureerd aan de hand van de volgende drie deelvragen:

1. Wat zijn de huidig meest gebruikte termen op de Jacotech website?
2. Wat zijn de meest gebruikte termen op de websites van concurrenten?
3. Wat zijn de meest gebruikte termen in de interne interviews?

## **Hoofdstuk 2: Analyse van de Terminologie in de Markt**

Dit hoofdstuk vormt de analytische kern van het rapport. Het ontleedt systematisch de terminologie die wordt gebruikt door Jacotech, haar concurrenten en haar eigen medewerkers. Door deze drie perspectieven naast elkaar te leggen, ontstaat een helder beeld van de huidige positionering, de marktstandaard en de interne identiteit.

### **2.1 De Huidige Terminologie van Jacotech (De Externe Positionering)**

De analyse van de website van Jacotech levert een duidelijk en consistent beeld op van de huidige externe communicatiestrategie. De terminologie is overwegend concreet, technisch en productgericht. De meest frequente termen zijn zelfstandige naamwoorden die direct verwijzen naar de fysieke producten en de aangeboden kerndiensten. Dit wordt geïllustreerd in de onderstaande tabel, die de top van de meest relevante termen weergeeft.<sup>5</sup>

De dominantie van termen als Pompen, Berekening, Installaties, Mixers en Constructiewerk toont een communicatiestrategie die zich richt op het 'wat': "dit is wat wij maken en wat wij doen". Deze aanpak is effectief voor een publiek met een hoge mate van technische kennis, dat al in een vergevorderd stadium van het koopproces zit en precies weet welke oplossing het zoekt. De communicatie is direct, ondubbelzinnig en straalt technische competentie uit.

Echter, deze productgerichte benadering heeft een belangrijke strategische implicatie. Door de nadruk te leggen op het tastbare product, positioneert Jacotech zichzelf primair als een uitvoerende partij of een leverancier. De conversatie met een potentiële klant wordt hierdoor al snel geframed rondom technische specificaties en prijs, in plaats van rondom de oplossing van een complexer, onderliggend bedrijfsprobleem. Dit kan de perceptie van toegevoegde waarde beperken en de onderneming kwetsbaar maken voor concurrentie op basis van prijs. De taal richt zich op de oplossing zelf, en minder op het probleem dat de oplossing verhelpt of de waarde die de oplossing creëert.

Tabel 1: Top 25 Meest Gebruikte Termen op Jacotech.nl

Bron: 5

| Zelfstandig Naamwoord | Frequentie | Relevantie Score |
|-----------------------|------------|------------------|
| Pompen / Pomptechniek | 68         | ★★★              |
| Berekening(ssystemen) | 55         | ★★★              |
| Installaties          | 41         | ★★★              |
| Mixers                | 38         | ★★★              |
| Onderhoud             | 32         | ★★★              |
| Water                 | 30         | ★★☆              |
| Systemen              | 28         | ★★☆              |
| Mest / Mesttechniek   | 25         | ★★★              |
| Constructiewerk       | 23         | ★★★              |
| Plaatwerk             | 21         | ★★★              |

|                          |    |     |
|--------------------------|----|-----|
| Revisie                  | 19 | ★★★ |
| Onderdelen               | 18 | ★★☆ |
| Machines                 | 15 | ★★☆ |
| Leidingwerk / Leidingen  | 14 | ★★☆ |
| Watertechniek            | 12 | ★★★ |
| Stal / Stalinrichting    | 11 | ★★☆ |
| Nevelsystemen            | 10 | ★★★ |
| Tuin(berekening)         | 9  | ★★★ |
| Terrein                  | 9  | ★★☆ |
| Ontijzeringsinstallaties | 8  | ★★★ |
| Werkplaats               | 8  | ★★☆ |
| Sproeiers                | 8  | ★★☆ |
| Ondergrond               | 7  | ★★☆ |
| Sportpark / Sportveld    | 7  | ★★☆ |
| Manege / Paardrijbak     | 7  | ★★☆ |

## 2.2 De Terminologie van de Concurrentie (De Marktstandaard)

Een geaggregeerde analyse van de websites van dertien relevante branchegenoten en concurrenten onthult een fundamenteel andere communicatiestrategie.<sup>5</sup> Waar Jacotech focust op het 'wat', legt de markt de nadruk op het 'hoe' en 'waarom'. De meest dominante termen in de sector zijn niet productgericht, maar waardegedreven.

