

Google Maps is geen navigatietool meer — het is een advertentieplatform.

Playbook
voor Lokale
Dominantie



Exclusief voor
CMO's met
10+ fysieke
locaties

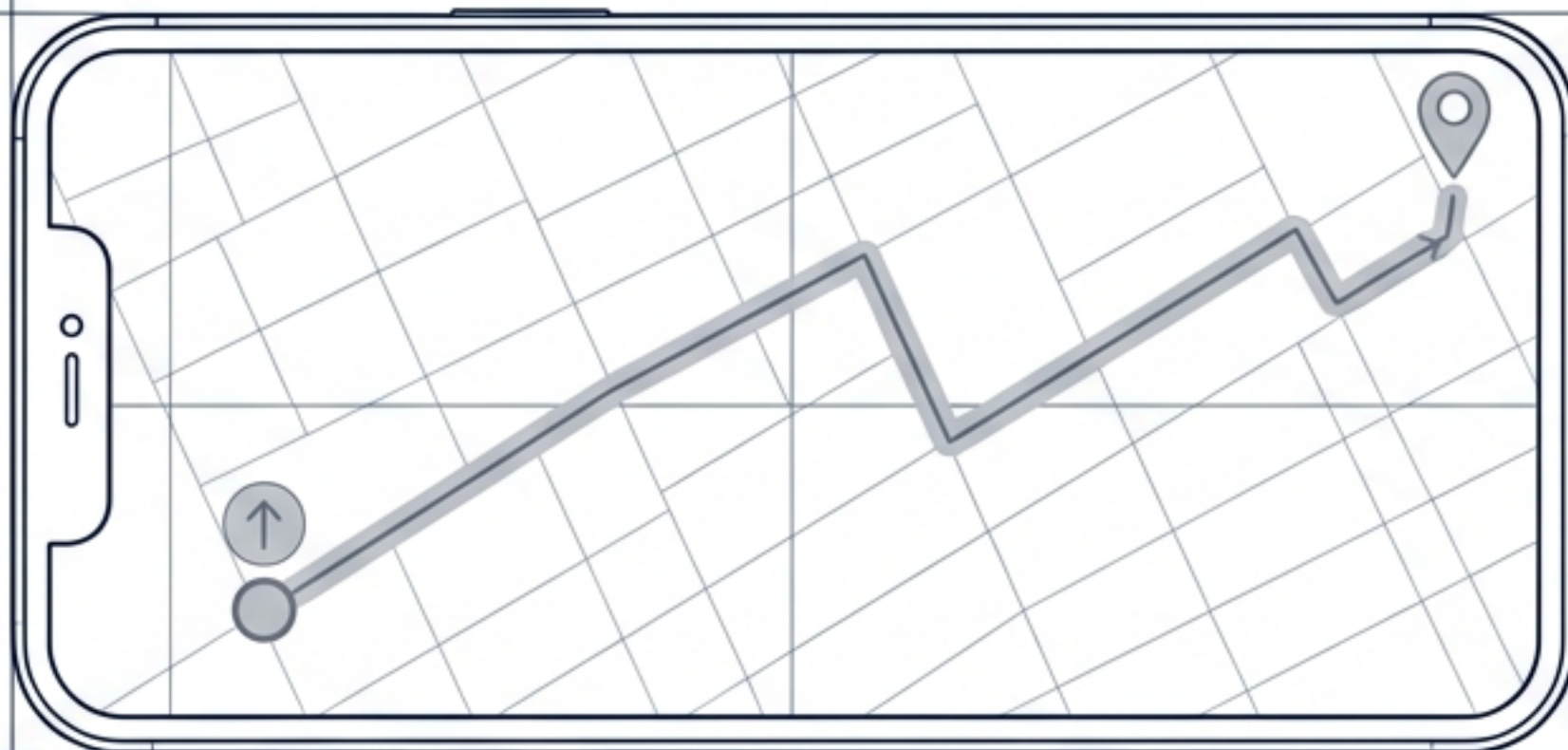


Focus: ROAS,
Marktaandeel
& Incrementele
Store Visits

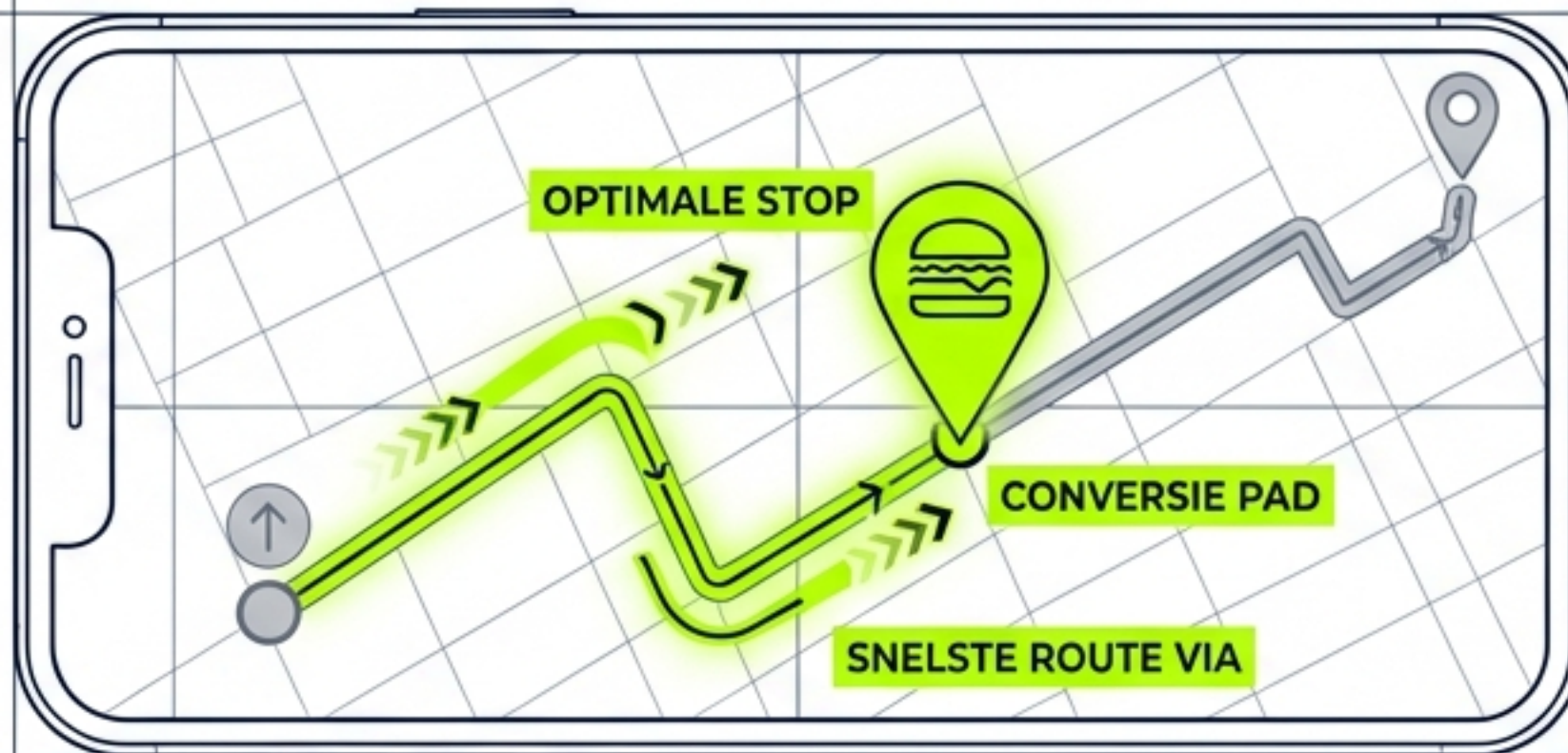


VAN FACILITAIRE ROUTEPLANNER NAAR BOTTOM-OF-FUNNEL CONVERSIEMACHINE

DE ORGANISCHE ROUTE



DE GEMONETISEERDE ROUTE - ASK MAPS AI



HET 'ASK MAPS' EFFECT

Integratie van agentic AI en Gmail-geschiedenis voorspelt koopintentie (eten, hotels) nog voor de gebruiker vertrekt.

GEDRAGSBEÏNVLOEDING

Algoritmes balanceren real-time verkeer met commerciële 'micromomenten' via Location Extensions.

DE URGENTIE

67% van de gebruikers volgt de voorgestelde route blind. Concurrenten claimen jouw potentiële voetverkeer via gepromote omwegen.

LOKALE DYNAMIEK VEREIST AGRESSIEVE INVESTERING IN MARKTAANDEEL



BENCHMARK CPC

€0,80 - €2,50

Afhankelijk van concurrentiedruk in hyperlokale radiussen.

