

Afacerea dumneavoastră acum și pe Internet

Ce este Internetul ?

Internetul este de fapt o rețea mondială de calculatoare. Cu timpul, Internetul a devenit un mediu de afaceri foarte profitabil, datorită multitudinii de utilizatori din întreaga lume; firmele și-au creat pagini pe Internet, pentru ca utilizatorii de Internet să ia cunoștința cu oferta lor. O **pagină web** este un fel de broșură interactivă, cu care poți comunica, pentru a afla ceea ce dorești. Explicația este destul de forțată, dar în principiu cam acesta este modul de funcționare al unei pagini web. În principal, pe Internet se caută **informație**, iar firmele își fac prezentă oferta, tocmai în ideea că cineva va găsi această informație.

Pe scurt ! Cu ce mă ajută o pagină web ?

Pe scurt, principalele lucruri care le veți obține de pe urma paginii web ar fi:

- Reclamă ieftină, accesibilă sutelor de milioane de potențiali vizitatori.
- Mai mulți clienți
- Alinierea la progresele din domeniul tehnicii
- Îmbunătățirea relației cu clienții

Alte motive

Iată câteva motive datorita cărora aveți nevoie de o pagină web:

Pentru a face prezentă oferta firmei Dumneavoastră pe Internet.

În toată lumea, sute de milioane de oameni au acces la Internet. Este destul de simplu - sunt puține afaceri care pot ignora o piață de asemenea dimensiuni. În viitorul apropiat, a avea o adresă de e-mail și un website va fi ca deținerea unui telefon - crucial și pentru afaceri mici.

Pentru colaborare.

Făcând legături în pagina Dumneavoastră cu paginile colaboratorilor Dumneavoastră, puteți obține potențiali clienți. Dacă, de exemplu, produsele dumneavoastră completează, sunt folosite, sau folosesc un produs al altei firme, un potențial client poate obține un pachet complet de informații cu doar câteva apăsări de buton. Un exemplu clasic de parteneriat ar fi cel dintre hoteluri și agențiile de turism.

Pentru a vă face reclamă.

Este lucru știut că metoda cea mai folosită de căutare este căutarea în Paginile Aurii. Imaginați-vă o carte Pagini Aurii, care acoperă tot globul - tot ceea ce un client trebuie să facă este să-i spună ce caută, și ea va afișa automat informații despre Dumneavoastră. Chiar așa se lucrează cu Internetul.

Puteți introduce pe Internet nu numai informații generale (domeniul de activitate al firmei, adresa, modul de contact, posibilități de colaborare), ci puteți și actualiza aceste informații rapid (modificări de orice gen ale ofertei, anunțuri, comunicate de presă, și așa mai departe).

Pentru a veni în sprijinul reclamei tradiționale.

Incluzând adresa de Internet a firmei Dumneavoastră pe orice mijloc promoțional (carte de vizită, pliant, etichetă, fluturaș, spot publicitar), oferiți clienților Dumneavoastră posibilitatea ieftină de a afla întreaga ofertă. O adresă de Internet, ca de exemplu www.firma.ro este ușor de ținut minte, și

poate fi folosită pentru a veni rapid în sprijinul nevoilor clienților Dumneavoastră..

Dacă ați observat, la televizor sau în presă, majoritatea firmelor serioase includ în mesajul publicitar și adresa de Internet. Motivul este simplu: Internetul permite introducerea unei mai mari cantități de informații la un preț de câteva sute de ori mai mic decât o campanie mass-media.

Pentru a veni în sprijinul clienților.

Este o vorbă veche din lumea marketingului care sună cam așa: "Este mai ușor să păstrezi un client vechi, decât să-ți faci unul nou". A păstra o linie deschisă de comunicare, este unul dintre cele mai importante lucruri care trebuie făcute pentru a veni în sprijinul clienților. Se poate crea un departament Online de relații cu clienții, unde puteți oferi suport tehnic 24/24 h; un hotel ar dori un mijloc de rezervare a camerelor mai elegant și mai puțin costisitor decât telefonul, mijloc prin care clienților le-ar fi mai ușor.

Pentru a pătrunde și pe piețele internaționale.

Cu un website, puteți deschide un dialog cu piețele internaționale, la fel de simplu cum ați face-o cu firma de vis-a-vis. Vom merge cu aprecierile și mai departe, sfătuindu-vă să decideți strategia pe care o adoptați pentru afacerile internaționale, înainte de a crea site-ul, pentru că există mari posibilități ca marketingul online să vă aducă oportunități, indiferent că ați planuit asta sau nu.

Internetul crează și alt avantaj important: Dacă firma Dumneavoastră are filiale la mare distanță (chiar în alte țări) puteți stabili o comunicare multimedia (audio-video-conferințe în timp real, transfer de date), toate la prețul unui telefon local sau mai puțin.

Pentru a testa piața, noi servicii și produse.

Costul publicității pentru lansarea unui nou serviciu sau produs poate fi enorm. De multe ori, datorită costului ridicat de imprimare și trimitere prin poștă a ofertelor, companiile întârzie lansarea noilor produse, până la apariția noului catalog de prezentare. Pe Internet, produse și servicii noi pot fi lansate global și rapid. Actualizarea unei pagini web pentru a include un nou element, costă de zeci de ori mai puțin decât imprimarea unui nou catalog. Procesul este, de asemenea, de câteva ori mai rapid.

Pentru a face economie de bani.

Să spunem că firma dumneavoastră imprimă 10 000 de broșuri. Trimiteți 2 000 prin poștă, 2000 le înmânați staff-ului de la vânzări, și puneți 6 000 într-un depozit pentru a le folosi mai târziu. După câteva luni, vă diversificați oferta, adăugând noi produse/servicii, sau vă mutați sediul, sau coopțați noi parteneri. Aveți acum mii de broșuri inactuale și bune de aruncat la gunoi.

Unul dintre principalele motive pentru care marile corporații din lume s-au grăbit să-și pună oferta pe Internet, a fost să reducă cheltuielile de imprimare.

Pentru a vinde.

În mod cert, vânzarea este cea mai importantă parte a oricărei afaceri-deci de ce nu am fi pus acest motiv primul în listă? Pentru că orice bun om de afaceri, ar fi văzut că toate celelalte motive de mai sus, contribuie la creșterea vânzărilor. Internetul este probabil cea mai puternică unealtă de marketing din toate timpurile, dar totuși...este doar o unealtă. Chiar cea mai penetrantă campanie publicitară nu poate compensa un produs sau un serviciu de slabă calitate, personalul necalificat, sau numeroasele probleme ce pot apărea când vrem să vindem ceva cu succes. Cu toate acestea, beneficiind de puternicele unelte de comunicare și de gigantica piața a Internetului, este cu mult atenuat riscul unui eșec.