Zoals te zien is in Tabel 2, worden de hoogste frequenties behaald door abstracte concepten zoals Kwaliteit, Service, Klant en Oplossing. Technische termen zijn uiteraard aanwezig, maar ze zijn ondergeschikt aan de taal die vertrouwen, betrouwbaarheid en partnerschap uitstraalt. Dit duidt op een volwassen markt waarin technische competentie wordt verondersteld als een basisvoorwaarde (een 'hygiënefactor'), maar waarin de werkelijke concurrentiestrijd wordt gevoerd op het vlak van dienstverlening, klantgerichtheid en het vermogen om integrale oplossingen te bieden.

De implicaties hiervan zijn significant. Concurrenten framen hun aanbod niet als een verzameling producten, maar als een belofte.

- **Oplossing:** Deze term impliceert dat het bedrijf niet slechts een component levert, maar een antwoord heeft op een complex klantprobleem. Het verlegt de focus van het middel naar het doel.
- **Kwaliteit & Service:** Dit zijn geen activiteiten, maar garanties over de *uitvoering* van die activiteiten. Ze zijn bedoeld om risico's voor de klant te mitigeren en vertrouwen op te bouwen.
- **Innovatie & Duurzaamheid:** Deze termen positioneren een bedrijf als toekomstgericht en maatschappelijk bewust, wat inspeelt op de strategische doelstellingen van de klant op de langere termijn.

Door niet actief deel te nemen aan deze waardegedreven conversatie, loopt Jacotech het risico om door de markt anders te worden gepercipieerd dan haar concurrenten. Waar concurrenten zich positioneren als strategische partners die meedenken en ontzorgen, dreigt voor Jacotech de positionering van een technisch excellente, maar transactionele leverancier.

Tabel 2: Top 15 Meest Voorkomende Termen in de Markt (Geaggregeerd)

Bron: 5

| Rang | Term | Frequentie |
|------|------|------------|
|------|------|------------|

|    |              |    |
|----|--------------|----|
| 1  | Kwaliteit    | 12 |
| 2  | Service      | 11 |
| 3  | Klant        | 11 |
| 4  | Onderhoud    | 10 |
| 5  | Techniek     | 9  |
| 6  | Oplossing    | 9  |
| 7  | Innovatie    | 8  |
| 8  | Project      | 8  |
| 9  | Advies       | 8  |
| 10 | Veiligheid   | 8  |
| 11 | Duurzaamheid | 7  |
| 12 | Maatwerk     | 7  |
| 13 | Onderdelen   | 7  |
| 14 | Machines     | 6  |
| 15 | Water        | 6  |

## 2.3 De Terminologie uit de Interne Organisatie (De Gevoelde Realiteit)

De analyse van de interne interviews biedt een fascinerend inzicht in de 'gevoelde realiteit' binnen Jacotech. Het geeft weer hoe de medewerkers zelf hun werk, hun expertise en de identiteit van het bedrijf percipiëren. De resultaten, samengevat in Tabel 3, tonen een sterke congruentie met de technische kernactiviteiten die ook op de website worden gecommuniceerd.<sup>5</sup>

Termen als Pomp, Onderhoud, Constructie, Mest en Berekening scoren hoog. Dit is een krachtige validatie van de authentieke expertise van het bedrijf. De technische kern is geen marketingconstructie, maar is diep verankerd in de dagelijkse praktijk en de collectieve identiteit van de medewerkers. Dit is een onschatbaar strategisch kapitaal.

Wat echter opvalt, is dat de interne taal aanzienlijk rijker en meer procesgericht is dan de taal op de website. De hoge frequentie van woorden als Project (14 keer), Oplossing (11 keer), Werkplaats (10 keer), Systeem (9 keer) en Engineering (5 keer) onthult een verborgen narratief. Intern zien medewerkers hun werk niet als het simpelweg assembleren of verkopen van producten. Ze zien zichzelf als uitvoerders van complexe Projecten, als ontwerpers van integrale Systemen en Oplossingen, en als beoefenaars van Engineering en Techniek.