BUDGET RICHTLIJN

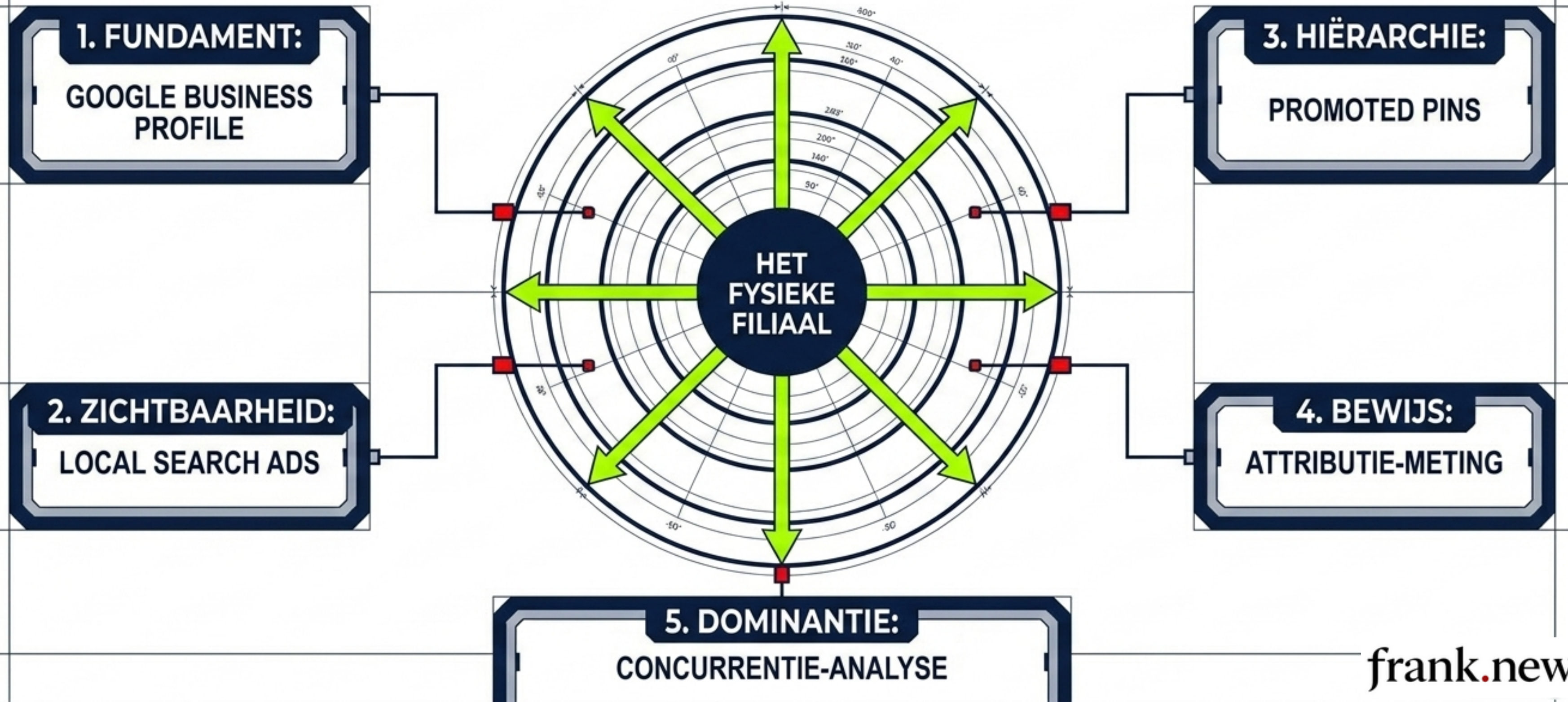
€2.000 - €8.000

Vereiste investering per maand, per fysiek locatiecluster voor significante SOV.

MOBIELE INTENTIE

De Nederlandse markt heeft een extreem hoge dichtheid; mobiel zoekgedrag culmineert direct in fysieke winkelbezoeken binnen 60 minuten.

DE ARCHITECTUUR VAN LOKALE DOMINANTIE: HET 5-STAPPEN FRAMEWORK



Stap 1 — Verificatie en profieldata als absoluut fundament



GOOGLE BUSINESS PROFILE FUNDAMENT

Categorie-architectuur:

Primaire en secundaire tags exact afgestemd op de productcatalogus.

Visuele bewijslast:

High-res interieur- en exterieurfoto's gekoppeld aan locatie-intentie.

Review Governance:

Actief, datagedreven responsbeleid op klantfeedback.

