

0-meting

februari



Aantal volgers

304 volgers

Op de LinkedIn-pagina van INNOMAR hebben we 304 volgers. Dit is het aantal mensen dat onze pagina volgt en updates ontvangt.

Best bekeken post van de maand

Deze post gaat over een unieke actie van onze partner YORON voor financieel advieskantoren in 2025. Ze bieden gratis marketingconsults van maximaal 60 minuten aan, waarin marketingexperts een analyse maken van een door YORON geschreven marketingplan en praktische tips geven voor verbetering. Dit is bedoeld om de marketinginspanningen en online zichtbaarheid van financiële dienstverleners te verbeteren, met als voordelen kostenbesparing, tijdbesparing en maatwerkadvies specifiek voor de financiële sector.

Innomar
304 volgers
3 w · Bewerkt ·

Gratis marketingconsult voor financieel advieskantoren in 2025

Onze partner **YORON** lanceert een unieke actie voor financieel ...meer



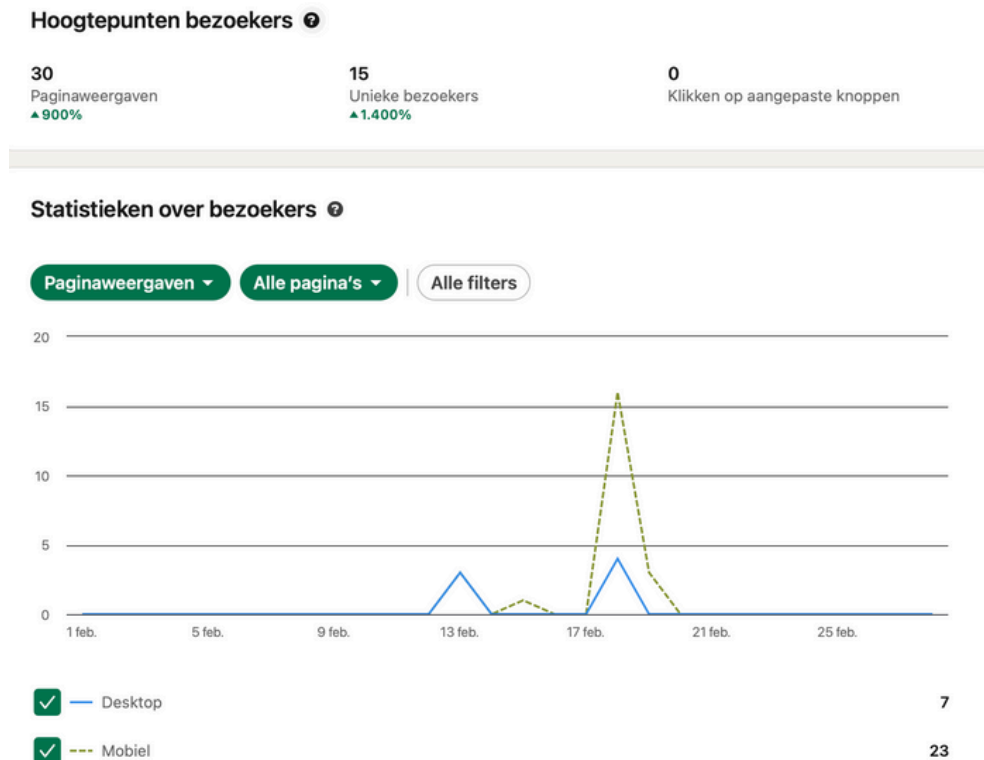
U en 6 anderen
2 commentaren · 5 reposts

De post is 393 keer bekeken door gebruikers op LinkedIn. 16 gebruikers hebben geklikt voor meer informatie, bijvoorbeeld door de link naar het webinar te openen, de post te lezen, of op de naam van de contactpersoon te klikken. Er zijn 7 reacties in de vorm van likes. 5 mensen hebben de post gedeeld op hun eigen LinkedIn-profiel, wat de zichtbaarheid vergroot. 4,07% van de gebruikers heeft daadwerkelijk doorgedrukt, wat een goed idee geeft van de effectiviteit van de call-to-action. Het interactiepercentage van 7,63% laat zien hoe betrokken het publiek is bij de inhoud van de post.

Prestaties van bijdragen



Hoogtepunten bezoekers



In de maand februari zijn er 30 paginaweergaven geweest. Dit geeft aan hoe vaak de pagina is geladen of geopend. 15 unieke bezoeker hebben de pagina bekeken. 7 keer is de pagina op de desktop geopend en 23 keer op de mobiel. Dit gebeurde tussen 13 en 19 februari. Wat betekent dat 15 personen de LinkedIn-pagina meerdere keren hebben bekeken. Dit is een stijging ten opzichte van de vorige maand.