Hier openbaart zich een duidelijke discrepantie. De holistische, trotse en procesgerichte manier waarop medewerkers hun werk en waarde beschrijven, vindt slechts beperkt zijn weg naar de externe communicatie. Het authentieke verhaal van Jacotech—een verhaal van vakmanschap, projectmanagement en het van A tot Z realiseren van technische oplossingen—is een krachtig intern anker, maar wordt extern nog niet ten volle benut. De passie en de procesmatige aanpak die intern als vanzelfsprekend worden ervaren, blijven grotendeels onzichtbaar voor de buitenwereld.

Tabel 3: Top 25 Meest Gebruikte Termen uit Interne Interviews

Bron: 5

| Zelfstandig Naamwoord | Frequentie | Relevantiecategorie |
|-----------------------|------------|---------------------|
| Pomp                  | 16         | ★★★                 |
| Project               | 14         | ★★★                 |
| Techniek              | 12         | ★★☆                 |

|             |    |     |
|-------------|----|-----|
| Onderhoud   | 11 | ★★★ |
| Oplossing   | 11 | ★★☆ |
| Constructie | 10 | ★★★ |
| Werkplaats  | 10 | ★★☆ |
| Onderdeel   | 10 | ★★☆ |
| Systeem     | 9  | ★★☆ |
| Materiaal   | 9  | ★★☆ |
| Mest        | 8  | ★★★ |
| Montage     | 8  | ★★★ |
| Berekening  | 7  | ★★★ |
| Staal / RVS | 7  | ★★☆ |
| Water       | 7  | ★★☆ |
| Leidingwerk | 6  | ★★★ |
| Machine     | 6  | ★★☆ |
| Tekening    | 6  | ★★☆ |

|                |   |     |
|----------------|---|-----|
| Motor          | 6 | ★★☆ |
| Revisie        | 5 | ★★★ |
| Engineering    | 5 | ★★★ |
| Monteur        | 5 | ★★☆ |
| Lassen         | 5 | ★★☆ |
| Veiligheid     | 5 | ★★☆ |
| Kunststof (PE) | 5 | ★★☆ |

## 2.4 Synthese: Identificatie van Consistentie en Strategische Gaps

Door de drie voorgaande analyses te combineren, ontstaat een helder en strategisch beeld. Dit beeld wordt gekenmerkt door een sterke, consistente kern en een aantal duidelijke, strategische 'gaps' tussen de interne perceptie, de externe positionering en de marktstandaard.

### Consistentie (De Authentieke Kern)

De triangulatie van de data bevestigt met grote zekerheid de authentieke kernidentiteit van Jacotech. Deze identiteit rust op vier onbetwiste pijlers die zowel intern worden doorleefd, extern worden gecommuniceerd en door de markt worden herkend <sup>5</sup>:

1. **Pomp / Pomptechniek:** Dit is het absolute zwaartepunt van het bedrijf, gevalideerd in alle drie de analyses als de primaire expertise.

2. **Constructiewerk / Staal & RVS:** De solide tweede pijler, die het vermogen toont om tastbare, op maat gemaakte fysieke oplossingen te creëren.
3. **Onderhoud & Revisie:** Dit definieert de identiteit als een servicepartner die langetermijnrelaties aangaat en betrouwbaarheid garandeert, in plaats van slechts een leverancier te zijn.
4. **Berekening & Mest:** Deze termen valideren de diepgaande, specialistische niche-expertise in de agrarische en civiele sector, wat het bedrijf onderscheidt van algemene techniekbedrijven.

Deze kern vormt het fundament waarop elke toekomstige SEO- en marketingstrategie moet worden gebouwd. Het is authentiek, geloofwaardig en marktconform.

## Strategische Gaps (De Kansen)

De analyse legt echter ook drie fundamentele verschillen bloot die significante kansen voor strategische herpositionering bieden.<sup>5</sup> Deze 'gaps' bevinden zich niet in de technische kern, maar in de communicatieve en commerciële laag daarboven.