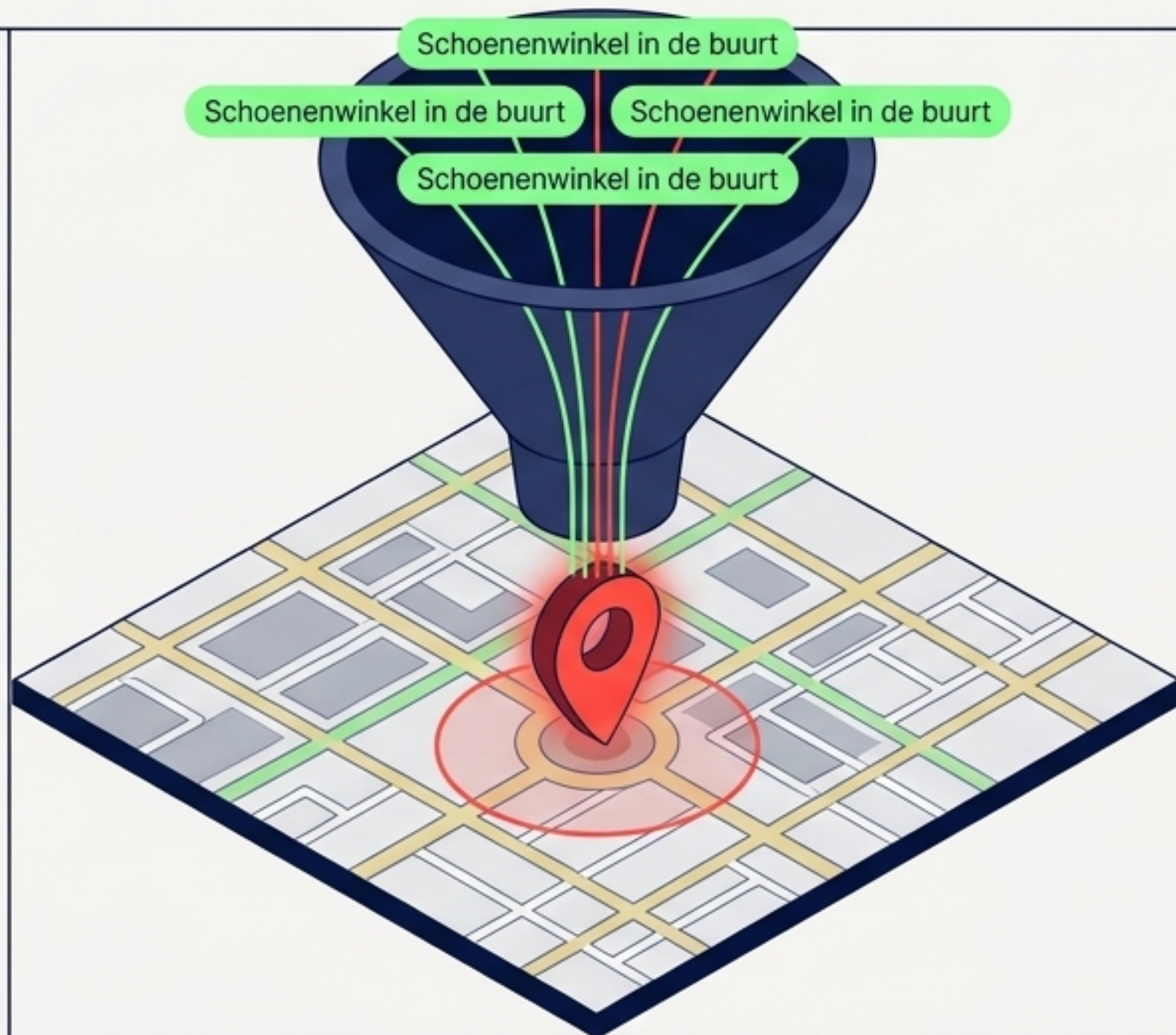
Data Integriteit:

NAP (Name, Address, Phone) 100% gesynchroniseerd met de main site.

Doelstelling: Profiel-compleetheid >90%

Harde voorwaarde voor algoritme-vertrouwen.

Stap 2 — Local Search Ads vangen directe koopintentie af



Bidding Strategie

Agressief sturen op "Get Directions" en "Call Location" in plaats van enkel websitekliks.

Geografische Targeting

Dynamische radiussen op basis van reistijd en verkeersdrukte, niet slechts kilometers hemelsbreed.

Micromoment Activatie

Inspelen op de Ask Maps AI-suggesties voor gebruikers 'on-the-go'.

Doelstelling: CTR >8%

Bovengemiddelde interactie met Maps listing.

Stap 3 — Promoted Pins sturen de visuele hiërarchie in de kaart



Locatiecluster-targeting:

Groeperen van high-performance vestigingen voor gecombineerde biedingskracht.

Tijdsgebaseerde Bids:

Budget shift naar piekuren en specifieke weers- of verkeersomstandigheden (bijv. fastfood tijdens snelweg-files).

