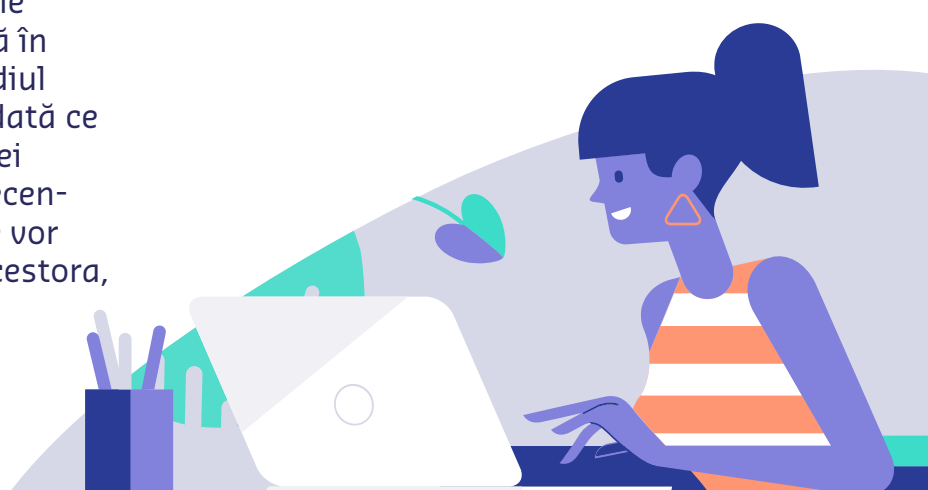


10 pași pentru promovarea afacerii online

Este important să găsești cele mai bune metode prin care afacerea ta să ajungă în atenția potențialilor clienți, iar azi mediul online este esențial pentru aceasta. Odată ce afacerea ta devine cunoscută online, vei câștiga mai mulți clienți, iar ulterior recenziile acestora (dacă sunt pozitive :)) te vor ajuta să rămâi în topul preferințelor acestora, cu investiții minime în promovare.



01

Începe cu un plan de promovare online

Nu sări peste etapa planificării - stabilește clar obiectivele (simple, măsurabile, cu orizont de timp), provocările, bugetele, starea pieței în domeniul tău, concurența, strategia.

02

Stabilește clar publicurile țintă

Definește profilurile tuturor tipurilor de cumpărători pe care vrei să-i atragi, și află unde e cel mai probabil să îi găsești (pe care rețele sociale, în ce grupuri de discuții, ce publicații citesc, ș.a.m.d.). Aceste aspecte îți vor ghida toată strategia de marketing.

03

Website-ul propriu e principalul atu online

Printr-un site atrăgător și bine realizat vei câștiga vizibilitate pentru motoarele de căutare (Google etc.), mai multă încredere din partea potențialilor clienți și control asupra procesului de vânzare online (dacă alegi să accepți comenzi pe site).

04

Creează conținut de calitate

Textele, pozele și clipurile video prin care îți promovezi afacerea online (fie pe propriul website, fie pe alte platforme) trebuie să fie de foarte bună calitate. Poți vrea și un blog pe care să publici articole utile pentru potențialii clienți, care îți vor crește și vizibilitatea în căutările online.

05

Fă-ți afacerea cunoscută pe social media

Deschide câte un cont de business cu numele afacerii tale pe rețelele sociale unde sunt activi potențialii tăi clienți (Instagram, Facebook, TikTok, etc.). Postează conținut de calitate (poze, anunțuri, oferte speciale etc.) zilnic sau cel puțin la câteva zile, și nu ezita să interacționezi cu oamenii care comentează, lasă întrebări ș.a.m.d.

06

Investește în publicitatea online

Poți obține rezultate rapide cu sume nu foarte mari, prin reclame atrăgătoare și bine țintite (audiențele definite anterior) pe Google, Facebook, Gmail sau alte canale. Apelează la un specialist în paid media pentru aceasta, dacă e nevoie.

07

Folosește-te de email marketing

Dacă oferi posibilitatea vizitatorilor site-ului să se aboneze cu adresa de email la conținutul tău, poți dezvolta o bază de date cu potențiali clienți interesați. Trimite-le apoi regulat newslettere prin email, cu ultimele noutăți, oferte sau alte conținut care crezi că ar fi interesant pentru ei.

08

Promovează-te prin parteneri

Pentru a-ți spori șansele de a atrage noi clienți, este bine să-ți promovezi afacerea prin partenerii potriviți - alte website-uri sau platforme din același domeniu, bloguri relevante sau influenceri din social media care-ți pot crește expunerea către publicurile tale țintă.

09

Acordă atenție feedback-ului clienților

Reputația pe care o dobândești online este crucială. Răspunde constructiv tuturor comentariilor sau recenziilor de pe diverse platforme (chiar și celor negative) și încearcă întotdeauna să găsești soluții pentru o cât mai bună experiență a clienților.

10

Folosește oferte speciale pentru atragerea de noi clienți

Nu ezita să folosești oferte speciale cu limită de timp (reduceri, bonusuri, cadouri, etc.) pentru a stimula comenzile de la clienți, atunci când sunt relevante și le poți lega de anumite ocazii, evenimente etc. Promovează-le pe toate canalele, însă nu abuza de ele, pentru a nu-ți irita audiența.