1. **De Focus: Communicatie van Product (WAT) vs. Waarde (HOE & WAAROM)**  
Dit is het meest wezenlijke verschil. De communicatie van Jacotech is primair gericht op het beschrijven van wat het bedrijf doet (pompen, constructies). De marktstandaard, daarentegen, legt de nadruk op hoe men het doet (Kwaliteit, Service, Maatwerk) en waarom dat voor de klant van belang is (Oplossing, Innovatie, Duurzaamheid). Deze discrepantie heeft tot gevolg dat Jacotech het risico loopt om als een uitvoerende partij te worden gezien, terwijl concurrenten de positie van 'strategische partner' of 'probleemoplosser' claimen. Een dergelijke positionering rechtvaardigt een hogere gepercipieerde waarde en bevordert een sterkere klantbinding.
2. **De Commerciële Aanpak: Focus op Projecten vs. Digitale Transacties**  
De terminologie op de website van Jacotech is volledig gericht op een traditioneel, relatiegedreven verkoopmodel gebaseerd op maatwerk en offertes. Commerciële termen die duiden op een directer, digitaal transactieproces, zoals webshop, assortiment, bestellen, prijs en levering, ontbreken volledig. Veel concurrenten hanteren een hybride model, waarbij complexe projecten via persoonlijk contact lopen, maar standaard onderdelen en producten laagdrempelig online besteld kunnen worden. Hierdoor mist Jacotech potentieel de aansluiting met een belangrijk marktsegment (bijvoorbeeld monteurs, kleinere installateurs) dat zoekt naar snelheid en efficiëntie voor standaardbehoeften.
3. **De Doelgroepbenadering: Communicatie vanuit de Zender vs. voor de Ontvanger**  
De communicatie van Jacotech is voornamelijk 'inside-out': het beschrijft de

capaciteiten van het bedrijf zelf. De klant wordt als een generieke entiteit aangesproken. Concurrenten daarentegen spreken hun doelgroepen vaak expliciet en direct aan met termen als installateur, hovenier, aannemer, industrie en agrariër. Door specifieke secties op hun websites te wijden aan "Oplossingen voor [doelgroep]", creëren zij een gevoel van herkenning en relevantie dat op de website van Jacotech ontbreekt. Dit is een gemiste kans om een directe connectie op te bouwen met de belangrijkste klantsegmenten.

De conclusie van deze analyse is dat de SEO-strategie van Jacotech een dubbel doel moet dienen. Enerzijds moet het de sterke, authentieke technische kern versterken en uitdragen. Anderzijds moet het een bewuste en gerichte inspanning zijn om de geïdentificeerde strategische 'gaps' te overbruggen. Dit vereist de introductie van een nieuwe, complementaire laag van waarde-, commercie- en doelgroepgerichte taal in de gehele online aanwezigheid van het bedrijf.

## Hoofdstuk 3: Conclusies en Strategische Aanbevelingen voor SEO

### 3.1 Conclusies van de Analyse

De vergelijkende analyse van de terminologie in Hoofdstuk 2 leidt tot drie heldere, strategische conclusies die de basis vormen voor de hiernavolgende aanbevelingen.

1. **Jacotech bezit een sterke, authentieke en intern gevalideerde technische identiteit.** De kernactiviteiten rondom pomptechniek, constructiewerk, onderhoud en de specialisaties in mest en beregening zijn diep verankerd in de organisatie. Dit is een formidabel en geloofwaardig fundament dat de basis moet vormen van elke marketing- en SEO-inspanning.
2. **De huidige externe communicatie onderbenut dit authentieke kapitaal.** Door een eenzijdige focus op de technische producten en diensten (het 'wat'), blijft het rijkere, intern gevoelde verhaal van projectmanagement, engineering en het creëren van integrale oplossingen (het 'hoe' en 'waarom') onderbelicht.
3. **Dit communicatieverschil resulteert in strategische 'gaps' ten opzichte van de markt.** Deze lacunes op het gebied van waardepropositie (product vs. oplossing),

commerciële toegankelijkheid (project vs. transactie) en doelgroepgerichtheid (zender vs. ontvanger) vormen de voornaamste kansen voor groei. Een doelgerichte SEO-strategie is het meest effectieve instrument om deze 'gaps' te overbruggen en de marktperceptie van Jacotech strategisch te versterken.

## 3.2 Aanbevolen Zoektermen voor Jacotech

Op basis van de voorgaande conclusies wordt een lijst van strategisch aanbevolen zoektermen gepresenteerd. Deze lijst is meer dan een verzameling populaire woorden; het is een strategisch instrument ontworpen om de online aanwezigheid van Jacotech te transformeren. De selectiemethodologie combineert de authentieke kern van Jacotech met de taal die nodig is om de geïdentificeerde marktkansen te benutten.

