

# MOZZENO

"Wat we vooral op prijs hebben gesteld, is de pragmatische aanpak van Universem."

X. Laoureux – Medestichter

## SEO ALS BOOSTER VOOR DE GROEI VAN DE EXPERT IN PERSOONLIJKE LENINGEN EN ONLINE CROWDFUNDING!

Mozzeno wil zich differentiëren van de andere actoren die actief zijn in de sector van de kredietverlening. De Belgische start-up streeft ernaar zowel de kredietnemers als de investeerders een nieuw kanaal aan te reiken. Een visie die ons werd toegelicht door Xavier Laoureux, medestichter: "We zijn het **eerste Belgische platform waarop particulieren op indirecte wijze geld aan andere particulieren kunnen lenen**". Het streefdoel is duidelijk: "de banken en andere kredietinstellingen een duurzaam en collaboratief alternatief bieden".

De jonge kredietinstelling werd in 2017 opgericht en zette in op een **100% digitaal aanbod: geen agentschappen, geen makelaars, alles verloopt vanaf de website**. Die aanpak vertaalt zich ook in de keuze van de marketingstrategieën. Gezien het belang van de website van Mozzeno, moest deze absoluut aan naambekendheid winnen: "onze zichtbaarheid moet omhoog en tegelijk moeten we dichter bij de consumenten en de investeerders staan. We moeten hen een rijke en relevante content bieden. De SEO-methodologie van Universem draagt hiertoe bij".

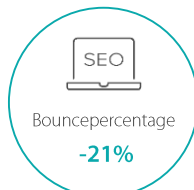
MOZZENO, EEN NIEUWKOMER IN DE MARKT, ZET IN OP NAAMBEKENDHEID.



Céline Naveau  
Teamleader

De website berustte al op een goede technische basis, maar er waren **structurele aanpassingen nodig aan de boomstructuur ervan**. Vandaar het belang van de **semantische analyse**.

We hebben Mozzeno bijgestaan met advies voor de aanmaak en de optimalisering van de content, met prima resultaten tot gevolg: op generische termen **kwam de start-up mooi uit, naast andere grote namen uit de sector**. Ideaal om hun zichtbaarheid te **boosten!**



\*Gemiddelde ranking gemeten over 18 tests op de zoekopdracht 'online lening' in het Waalse Gewest

"**HET IS NIET ALLEEN DE BEDOELING ONZE VINDBAARHEID TE VERBETEREN. WE MOETEN OOK BEGRUIPELIJKER ZIJN.**"

Voor Xavier Laoureux was het niet alleen een kwestie van vindbaarheid: "We hebben beslist om aan twee complementaire aspecten te werken. Het eerste spitte zich toe op de vindbaarheid, het tweede meer op de begrijpelijkheid van de content. **We willen artikels bieden die een duidelijk antwoord bieden op de vragen die onze doelgroepen zich stellen. Een content die de waarden van ons bedrijf uitdraagt en de voordelen van onze diensten in de kijker zet**".

De SEO-consultants van Universem hebben dus in het bijzonder aandacht besteed aan de semantische analyse, alvorens werk te maken van een relevante content die afgestemd was op het doelpubliek. Anderzijds streefde Mozzeno ook naar een grotere autonomie. Dit project behelst bijgevolg een opleidingsplan dat op maat voor Mozzeno werd uitgewerkt.

"**EEN PROGRESSIEVE AANPAK OM DE EERSTE RESULTATEN BETER TE KUNNEN VOLGEN.**"

Een ander aspect dat Mozzeno is opgevallen, is de gestructureerde en resultaatgerichte aanpak van Universem. "Elke aanbeveling was **in meerdere concrete actiepunten onderverdeeld**, onze medewerkers dienden ze enkel nog maar te implementeren, waardoor we **heel snel de eerste positieve resultaten mochten vaststellen**".

Onze adviesgerichte aanpak evolueert progressief, op het ritme van de klant, waarbij de impact van elke aanbeveling wordt gemeten. "Het project werd in verschillende stappen opgesplitst. **Elke deliverable werd permanent geëvalueerd** en zo nodig geoptimaliseerd. Bovendien heeft Universem de verkregen resultaten in alle transparantie gedeeld en ons laten genieten van hun kennis. We zijn heel tevreden over de opvolging en de contacten.", Kortom:

"**DOOR ONS TE HELPEN ONZE SEO-DOELSTELLINGEN TE BEREIKEN, HEEFT UNIVERSEM BIJGEDRAGEN TOT ONZE GROEI**"