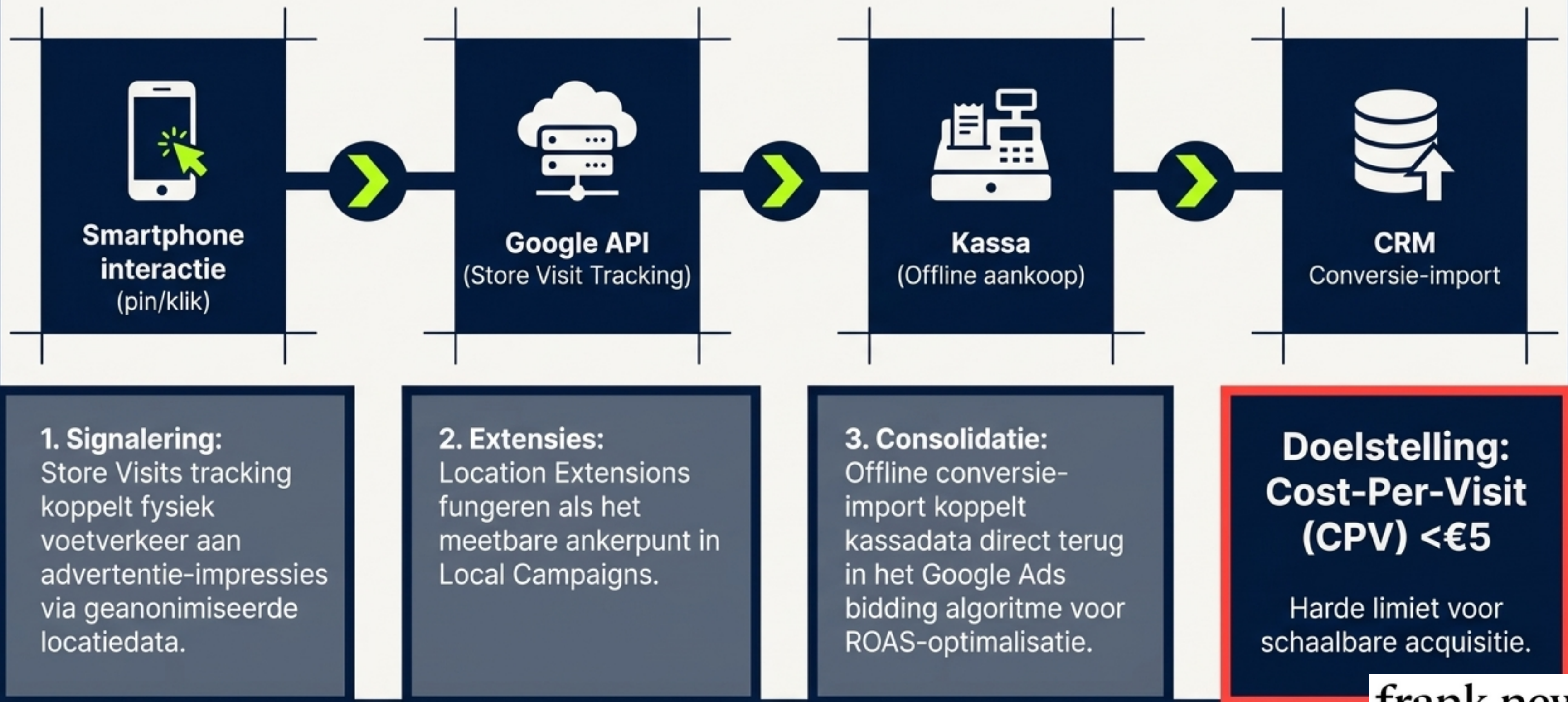
Value-Add Promoties:

In-map aanbiedingen presenteren (beste deal of actie) om een fysieke omweg direct te verantwoorden.

Doelstelling: Store Visits +25%

Gedreven door pin-interacties en verhoogde visuele dominantie.

Stap 4 — Attributie sluit de kloof tussen klik en kassa



Stap 5 — Concurrentie-analyse en Proximity Hijacking



Doelstelling: SOV >40%

In de gedefinieerde, primaire locatie-radius.

Tactiek Matrix

Proximity Targeting

Agressieve bid-modifiers toepassen wanneer gebruikers zich binnen 500 meter van een concurrerende locatie bevinden.