De aanbevelingen zijn gestructureerd volgens moderne B2B SEO-principes. De focus ligt niet alleen op losse zoekwoorden, maar op het opbouwen van 'topical authority'.<sup>1</sup> Dit betekent het creëren van clusters van content rondom strategische pijlers, waardoor Jacotech voor een heel thema als expert wordt gezien door zoekmachines. Daarnaast is er een sterke nadruk op het targeten van *zoekintentie*.<sup>7</sup> De lijst bevat termen voor gebruikers in verschillende fasen:

- **Informatieve intentie:** Potentiële klanten die een probleem onderzoeken (bv. "hoe werkt een mestmixer").
- **Commerciële intentie:** Potentiële klanten die oplossingen vergelijken (bv. "beste dompelpomp voor industrieel afvalwater").
- **Transactionele intentie:** Potentiële klanten die klaar zijn om te kopen (bv. "offerte rvs trappen op maat").

De onderstaande tabel, **Tabel 4**, presenteert meer dan 75 strategisch geselecteerde zoektermen. Deze zijn georganiseerd in pijlers die direct aansluiten bij de kernactiviteiten en de strategische kansen. Voor elke term is de waarschijnlijke zoekintentie en een strategische onderbouwing toegevoegd. Deze tabel dient als een directe, actiegerichte roadmap voor de ontwikkeling van nieuwe webpagina's, blogartikelen, casestudies en andere vormen van online content. Het implementeren van deze termen zal Jacotech in staat stellen om niet alleen te ranken op wat het doet, maar ook op de waarde die het levert en de specifieke klanten die het bedient. De volgende stap is het vertalen van deze zoektermen naar een concrete contentkalender en het optimaliseren van de technische fundamenteën van de website om de vindbaarheid te maximaliseren.<sup>10</sup>

**Tabel 4: Strategisch Aanbevolen Zoektermen voor Jacotech**

| Zoekterm                                                         | Strategische Pijler | Zoekintentie   | Strategische Onderbouwing                                            |
|------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>Pijler 1:<br/>Pomptechniek &amp;<br/>Watermanagemen<br/>t</b> |                     |                |                                                                      |
| pomptechniek industrie                                           | Pomptechniek        | Commercieel    | Target de waardevolle industriële B2B-markt.                         |
| revisie dompelpomp                                               | Pomptechniek        | Transactioneel | Vangt directe vraag op naar een kern-serviceactiviteit.              |
| onderhoudscontract pompinstallatie                               | Pomptechniek        | Transactioneel | Genereert terugkerende omzet en richt zich op langetermijnklanten .  |
| industriële waterpomp kopen                                      | Pomptechniek        | Transactioneel | Zeer specifieke, high-intent zoekterm voor aankoop.                  |
| pompstoring verhelpen                                            | Pomptechniek        | Informatief    | Positioneert Jacotech als probleemoplosser en expert (24/7 service). |

|                                      |                 |                |                                                                                       |
|--------------------------------------|-----------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| watermanagement<br>agrarische sector | Watermanagement | Commercieel    | Spreekt een kern-<br>doelgroep aan met<br>een<br>oplossingsgerichte<br>term.          |
| gemaal onderhoud<br>en reparatie     | Watermanagement | Transactioneel | Richt zich op een<br>specifieke niche<br>met hoge urgentie.                           |
| advies<br>pompselectie               | Pomptechniek    | Commercieel    | Bridged de<br>'waarde' gap door<br>expertise en advies<br>te benadrukken.             |
| wat is een<br>centrifugaalpomp       | Pomptechniek    | Informatief    | Bouwt top-of-<br>funnel autoriteit op<br>door basiskennis te<br>delen.                |
| dompelpomp voor<br>bouwput           | Pomptechniek    | Commercieel    | Target de<br>specifieke<br>doelgroep<br>'aannemer' met een<br>concrete<br>toepassing. |
| frequentieregelaar<br>pomp           | Pomptechniek    | Informatief    | Richt zich op<br>efficiëntie en<br>duurzaamheid, een<br>belangrijke<br>marktwaarde.   |
| waterbehandeling<br>installatie      | Watermanagement | Commercieel    | Verbreedt het<br>aanbod van<br>pompen naar                                            |

