

Reklamskolan

Vill du bli bättre på marknadsföring? Då ska du läsa FöretagsAndans Reklamskola. Michael Åstmar på Reklambolaget 0371 ger dig smarta tips och guidar dig genom reklamvärldens snåriga djungel.

Del 3 VAKNA – Internet är viktigare än du tror!

I denna del sticker jag ut hakan och bereder mig på att få en hel del ilska samtal där jag idiotförklaras av folk som inte delar min mening. Men jag anser att ämnet är oerhört viktigt för utvecklingen av företagsklimatet, så väl i vår lokala omgivning som nationellt. Så häng med nu :-)

De senaste åren har marknadsföring med hjälp av internet ökat lavinartat. Annonsering på internet omsätter nu för tiden mer än såväl tv-reklam som gratistidningar och är snubblande nära att omsätta mer än all den direktreklam vi får i brevlådan. (Källa: IRM - Institutet för Reklam- och Mediestatistik)

Alla företag ska ha en hemsida

Jodå, jag sticker ut hakan och säger att alla företag ska ha en hemsida. Men skillnaden är stor på hur avancerad hemsidan behöver vara. För en del företag räcker det att ha en enkel sida med telefonnummer, karta och en ruta där man kan anmäla sig till företagets nyhetsbrev.

Andra företag har massor att tjäna på att lägga mycket tid och pengar på en väl genomtänkt och påkostad hemsida.

Lokal målgrupp

Låt oss säga att du har en butik i ditt lilla samhälle. Ortsbefolkningen är din målgrupp. Har du en butik med en lokal målgrupp behöver du inte lägga pengar på att komma högst upp i google när Sveriges befolkning söker på blommor, skor, glasögon eller digitalkameror. Däremot har du ett guldläge när det gäller att skicka e-nyhetsbrev.

Tänk dig att du snabbt och kostnadseffektivt kan få kontakt med alla dina kunder. Berätta att du precis fått in en ny produkt, att du startar din rea, att en leverantör kommer på besök och visar nyheter eller att du säljer ut ditt restlager. Alla företag borde skicka nyhetsbrev till sina kunder!

Mitt tips är att satsa på en enkel hemsida och på att skicka e-nyhetsbrev. Testa ett år och utvärdera!

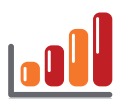
Företag som säljer över hela landet/världen

Har du ett företag med en geografiskt stor målgrupp är det viktigt att synas på internet. Speciellt om du vill få nya kunder som inte vet om att du finns. Dina potentiella kunder bläddrar inte längre i gula-sidorna. De söker på google, eniro eller i andra sökmotorer.

För att potentiella kunder ska hitta din hemsida kan du göra på flera olika sätt. Sökmotor-optimeras hemsidan så den kommer högt upp i google. Köp annonsplatser på andra hemsidor eller betala för sponsrade länkar. Marknadsföring på internet har ökat oerhört mycket och förväntas fortsätta öka i en rasande takt. Det är bara att inse att **internet är idag en mycket viktig marknadskanal**.

Det finns otroligt mycket du kan göra med en hemsida. Ge besökarna tillgång till monteringsanvisningar, ge svar på vanliga frågor (ger dig färre telefonsamtal), ladda hem produktblad, offertförfrågningar, sälj dina produkter direkt via e-handel... Möjligheterna är oändliga.

För att din hemsida ska bli något som ni tjänar mycket pengar på behöver du sätta dig ner med en duktig och erfaren marknadsförare som vet hur man utnyttjar internet på bästa sätt och som kan ge dig råd och förslag på vad som kan göras. Det duger inte längre att chefens 14 årige son knäpar ihop en hemsida för 500 kr. (Detta uttalande kommer nog att ge mig många arga blickar, men jag tycker så.



Teknikproblemet

Internetmarknadsföring är en helt ny tävlingsgren i jakten på nya kunder. De flesta av oss vet hur man annonserar i en tidning, men att uppdatera hemsidan är för många en helt ny värld. Troligtvis är detta en stor orsak till att vi ser så många dåliga hemsidor med gamla nyheter.

Mitt tips: Tycker du det är roligt att uppdatera er hemsida, skicka nyhetsbrev, köpa sponsrade länkar, sökoptimera och vill jobba med detta regelbundet måste du sätta av en hel del tid för att lära dig de program och verktyg du behöver. Med ett stort och gediget intresse och en hel del arbetstid kommer du troligtvis att kunna sköta din internetmarknadsföring själv. Ska resultatet bli riktigt bra måste du dessutom ha kunskap och erfarenhet inom reklam och marknadskommunikation.

Alternativet är att köpa tjänsterna från någon du litar på och som har internetmarknadsföring som yrke. Givetvis är jag partisk, men jag är helt ärlig när jag säger att de flesta företag skulle tjäna på att bygga upp ett förtroendefullt samarbete med en professionell webbyrå. Idag är konkurrensen tuffare och det ställs helt annorlunda och betydligt större krav på den som håller i marknadsföringen idag än det gjorde för 10 år sedan.

Ditt ansikte utåt

Till sist, tänk på att många som kommer in på din hemsida vet ingenting om ditt företag.

Din hemsida är företagets ansikte utåt. Vilket intryck ger du besökarna? Har du gamla nyheter, dåliga produktbilder och felaktig information? Ändra i så fall på det snabbt.

Din hemsida är viktigare än du tror!



Michael Åstmar
Reklambolaget 0371

michael@0371.se, tel. 0371-319 00