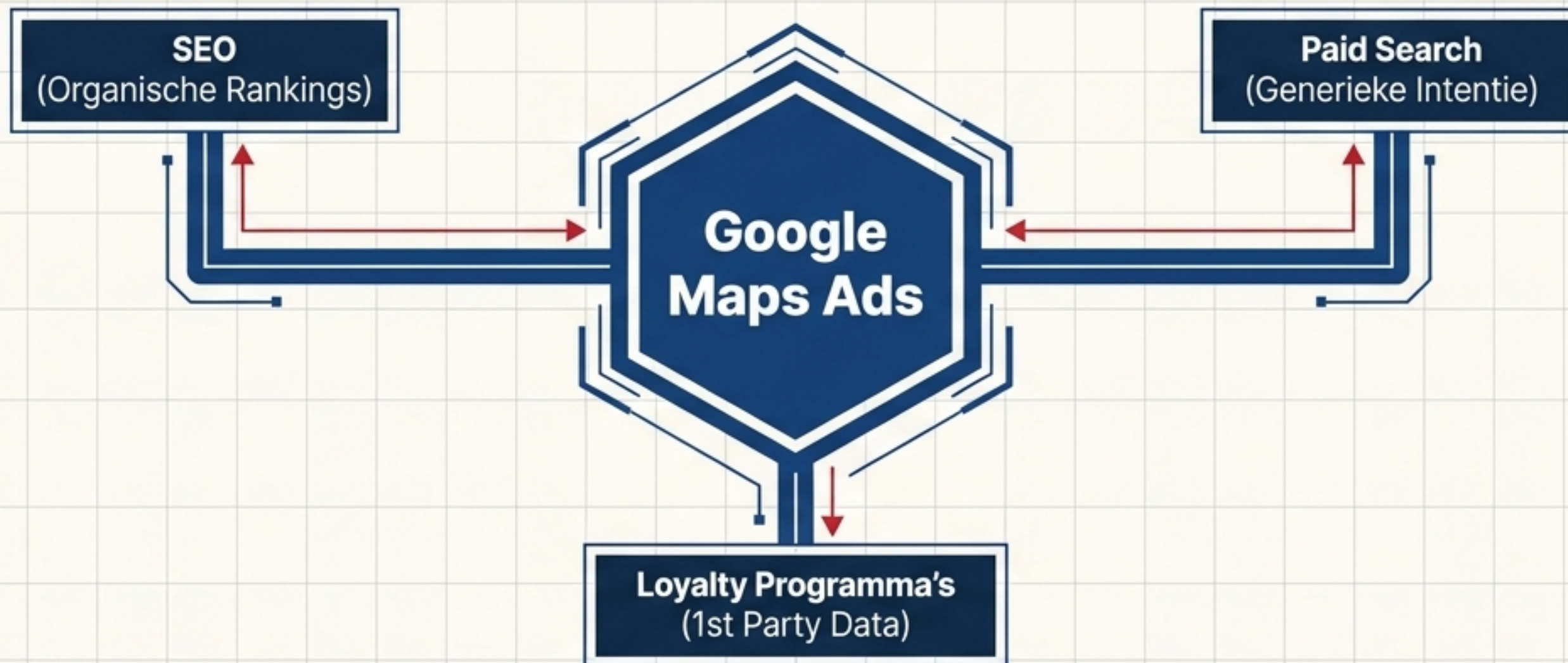
Share of Voice (SOV) Monitoring

Dagelijkse tracking van de zichtbaarheidsratio in de eigen, kritieke catch-area's ten opzichte van top-3 rivalen.

Dynamische Respons

Biedingen verhogen wanneer concurrenten uit budget lopen (bijv. laat in de middag of eind van de maand).

De Omnichannel Tech Stack: Maps als conversie-knooppunt



Synergie met SEO:

Betaalde dominantie vult organische gaten; organische autoriteit verlaagt de CPC van gepromote pins.

Paid Search Integratie:

Omnichannel bidding-strategieën verschuiven budget vloeiend tussen generieke tekst-ads en lokale kaart-zichtbaarheid op basis van reisafstand.