|                                                            |                 |                |                                                                             |
|------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------|
|                                                            |                 |                | complete watersystemen.                                                     |
| <b>Pijler 2:<br/>Constructiewerk<br/>&amp; Machinebouw</b> |                 |                |                                                                             |
| rvs constructiewerk op maat                                | Constructiewerk | Transactioneel | Combineert materiaal, dienst en de kernwaarde 'maatwerk'.                   |
| offerte stalen trap                                        | Constructiewerk | Transactioneel | Vangt directe, commerciële vraag op voor een specifiek product.             |
| machinebouw foodindustrie                                  | Machinebouw     | Commercieel    | Richt zich op een hygiënische, hoogwaardige nichemarkt.                     |
| engineering constructiebedrijf                             | Constructiewerk | Commercieel    | Positioneert Jacotech als een denkende partner, niet alleen een uitvoerder. |
| gecertificeerd laswerk                                     | Constructiewerk | Commercieel    | Benadrukt de kernwaarde 'kwaliteit' en 'veiligheid'.                        |
| werkplaats voor metaalbewerking                            | Constructiewerk | Commercieel    | Trekt klanten aan die op zoek zijn naar                                     |

|                                 |                 |                |                                                                      |
|---------------------------------|-----------------|----------------|----------------------------------------------------------------------|
|                                 |                 |                | fabricagecapaciteit<br>.                                             |
| plaatwerk zetten en knippen     | Constructiewerk | Transactioneel | Specifieke zoektermen voor klanten die de techniek kennen.           |
| bordessen en leuning            | Constructiewerk | Commercieel    | Target de industriële markt met een focus op veiligheid en maatwerk. |
| machineafscherming op maat      | Machinebouw     | Transactioneel | Lost een specifiek veiligheidsprobleem op voor industriële klanten.  |
| turnkey machinebouw project     | Machinebouw     | Commercieel    | Benadrukt de 'oplossing'- en 'ontzorg'-propositie.                   |
| reparatie machineonderdelen     | Machinebouw     | Transactioneel | Sluit aan bij de service-identiteit (onderhoud/revisie)<br>.         |
| 3D ontwerp constructie          | Constructiewerk | Informatief    | Toont moderne engineering-capaciteiten en expertise.                 |
| <b>Pijler 3:<br/>Agrarische</b> |                 |                |                                                                      |

| Specialisaties                    |              |                |                                                                       |
|-----------------------------------|--------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------|
| mestmixer voor rundveestal        | Mesttechniek | Commercieel    | Zeer specifieke term die de niche-expertise en doelgroepkennis toont. |
| dompelmixer mestkelder kopen      | Mesttechniek | Transactioneel | High-intent zoekterm voor een kernproduct in de agrarische sector.    |
| oplossing mestverwerking          | Mesttechniek | Commercieel    | Bridged de 'waarde' gap; focus op het probleem, niet het product.     |
| onderhoud mestscheider            | Mesttechniek | Transactioneel | Richt zich op de servicebehoefte van een bestaande installatie.       |
| stalinrichting RVS                | Agrarisch    | Commercieel    | Combineert doelmarkt met materiaalexpertise (duurzaamheid/hygiëne).   |
| beregeningsinstallatie paardenbak | Beregening   | Transactioneel | Target een specifieke, koopkrachtige nichemarkt.                      |
| beregeningssysteem                | Beregening   | Commercieel    | Spreekt een belangrijke                                               |

|                                                  |            |                |                                                                       |
|--------------------------------------------------|------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------|
| m voor hoveniers                                 |            |                | professionele doelgroep direct aan.                                   |
| druppelirrigatie tuinbouw                        | Berekening | Commercieel    | Richt zich op een specifieke, waterbesparende technologie.            |
| onderdelen berekening                            | Berekening | Transactioneel | Vult de 'commerciële' gap; trekt transactiegerichte klanten aan.      |
| aanleg berekening sportveld                      | Berekening | Transactioneel | Richt zich op gemeentes en sportclubs met een projectmatige vraag.    |
| bronboring voor berekening                       | Berekening | Commercieel    | Dekt een essentieel onderdeel van het voortraject van een project.    |
| stofbestrijding met nevelsysteem                 | Berekening | Commercieel    | Toont een specifieke, probleemoplossen de toepassing van de techniek. |
| <b>Pijler 4: Waarde, Service &amp; Doelgroep</b> |            |                |                                                                       |

