

Zo maak je een advertentie waarmee je scoort op Marktplaats

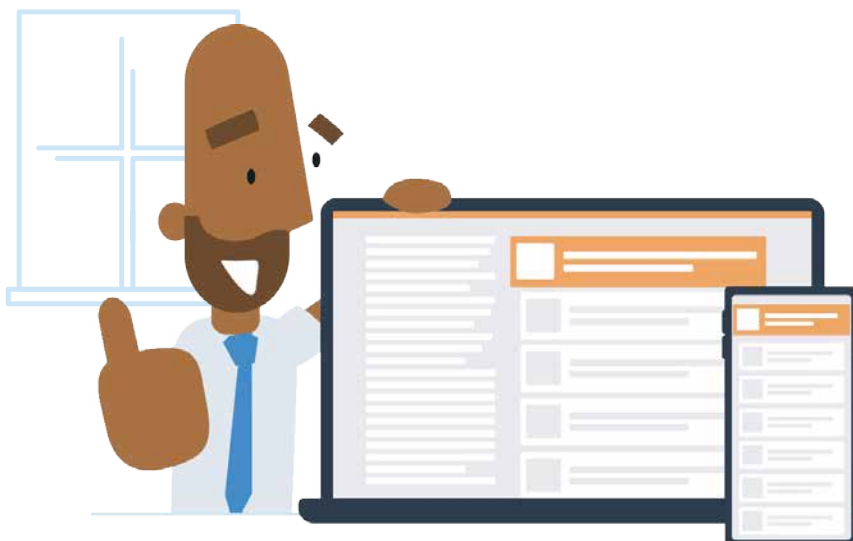
Marktplaats heeft een miljoenenpubliek. Dus het loont om serieus werk te maken van je advertentie. Daar helpen we je graag bij. Hieronder ontdek je hoe je een advertentie opzet die de aandacht trekt én scoort op Marktplaats. Succes!

1 Schrijf een advertentietitel die pakkend én duidelijk is

De titel is dé trigger van je advertentie. Wees daarom origineel én houd rekening met het zoekgedrag van bezoekers.

- ✓ Gebruik populaire zoektermen in de titel. Typ in onze zoekbalk de omschrijving, naam of belangrijke term uit je advertentie. Gebruik in jouw advertentie de relevante termen uit de getoonde lijst met **gerelateerde zoektermen**.
- ✓ Voeg relevante kenmerken toe. Onze bezoekers filteren tijdens **het zoeken op productkenmerken**. Voeg daarom relevante kenmerken toe aan jouw advertentie. Dan word je beter gevonden.
- ✓ Houd titels leesbaar. Een nette en duidelijke titel heeft veel invloed op de klikbaarheid van

Meer weten over het schrijven van een effectieve advertentietitel? **Ga naar ons [ondernemersportaal](#) voor meer tips.**



2 Toon je product op z'n mooist met goede foto's

Voeg zoveel mogelijk (maximaal 24) duidelijke en relevante foto's toe die de bezoeker een compleet beeld geven van het product.

- ✓ Plaats het product voor de juiste achtergrond. Zorg voor rust en **vermijd een drukke, rommelige achtergrond**. Je kunt er natuurlijk wel voor kiezen om op te vallen met een felle achtergrondkleur.
- ✓ Zorg voor goed licht. Fotografeer altijd met het licht in je rug, voor een scherp en goed belicht resultaat. Of laat het **licht schuin op je product** vallen voor wat meer diepte. Maak nooit foto's tegen het licht in.
- ✓ Kies een passend perspectief. Recht van voren is vaak het beste voor een mooie totaalfoto. Van boven, **onderen of opzij en dichtbij is perfect** om details te tonen.
- ✓ Houd rekening met het gebruik van het product. Is je **product een gebruiksvoorwerp**? Laat gerust de handeling zien waar het product voor gemaakt is...
- ✓ Toon een foto van je fysieke winkel. Heb je een winkel waar bezoekers terecht kunnen? Laat dit zien, **zo geef je de bezoeker een compleet plaatje** van jezelf als verkoper.

Meer weten over het schrijven van een effectieve advertentietitel? **Het maken en plaatsen van goede advertentiefoto's?** Ga naar ons [ondernemersportaal](#) voor meer tips.

3 Zorg voor een advertentietekst met focus

Beschrijf alleen de belangrijkste productkenmerken. Zo blijft je tekst kort, relevant én overzichtelijk. Op jouw eigen site vinden bezoekers namelijk alle extra informatie.

- ✓ Kom snel tot de kern. **Bezoekers lezen weinig**. Zorg daarom voor korte, krachtige teksten die de aandacht vasthouden.
- ✓ Maak de inhoud relevant. Voorkom ruis in je boodschap en benoem puntsgewijs de belangrijkste informatie. **Laat details die niet ter zake** doen achterwege en maak gebruik van zoekwoorden.
- ✓ Benoem de unieke eigenschappen. Wat onderscheidt het product? **Benoem deze eigenschappen** één voor één.

Meer weten over het schrijven van een effectieve advertentietitel? **Of het schrijven van duidelijke advertentieteksten?** Ga naar ons [ondernemersportaal](#) voor meer tips.



Zo, je advertentie staat...

Wil je dat je zorgvuldig opgestelde advertentie wordt getoond aan zoveel mogelijk relevante bezoekers van Marktplaats?

Maak dan gebruik van **Marktplaats Pro**:

- Sta altijd op **best bekeken plekken** van Marktplaats.
- Bereik de **juiste doelgroep** dankzij slimme targeting.
- Bepaal zelf het bedrag per klik, **betaal alleen** voor echte kliks.
- **Voeg gratis links** toe naar je website.
- Geen opstartkosten, geen contractkosten en geen minimum contractduur.

Wil je advies op maat?

Neem gerust contact op met onze Ondernemersdesk.
Wij zijn er voor je.

 **088 008 26 26.**

Je kunt ons bereiken op werkdagen (08.30 – 18.00 uur)
en op zaterdag (10.00 – 16.00 uur).



 **Marktplaats**