



Webmarketing

Az Internet a 21. század elejétől kezdve egyre szélesebb körben terjedt el, mondhatni manapság már hozzátartozik az emberek mindennapjaihoz az, hogy megnézzék nem-e érkezett elektronikus levelük, híreket olvassanak, vagy akár csak böngésszenek az információs szupersztrádán.

Ez a trend egy újabb fegyvert adott a marketing szakemberek kezébe, amit úgy neveznek, hogy webmarketing. Ez gyakorlatilag egy igen összetett fogalom, hiszen ebbe sok minden beletartozik.

De még mielőtt ezen eszközök részletezésébe belekezdének, egy fontos dolgot tisztázni szeretnék. Sokan azt gondolják, hogy cégüknek elég az, hogy van egy weboldala, mindegy hogy milyen, a lényeg hogy van, hiszen ma már elképzelhetetlen az, hogy egy magára valamit is adó cég ne rendelkezzen egy saját weboldallal. Azonban sokan elfelejtik azt, hogy nem mindegy, hogy milyen is az a saját honlap. Ha valaki úgy áll neki egy weboldal készítésének, készíttetésének, hogy azért legyen, mert „muszáj”, akkor azzal nagy valószínűséggel nem fog sikereket elérni, sőt épp ellenkezőleg: gyakran negatív érzéseket is kiválthat a látogatókból.

De mik is azok a dolog, amiket figyelembe kell vennünk egy weboldal kialakításakor?

Először is meg kell határozni, hogy kiknek is szól a mi oldalunk, kiket szeretnénk vele elérni. Másodsorban pedig milyen információkat szeretnénk közzétenni. Ne csak annyi legyen a lényeg, hogy weboldalunkon megjelenjen a cégünk neve, elérhetősége és szükségszavúan a profilja. Próbáljuk meg tartalommal megtölteni! Például referencia anyagokkal (hiszen ha látják, hogy miket is csináltunk már az adott területen, akkor bizonyosan nagyobb bizalommal fognak hozzánk fordulni), szakmai cikkek publikálása, valamint azt se feledjük el, hogy egy weboldal nagyon alkalmas PR tevékenységre is, így információkat közölhetünk arról is, hogy a cégünk milyen tevékenységeket végez a köz javára. A híreket se hanyagoljuk oldalunkon, ha bármi pozitív változás, esemény (például kiállításon való részvétel) történik a cégnél, akkor azt publikáljuk. Egyszóval a weboldalnak mindig naprakésznek kell lennie.



Másik nagyon fontos dolog a kinézet, vagy más néven design. Lényeges, hogy illeszkedjen a cégünk arculatába és ne legyen elnagyolt, vagy „gagyí” hatású! Mert hiszen mit ér a tartalom külsín nélkül? Sokan úgy gondolkodnak, hogy felesleges pénzkidobás megbízni egy webdesignert azzal, hogy egy szép, tetszetős weboldalt készítsen nekünk, hiszen erre sokan képesek. De ez higgyék el nem így van – gondolom Ön sem a péknél vágatja le a haját. Egy képzett designer olyan dolgokat tud, melyet csak sok évnyi tanulás és tapasztalat alapján lehet megszerezni. Ő tudja, hogy mi a trend, hogyan lehet egy tetszetős grafikát létrehozni, mely szinte csábítja a látogatókat.

Azonban nem szabad átesni a ló túloldalára sem – értem ezalatt azt, hogy valaki túl sok designelemet szeretne az oldalára, ezáltal átláthatatlan halmazt létrehozva az oldalból.

Ha készen vagyunk weboldalunkkal, akkor azt valahogy elérhetővé kell tenni a „nagyközönség” számára, más néven tudatni kell, hogy mi is jelen vagyunk a világhálón. Ennek nagyon jó eszköze a keresőoptimalizálás (ha rákeresünk egy adott témakörre, ami minket érdekel, akkor a kereső találatai közt lehetőleg az első oldalon jelenjen meg a mi weboldalunk is), melyben nagy segítséget tud nyújtani egy marketing szakember.

Másik megoldás lehet még a reklám e-mail. Azonban ennek két hátránya is van: az egyik, hogy sok esetben az ilyen e-mailek kéretlen levélnek minősülnek, azaz spamnek, ami nem etikus, sőt sok helyen már büntetik is. Éppen ezért figyeljük arra, hogy honnan szerezzük az adatbázisunkat és mily módon küldjük ki ezen leveleket. A másik hátrány pedig pont az előzőből következik: a nagy spam áradat miatt sokan már el sem olvassák a reklám leveleket, hanem automatikusan törlik azokat. Ezért figyeljük arra, hogy milyen tárgycímet adunk levelünknek, mikor kiküldjük azt. Lehetőleg legyen minél figyelemfelkeltőbb, hogy nagyobb eséllyel elolvassa az illető.

Ha már a levelezésnél tartunk: fontos webmarketing eszköz a hírlevél. Ebben tájékoztathatjuk (leendő, vagy már meglévő) ügyfeleinket aktuális akcióinkról, új termékekről, szolgáltatásról, a céggel kapcsolatos eseményekről (például kiállításon, rendezvényes való részvétel, vagy sajtótájékoztató tartása, stb...).

További információ:

Seidl Róbert

1152 Budapest, Szentmihályi út 137. • Telefon: +36 1 322-01-39 • Fax: +36 1 352-0139
e-mail: seidl.robert@promarketing.hu