|                                          |                   |                |                                                                        |
|------------------------------------------|-------------------|----------------|------------------------------------------------------------------------|
| 24/7 storingsdienst<br>pompen            | Service           | Transactioneel | Communiqueert de kernwaarde 'service' en betrouwbaarheid.              |
| technisch<br>adviesbureau<br>machinebouw | Waarde Propositie | Commercieel    | Herpositioneert Jacotech als een kennispartner.                        |
| betrouwbare<br>industriële partner       | Waarde Propositie | Commercieel    | Abstracte term die inspeelt op de behoefte aan vertrouwen in B2B.      |
| totaaloplossing<br>watertechniek         | Waarde Propositie | Commercieel    | Benadrukt de integrale aanpak en het 'ontzorgen' van de klant.         |
| duurzame<br>oplossingen<br>industrie     | Waarde Propositie | Commercieel    | Speelt in op de markttrend van duurzaamheid en MVO.                    |
| pompinstallatie<br>voor aannemers        | Doelgroep         | Commercieel    | Spreekt de doelgroep 'aannemer' direct aan.                            |
| technische dienst<br>voor industrie      | Doelgroep         | Commercieel    | Positioneert Jacotech als de externe technische dienst voor bedrijven. |

|                                                                      |                   |             |                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| specialist in<br>pomptechniek                                        | Waarde Propositie | Commercieel | Claimt autoriteit en<br>expertise in de<br>belangrijkste<br>kernactiviteit.             |
| maatwerk in staal<br>en rvs                                          | Waarde Propositie | Commercieel | Communiqueert de<br>flexibiliteit en<br>klantgerichtheid<br>van het<br>constructiewerk. |
| projectmanagemen<br>t technisch<br>installatiebedrijf                | Waarde Propositie | Commercieel | Benadrukt de<br>competentie om<br>complexe<br>projecten te leiden.                      |
| kwaliteit en<br>vakmanschap                                          | Waarde Propositie | Commercieel | Gebruikt de meest<br>voorkomende<br>waardeterminen uit<br>de markt.                     |
| partner in techniek                                                  | Waarde Propositie | Commercieel | Vertaalt de interne<br>perceptie van<br>partnerschap naar<br>een externe<br>boodschap.  |
| <b>Pijler 5:<br/>Commerciële &amp;<br/>Transactionele<br/>Termen</b> |                   |             |                                                                                         |
| webshop<br>technische<br>onderdelen                                  | Commercieel       | Navigatie   | Vult de<br>'commerciële' gap<br>voor klanten die<br>snel willen                         |

|                                          |             |                |                                                                           |
|------------------------------------------|-------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------|
|                                          |             |                | bestellen.                                                                |
| assortiment<br>dompelpompen              | Commercieel | Commercieel    | Trekt oriënterende<br>kopers aan die het<br>aanbod willen zien.           |
| prijs<br>beregeningsinstalla<br>tie tuin | Commercieel | Transactioneel | Vangt prijsgerichte,<br>maar concrete<br>koopvragen op.                   |
| levertijd rvs<br>plaatwerk               | Commercieel | Transactioneel | Richt zich op een<br>cruciale factor in<br>het B2B-<br>aankoopproces.     |
| online bestellen<br>pomp onderdelen      | Commercieel | Transactioneel | Combineert<br>product, actie en<br>kanaal voor<br>maximale<br>relevantie. |
| technische<br>groothandel<br>pompen      | Commercieel | Commercieel    | Positioneert<br>Jacotech (deels) in<br>de markt van snelle<br>levering.   |
| offerte aanvragen<br>machinebouw         | Commercieel | Transactioneel | Essentiële call-to-<br>action voor de<br>projectmatige<br>diensten.       |
| garantie op revisie                      | Commercieel | Commercieel    | Neemt risico weg<br>bij de klant en<br>benadrukt de<br>kwaliteit van de   |

|                                                            |                 |             |                                                                      |
|------------------------------------------------------------|-----------------|-------------|----------------------------------------------------------------------|
|                                                            |                 |             | service.                                                             |
| <b>Aanvullende Long-Tail &amp; Vraag-gebaseerde Termen</b> |                 |             |                                                                      |
| Hoe kies ik de juiste mestpomp?                            | Agrarisch       | Informatief | Vraag-gebaseerde content voor blogs en kennisbanken.                 |
| Wat kost een stalen spiltrap?                              | Constructiewerk | Commercieel | Vangt een veelvoorkomende, concrete vraag van potentiële klanten op. |
| Levensduur van een industriële pomp verlengen              | Pomptechniek    | Informatief | Content die de waarde van onderhoud en revisie onderbouwt.           |
| Voordelen van RVS in de voedingsindustrie                  | Machinebouw     | Informatief | Positioneert Jacotech als een expert die kennis deelt.               |
| Welk berekeningssysteem voor mijn tuin?                    | Berekening      | Informatief | Richt zich op de particuliere markt met een helpende insteek.        |
| CE-markering machinebouw                                   | Machinebouw     | Informatief | Toont expertise op het gebied van veiligheid en                      |

