



Småföretagens miniguide till Internetnärvaro

Tiden då en annons i Gula Tidningens katalog räckte är förbi; vill du att fler ska känna till ditt företag måste du synas på Internet.

”Internet är som en jättelik galleria med mängder av butiker, bibliotek och informationsplatser. För att vinna och behålla kunder i den gallerian behöver du inte bara en bra butik, du behöver också hjälpa folk att hitta dit”.

Krister Mossberg, f.d. vd för Gajdo.se

Steg ett: boka en url-adress (ett domännamn)

Url-adressen är din adress på Internet. Även om du inte har en färdig webbsida, så registrera den tidigt. På så sätt får du en professionell e-postadress med ditt företagsnamn, samtidigt som du försäkras om att ingen annan hinner före och bokar det domännamn som du vill ha. Domännamnet införskaffas antingen via partners, domänspecialister eller webbhotell:

- Via partners (ex. Spray, Passagen, MSN):

Fördelen med att boka domännamnet via partners är att det är

gratis, snabbt och enkelt. Nackdelen är att domännamnet inte är

sökordsoptimerat (identifiering av nyckelord som underlättar för sökmotorer att hitta sidan) och att det alltid kommer att vara en del av en annan site.

- Via specialister (ex. svenska-domäner.se, loopia.se, godaddy.se):

Detta är ett billigt alternativ, men som inte ger dig inte så mycket mer än rätten till ditt namn. För att få en webbplats eller e-post måste du koppla ditt domännamn till en e-postserver och webbserver som då måste skaffas separat.

- Via webbhotell (ex. Crystone, Loopia, Active 24, One.com, DGC):

Hostingleverantörerna kostar lite mer men ger dig ett paket som innefattar e-postserver och webbserver, vilket gör att du enkelt och snabbt kommer igång med allt. Tänk på att webbhotellen ofta erbjuder paket baserade på olika system (Windows eller Linux). Detta spelar oftast ingen roll för enklare webbsidor eller för e-post, men för webbsidor utvecklade mot databaser eller speciella besöksfunktioner kan det vara avgörande.

Steg två: avgör syftet med din webbsida

Innan webbsidan, din virtuella butik, skapas bör du fråga dig vad du har för ambitioner och mål med den. Vem vänder du dig till? Vilka produkter och tjänster ska sidan innehålla? Ska kunderna kunna beställa produkter på sidan och vilka betalningslösningar skall du i så fall använda? Vilken struktur vill du ha – mycket innehåll på fler sidor eller en enklare sida med basinformation?

Nyföretagarens miniguide till Internetnärvaro

- ✓ Boka en url-adress (ett domännamn)
- ✓ Avgör syftet med din webbsida
- ✓ Skapa webbsidan – din butik på nätet
- ✓ Locka kunder genom sökoptimering och marknadsföring.
- ✓ Följ upp och analysera



Steg tre: skapa webbsidan – din butik på nätet

Att invertera i en trovärdig och väl fungerande webbsida är idag nästan en förutsättning för framgång; utan den tappar din verksamhet snabbt trovärdighet. Vare sig du ser över en befintlig webbsida eller skapar en helt ny – minns att det är din virtuella butik, öppen 24 timmar om dygnet för kunder över hela världen. Den är ditt företags ansikte utåt och kommer på några få sekunder avgöra vilket intryck besökaren får av ditt företag. Satsa på en stilren webbsida med tydliga kontaktuppgifter och uppdaterad information.

Steg fyra: lotsa kunderna till din butik

Att ha en lockande och informativ webbsida är ett bra första steg – men även hit ska ju kunderna hitta. Trafik till din webbsida kan du få dels genom så kallad sökoptimering, dels genom övrig webbaserad marknadsföring:

- Sökoptimering:

80 procent av alla träffar kommer via Google eller andra sökmotorer (exempelvis Yahoo, Altavista, MSN), vilket betyder att du löper mycket stor risk att gå miste om potentiella kunder utan att ens veta om det – om du inte sökoptimerar din webbsida. Genom att identifiera viktiga nyckelord som beskriver ditt företags tjänst eller produkt har du mycket större chans att hamna högt upp på sökmotorens resultatlistor. Det finns en mängd företag som är duktiga på sökoptimering. Var dock försiktig så att du inte väljer ett företag med oseriösa taktiker, då riskerar du i värsta fall att din webbsida blir diskvalificerad från sökmotorerna.

- Webbaserad marknadsföring:

Med en tilltalande webbsida och hög ranking i sökregistren har du kommit långt, men det finns många andra sätt att fortsätta marknadsföra din webbsida på nätet. Att annonsera på Internet är ett säkert sätt att generera fler besökare. En bra början är att investera i en annons på Google Adwords – då når du personer som aktivt letar efter ditt företags produkter och tjänster, och du behöver bara betala om någon klickar på just din annons. Att placera en banner på sidor där du vet att din målgrupp håller till är ett annat effektivt sätt att vinna visualitet. Många företag väljer också att annonsera på Hitta.se och Eniro. Det kan även vara smart att kontakta intressanta samarbetspartners och se om det finns intresse för att utbyta länkar mellan era hemsidor.

Steg fem: följ upp och analysera

Sist men inte minst: följ upp och analysera varifrån dina besökare kommer och hur de interagerar med din webbplats. Detta är ett mycket effektivt sätt att över tiden förbättra din verksamhet och dina resultat online. Även här finns ett flertal leverantörer, varav många är gratis (exempelvis Google Analytics).