Best bekeken pagina's

<input type="checkbox"/>	Paginatitel en schermklasse ▾ +	↓ <u>Weergaven</u>	<u>Actieve gebruikers</u>	<u>Weergaven per actieve gebruiker</u>	<u>Gemiddelde engagementduur per actieve gebruiker</u>	<u>Aantal ge</u> Alle gebeu
<input checked="" type="checkbox"/>	Totaal	1.151 100% van totaal	294 100% van totaal	3,91 Gem. 0%	49 s Gem. 0%	
<input checked="" type="checkbox"/>	1 INNOMAR	407	194	2,10	15 s	
<input checked="" type="checkbox"/>	2 Nieuws INNOMAR	142	22	6,45	1m 22s	
<input checked="" type="checkbox"/>	3 Partners INNOMAR	118	50	2,36	42 s	
<input checked="" type="checkbox"/>	4 Over ons INNOMAR	108	71	1,52	10 s	
<input checked="" type="checkbox"/>	5 Het platform INNOMAR	59	40	1,48	21 s	
<input type="checkbox"/>	6 Alicia INNOMAR	33	5	6,60	2m 08s	
<input type="checkbox"/>	7 Contact INNOMAR	32	26	1,23	13 s	
<input type="checkbox"/>	8 Roadmap INNOMAR	28	21	1,33	18 s	
<input type="checkbox"/>	9 Juridisch INNOMAR	22	16	1,38	18 s	
<input type="checkbox"/>	10 YORON INNOMAR	18	11	1,64	20 s	

Als we kijken naar het totaal aantal weergaven van de partnerspagina's, zien we 1.151 weergaven, wat aangeeft dat de pagina's in vergelijking met de vorige maand meer bezocht zijn. Deze weergaven werden gegenereerd door 294 unieke actieve gebruikers die interactie hebben gehad met de website binnen de maand februari. Ze worden slechts één keer geteld. De gemiddelde tijd die ze op de pagina doorbrachten, was 3,69 minuten. De best bekeken pagina's zijn de homepagina, de nieuwspagina en de partnerspagina. We kunnen zien dat de partnerpagina's van Alicia en YORON het meest bekeken zijn.