|                                       |              |             |                                                                            |
|---------------------------------------|--------------|-------------|----------------------------------------------------------------------------|
| verplicht?                            |              |             | wetgeving.                                                                 |
| Corrosiebestendig leidingwerk         | Pomptechniek | Commercieel | Richt zich op een specifiek technisch probleem en biedt de oplossing.      |
| Energiezuinige pompinstallatie        | Pomptechniek | Commercieel | Speelt in op de belangrijke thema's kostenbesparing en duurzaamheid.       |
| Automatisering van productieprocessen | Machinebouw  | Commercieel | Verbreedt het aanbod naar een hoger strategisch niveau.                    |
| Onderhoudsplan voor machinepark       | Service      | Commercieel | Richt zich op grotere industriële klanten met een proactieve servicevraag. |
| Civiele techniek aannemer             | Doelgroep    | Commercieel | Target een belangrijke partner- en klantgroep.                             |
| Waterschap pompinstallaties           | Doelgroep    | Commercieel | Specifieke term voor een belangrijke overheidsdoelgroep.                   |
| Kostenbesparing door preventief       | Service      | Informatief | Content die de ROI van de kerndienst                                       |

|                                  |                 |                |                                                                           |
|----------------------------------|-----------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------|
| onderhoud                        |                 |                | 'onderhoud' aantoon.                                                      |
| Hoveniers groothandel berekening | Doelgroep       | Commercieel    | Positioneert Jacotech als leverancier voor een belangrijke B2B-doelgroep. |
| Technische tekening laten maken  | Constructiewerk | Transactioneel | Richt zich op de engineeringfase als losse dienst.                        |

## Geciteerd werk

1. Mastering SEO for B2B Tech: Maximizing Online Presence and Visibility for SMBs, geopend op oktober 31, 2025, <https://www.marketstar.com/growth-hub-resources/blogs/mastering-seo-for-b2b-tech-maximizing-online-presence-and-visibility-for-smbs>
2. Zoekmachine optimalisatie bureau voor alle bedrijven in Nederland - OMCBase, geopend op oktober 31, 2025, <https://www.omcbase.nl/zoekmachine-optimalisatie/>
3. De kracht van SEO: zo voer je een zoekwoordenonderzoek uit - TEAM LEWIS België, geopend op oktober 31, 2025, <https://www.teamlewis.com/be-nl/magazine/zoekwoordenonderzoek/>
4. Zoekwoordenonderzoek in 2025 - SEO gids - Brandfirm, geopend op oktober 31, 2025, <https://www.brandfirm.nl/zoekwoorden-onderzoek/>
5. tussenanalyse.docx
6. Het belang van een zoekwoordenonderzoek - ipsis, geopend op oktober 31, 2025, <https://www.ipsis.nl/over-ons/nieuws/het-belang-van-een-zoekwoordenonderzoek/>
7. B2B SEO Best Practices for 2025 - First Page Sage, geopend op oktober 31, 2025, <https://firstpagesage.com/seo-blog/b2b-seo-best-practices/>
8. A Complete B2B SEO Strategy for 2025 - Backlinko, geopend op oktober 31, 2025, <https://backlinko.com/seo-for-b2b>
9. The Ultimate Guide to SEO Best Practices for B2B Tech - Airfleet, geopend op oktober 31, 2025, <https://www.airfleet.co/blog/seo-for-b2b-marketers/>
10. Technical SEO for B2B Websites: Best Practices for Traffic and Conversions - NXT Horizon, geopend op oktober 31, 2025, <https://nxthorizon.ai/technical-seo-for->

[b2b-websites-best-practices-for-traffic-and-conversions/](#)

11. Technische SEO in 2025 - Jouw SEO techniek gids - Brandfirm, geopend op oktober 31, 2025, <https://www.brandfirm.nl/technische-seo/>