



Jagodics Rita
Marketing Consulting Kft.
Konferenciánk meghívott előadója, marketing tanácsadó

Olvassa el rövid tanulmányát!



VAJON ÉRDEMES KÖLTENIE AZ INTERNETES MEGJELENÉSÉRE?

Hogy is szokták mondani? „Az internetes forradalom korszakát éljük”. Már alig van olyan vállalkozás, aki ne mutatná meg magát egy honlappal a világhálón. Lehet, hogy a tulajdonos nem internetezik, de a vásárlók miatt úgy érzi, hogy feltétlenül fontos, hogy a világhálón is jelen legyen a cége. Ez azonban felvethet két kérdést:

1. **Érdeemes több százezer forintot költenem a honlapra, hogy érdeklődőket szerezzek?**
2. **Milyen legyen egy klímaszerelő vagy klímaszaküzlet honlapja, hogy árbevételt termeljen?**

Döntsön az Ön vevője!

Nem akarok nagyon mélyre visszanyúlni, de ahhoz, hogy Ön biztonsággal tudjon dönteni az internetes megjelenéséről, bizony érdemes visszaátni az alapokhoz. Mégpedig odáig, hogy:

Ki az Ön vevője és mi jellemzi?

Ha nem biztos benne, hogy áldoznia kell időt és pénzt a honlapjára, akkor egyszerűen csak meg kell kérdeznie a vevőit, hogy **“Hol tájékozódik, amikor klímát vásárol?”**

Ha erre a kérdésre 10-ből 5-en azt mondják, hogy **“Hát, körbenézek az interneten is”**, akkor

az Ön cégének is ott a helye a neten!

Hiszen:

- sokkal több információt el tud mondani a vevőinek a honlapján, mint bármilyen más reklámanyagon,
- egy hírlevél segítségével szinte 0 Ft-tal tudja velük tartani a kapcsolatot, küldhet nekik ajánlatokat, cikkeket, és a végén egy ilyen kapcsolattartás jóval nagyobb bevételt eredményez.

Mitől "eladó" egy honlap?

A honlapok 90 %-a nem használja ki azt, hogy akár érdeklődőket is szerezhetne. Ezek a lapok egyszerűen olyanok, mint egy cégbemutató, csak az interneten van és még lapozni sem lehet. Mit

tegyen, ha szeretne a kevesek közé tartozni, és olyan honlapot létrehozni, ami nem csak a presztízsét emeli, hanem a profitot is?

Íme 4 dolog, ami érdeklődő-szerzővé teszi a honlapját:

1. **A nyitóoldal ne a cégről szóljon, hanem a vevőiről.** Mondja el nekik, hogy milyen információkat találnak a honlapon, miért érdemes még tovább az oldaladon maradniuk, olvasgatniuk.
2. Tegye fel a termékeit, hadd nézegesse őket a vevő, mint egy boltban. A termékekhez írjon pár sorost leírást is, hogy kinek ajánlja, mi az adott klíma előnye. **FONTOS: A termékhez azonnal tegye hozzá a szolgáltatásait, hogy a vevő ne csak az ár alapján döntsön!**
3. **Tegyen fel az arcképet, csapatfotót, azaz személyesítse meg a honlapját. Ma már akár videón is megszólíthatja weboldala látogatóit!** Egy hús-vér embertől szívesebben vásárolnak, kérdeznek az emberek, éljen ezzel a lehetőséggel is! A konferencián erről is szó lesz.
4. **A döntésben segít az is, ha lehetőséget biztosít az interaktivitásra.** Azaz a látogató kérdezhesen a „virtuális” eladótól, vagy játszhasson. Ezek az extrák megemelik a lapja színvonalát és a látogatás végére meggyőzik a vevőt, hogy Önnél jó helyen járnak.

HOGY NÉZNEK KI EZEK A TECHNIKÁK A GYAKORLATBAN?

A konferencián megmutatjuk konkrét példákon!

Ha eddig még nem regisztrál, itt a lehetőség:

Regisztrálok

Jó marketinget!