

LÓGJON KI A SORBÓL!



Lógjon ki a sorból, egy
hatékony újsághirdetéssel!

A cél, amit el szeretnénk érni, hogy a lehető legtöbb ügyfelet szerezzük meg és ne kidobott pénz legyen a hirdetéseink ára.

Mi kell hozzá?

1. egy hirdetési koncepció
2. egy ellenállhatatlan hirdetési szöveg
3. egy hatékony felépítésű weboldal

Ez az ismeretterjesztő anyag a teljesség igénye nélkül kellett, hogy készüljön, hiszen minden vállalkozásra csak egyéni szempontok alapján lehet rá szabott megoldást alkotni!

1 lépés Mi lesz a hirdetési koncepció?

Az olvasó olvassa el a hirdetésünket, keltse fel az érdeklődését a hirdetés szövege, ennek hatására látogasson el a weboldalunkra. A weboldalunkon a korlátlan terjedelmű, hatékony kommunikációnak köszönhetően érzük el, hogy vegye fel velünk a kapcsolatot, vagy adja meg az elérhetőségét.

Miért ez a koncepció a hatékony és miért nem működik a hagyományos újsághirdetés?

Az újsághirdetések kb. 80%-a arról szól, hogy a hirdetőnek mi a tevékenységi köre, vagy mi a terméke és az elérhetősége. Ha csak simán leírjuk, hogy mit árulunk, vagy, hogy mivel foglalkozunk, akkor semmi olyat nem mondtunk, amiért minket választhatnának!

Egy közepes városban általában több tucatot találunk a különböző termékekből, szolgáltatásokból. Ezért nem írhatjuk azt, hogy itt vagyok és ezzel foglalkozom.

Más is itt van és más is ugyan azzal foglalkozik és a másik sem drágább!

A hirdetés olvasója a hirdetés alapján fog választani. Nem lát minket, nem ismer minket. Hiába vagyunk jobbak, ha ő ezt nem tudja.

Akkor mit hirdessek?

2 lépés Egy ellenállhatatlan hirdetési szöveg

A hirdetési szöveggel a lehetséges ügyfeleinket kell megcéloznunk és **nem mindenkit!** Tudom, ezt szeretnénk, hogy mindenkinek tetszen a hirdetésünk és mindenki jelentkezzen.

Ez nem fog megtörténni!

Ha a nagy tömegnek írunk szöveget akkor, az annak is hatástalan lesz, aki a lehetséges ügyfelünk lehetne.

Mi kell egy ellenállhatatlan szöveghez?

Soha ne a céget hirdessük! Az olvasó nem a cégünket keresi az újságban, hanem a problémájára a megoldást és mindegy neki, hogy melyik cég hozza a megoldást. (Ha csak nem mi vagyunk Nike vagy a Coca)

Ha ismerjük a célközönségünk problémáit, akkor tudunk olyat írni amire ők felkapják a fejüket, mert érdekli őket. Újsághirdetés esetében a terjedelem korlátozott, ezért itt nem lehet hatékonyan beszélni a célközönséget érdeklő dolgokról hosszabban.

Viszont ha őket érintő kérdést vetünk fel a hirdetésünkben, és azt mondjuk, hogy erről bővebben olvashat a weboldalunkon, akkor ő fel fogja keresni a weboldalunkat, hiszen tudja, hogy ott az őt érdeklő dolgokról olvashat. Mit nyújtsunk a weboldalon?

3 lépés Egy hatékony felépítésű weboldal

Ha a következő gondolatot megérti, rendkívül eredményes lehet a weboldala!

A hatékony weboldalnak, úgy mint a hatékony hirdetésnek, mindig van egy jól kigondolt koncepciója ami arról szól, hogy mit szeretnénk elérni a weboddallal. Most biztosan azt mondja, hogy „*azt szeretném elérni, hogy vásároljanak tőlem*”. Pedig nem! Nagyon ritka és nehéz elérni, hogy első körben azonnal rendeljenek Öntől a weboldalon.

A cél, hogy felvegyék Önnel a kapcsolatot.

Ezt mi már sokkal könnyebben elérhetjük, hiszen, ne feledjük, hogy az újsághirdetésről érkezők már feltették a kezüket az álltatunk hirdetett termékre, szolgáltatásra, hogy őket ez érdekli, ők már potenciális ügyfelek lehetnek. Ráadásul a weboldalon szinte korlátlan terjedelem áll rendelkezésünkre. Bemutathatunk képeket, hanganyagokat, sőt még videókat is.

A látogató itt azonnal, még akár éjfélkor is fel veheti velünk a kapcsolatot. Egy űrlapon, vagy üzenetküldő felületen azonnal elküldheti kérdéseit igényeit.

Ha ezt megtette elértük a célunkat:

Olyan emberrel beszélünk, akinek kimondottan a mi termékünkre, szolgáltatásunkra van szüksége és weboldalunkon megismert információval és bizalommal felvértezve fordul hozzánk.

- Nem dobtuk ki a hirdetés árát **(azonnali előny)**
- Több ügyfelet szereztünk **(középtávú előny)**
- Az adott területen minket tartanak jobbnak **(hosszú távú előny)**

További előnyök

Ha a weboldalunk úgy van kialakítva, hogy azonnal és hatékonyan megszólítsa a lehetséges ügyfeleinket, Google keresőre van optimalizálva, akkor olyan ügyfeleket szerezhetünk akiket ezek nélkül egyszerűen nem találhattunk volna meg!

- Egy weboldal akkor is gyűjti az ügyfeleket, ha Ön be sem kapcsolja a számítógépet és nem fizetünk hirdetési költséget.

- Egy weboldal nem alszik, nem tart szünetet vagy ünnepnapot.

- Egy weboldal nem kér fizetést!

- Egy weboldal kommunikál a leendő ügyfeleivel, üzenetet fogadhat és küldhet anélkül, hogy Önnek bármi dolga lenne vele.

A weboldalunkkal nem csak az újsághirdetésről érkezőket győzhetjük meg, hanem az **internetről érkezőket** is és ott a **nagyobb tömeg a több pénz!** Ön látott már olyan ismert, hiteles céget, vállalkozást amelynek nincs weboldala?

Önnek készséggel összeállítunk egy profi weboldal tervet a vállalkozására szabva!

Kérjen egy gyors ajánlatot <http://webhaszon.hu> weboldalon található úrlapon! Ez nem kötelezi Önt semmire.

Még gyorsabb megoldás:

Hívja ezt a számot. Itt velem, Horváth Zsolttal fog beszélni személyesen.

06 30 854-9598

Baráti üdvözlettel!

Horváth Zsolt

Online vállalkozás fejlesztés

www.webhaszon.hu

webhaszon@webhaszon.hu

06 30 854-9598