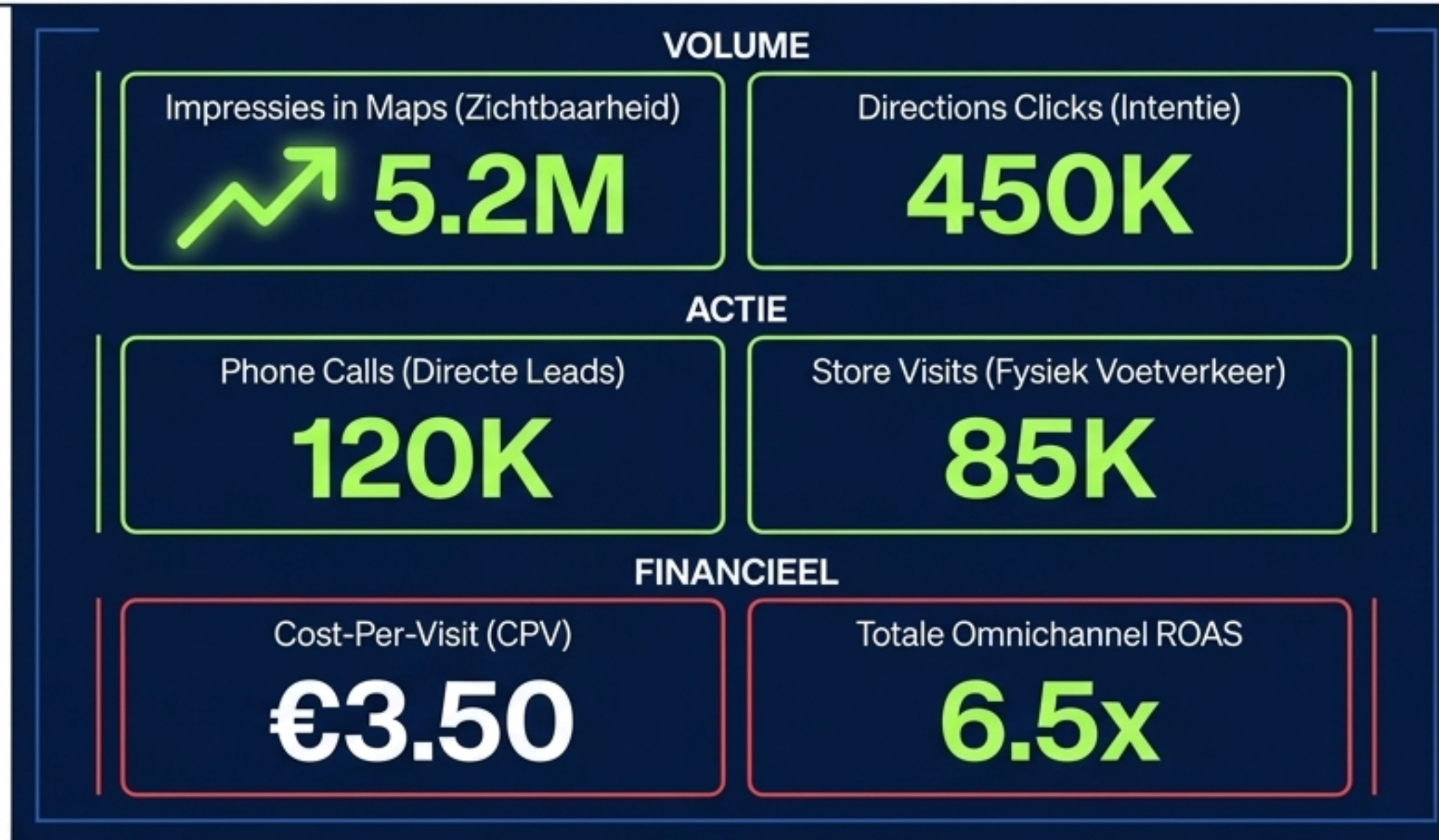
Loyalty Loop:

Offline conversies uit Maps-traffic voeden het CRM, wat weer lookalike-audiences traint voor bredere campagnes.

Diagnostische Matrix: Valkuilen bij schaalbare implementatie

Fatale Fout (Diagnose)	Best Practice (Oplossing)
Verkeerde Targeting Radius (Hoge CPC, irrelevante kliks)	Hyper-lokale radiussen gebaseerd op isochronen (reistijd), niet slechts abstracte kilometers.
Genegeerde Reviewrespons (Conversie-lek)	Geautomatiseerd, policy-gestuurd review management; 100% respons binnen 24 uur.
Geforceerde Omwegen zonder Waarde (Bounce rate stijgt)	Promoted pins verrijken met tastbare deals (beste prijs/korting) om de extra reistijd direct te verantwoorden.
'Set & Forget' Bid Management (Budget uitputting)	Tijdsgebaseerde, dynamische budget shift (piekuren, filiaal-drukke).

Het C-Level KPI Dashboard: Sturen op incrementele P&L impact



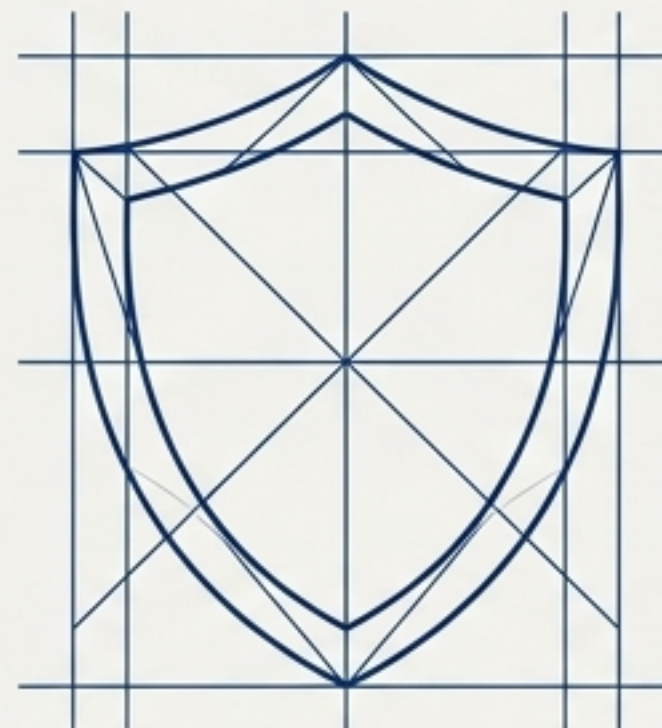
Synthese: Verschuif de focus van 'Cost-per-Click' naar 'Cost-per-Store-Visit' om de ware P&L impact van fysieke locaties te valideren.