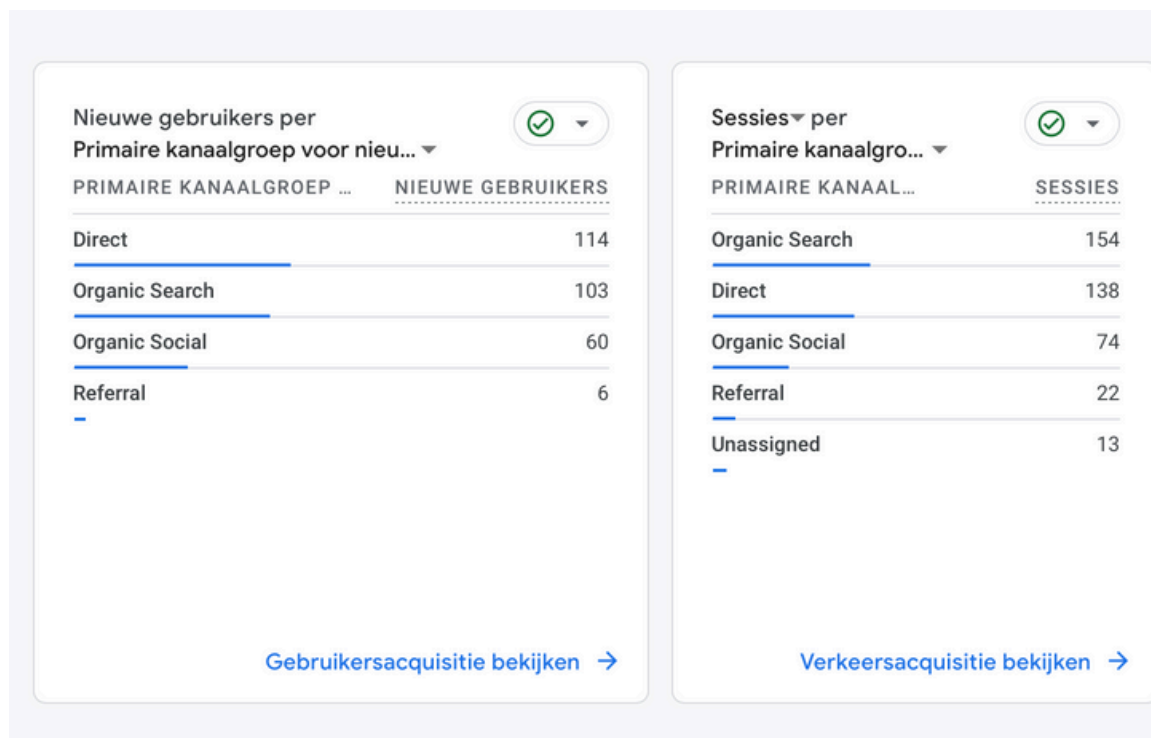
Demografie

<input type="checkbox"/>	Land	Actieve gebruikers	Nieuwe gebruikers	Sessies met engagement	Betrokkenheidspercentage	Sessies met engagement per actieve gebruiker	€
<input checked="" type="checkbox"/>	Totaal	300 100% van totaal	283 100% van totaal	259 100% van totaal	64,75% Gem. 0%	0,86 Gem. 0%	
<input checked="" type="checkbox"/>	1 Netherlands	177	170	197	73,51%	1,11	
<input checked="" type="checkbox"/>	2 United States	63	63	35	55,56%	0,56	
<input checked="" type="checkbox"/>	3 Belgium	17	17	13	72,22%	0,76	
<input checked="" type="checkbox"/>	4 China	10	0	0	0%	0,00	
<input checked="" type="checkbox"/>	5 Germany	10	10	2	20%	0,20	
<input type="checkbox"/>	6 Poland	7	7	1	14,29%	0,14	
<input type="checkbox"/>	7 Italy	6	4	5	55,56%	0,83	
<input type="checkbox"/>	8 India	4	4	2	50%	0,50	
<input type="checkbox"/>	9 Australia	2	2	0	0%	0,00	
<input type="checkbox"/>	10 Austria	2	2	2	66,67%	1,00	

De meeste actieve gebruikers komen uit Nederland, de Verenigde Staten en België, waarbij Nederland de hoogste betrokkenheid vertoont. Er zijn ook gebruikers uit andere landen, deze hebben aanzienlijk minder actieve en nieuwe gebruikers, waardoor het engagement in deze landen veel lager ligt.

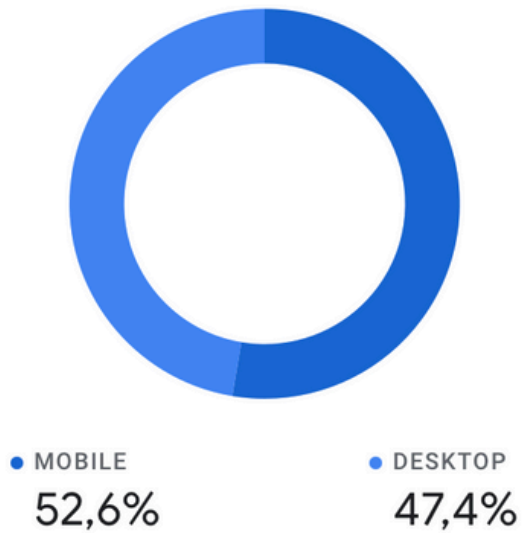
Gebruikersacquisitie/verkeersacquisitie afgelopen 30 dagen

De gebruikersacquisitie richt zich op het aantrekken van mensen die interactie aangaan, terwijl de verkeersacquisitie zich richt op het genereren van bezoekersaantallen. Bij de gebruikersacquisitie zien we dat de meeste gebruikers direct via de URL naar de website komen. Bij de verkeersacquisitie komen de bezoekers voornamelijk van organisch zoekverkeer. Organisch sociaal verwijst naar verkeer dat via niet-betaalde sociale media-interacties naar je website komt. Referral verwijst naar verkeer dat naar je website komt via een link op een andere website. Beide bronnen zijn gestegen.



Devices

Actieve gebruikers▼ per
Apparaatcategorie



[Apparaatcategorieën bekijken](#) →

De percentages desktop 47,4% en mobile 52,6% verwijzen naar de verdeling van bezoekers op de website op basis van het apparaat dat ze gebruiken:

- Desktop 47,4% betekent dat 47,4% van de bezoekers de website bezoekt via een desktopcomputer of laptop.
- Mobile 52,6% betekent dat 52,6% van de bezoekers de website bezoekt via een mobiel apparaat, zoals een smartphone of tablet.