Privacy, Ethiek en Compliance in Locatietracking

Transparantie & Waarde

De balans tussen bruikbaarheid en commercie.

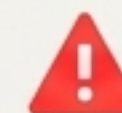
Gebruikers accepteren 'gestuurde routes' (via advertenties) uitsluitend wanneer deze expliciet gelabeld zijn en de wachttijd of kosten reduceren.



Algoritmische Afhankelijkheid

Het algoritme (inclusief Gmail 'Ask Maps' integraties) is een black box.

Behoud onafhankelijke meetprotocollen om bias in Google's rapportages te auditen.

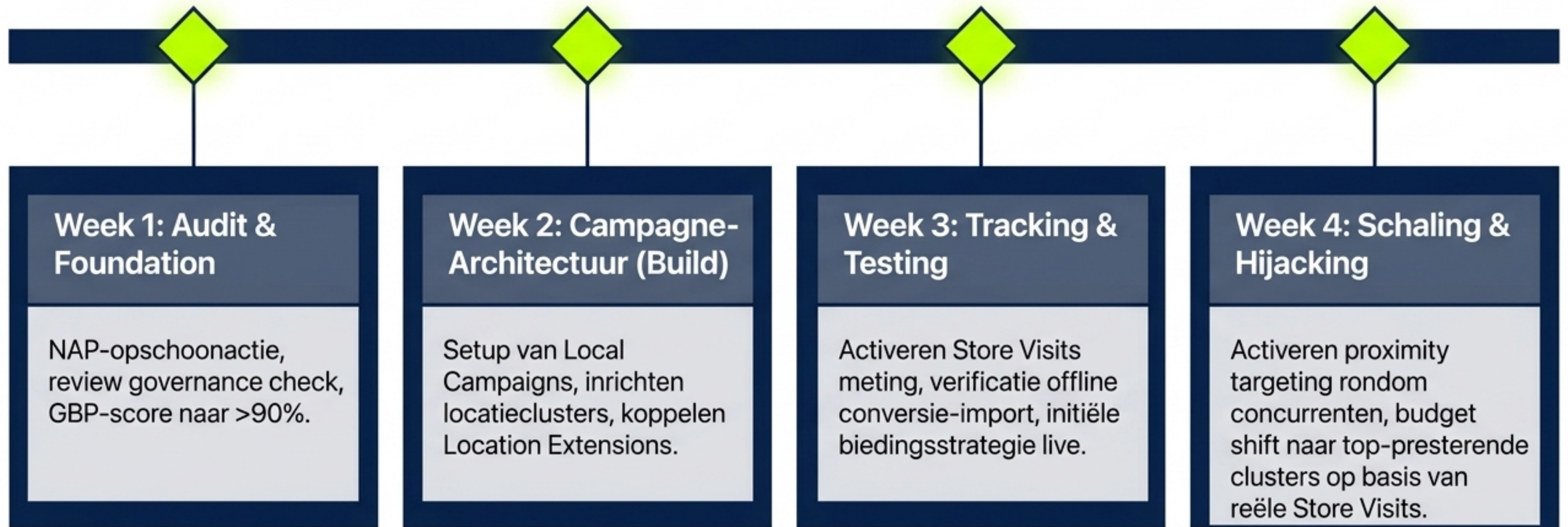


GDPR Compliance

Offline conversie-import vereist strikte hashing van 1st-party kassadata.
Zorg dat het consent-management framework (cookiebanners/CRM-opt-ins) locatie-tracking dekt.



4-Weken Implementatie Roadmap



Executive Action Plan: Drie stappen voor aanstaande maandag

1

Eis de Nulmeting

Vraag het performance-bureau om het huidige Share of Voice (SOV) percentage op Google Maps per locatiecluster (binnen een straal van 3km).

2

Valideer de Tracking

Laat IT en Marketing aantonen of fysieke kassaverkopen (offline conversies) succesvol teruggestuurd worden naar het Google Ads platform.

3

Ontgrendel Test-Budget

Alloceer €2.000 per locatiecluster in een pilootfase om gedurende één maand de Cost-Per-Visit te benchmarken tegen reguliere betaalde zoekopdrachten.

Deel deze blauwdruk direct met uw lead performance marketeer of bureau.