

دلایل حضور حرفه ای در اینترنت و داشتن وب سایت چیست؟

دلیل اول :

وجود وب سایت اعتبار شما را افزایش می دهد
وب سایت تاثیر قوی بر اعتماد مشتری های بالقوه دارد، يك طراحی حرفه اي، متن مناسب يا نوشتار خوب، اطلاعات مفید از محصولات و خدمات و اطلاعات تماس مناسب، باعث افزایش اعتماد مشتریان به شرکت شما می شود، به مردم می فهماند که شما داراي دانش به روز هستید اگر شما در طراحی يك سایت با کیفیت و داراي اطلاعات مفید هزینه کنید مردم حتما تحت تاثیر قرار خواهند گرفت .

دلیل دوم : وب سایت باعث می شود شرکت شما در هر زمان و از هر مکان قابل دسترسی باشد .

تا آوریل سال 2002 میلادی فقط در آمریکا 166 میلیون نفر از مردم روی خط بوده اند برخي از آنها در جستجوی محصولات و خدمات شما هستند. با داشتن يك وب سایت، شما شرکت خود را برای دنیایی از فرصتها، برای دسترسی مردمی که غیر از سایت شما راهی دیگر برای رسیدن به شما ندارند آماده می سازید. با کلیک ساده موس هر کسی می تواند در 7 روز هفته و 24 ساعت شبانه روز به شرکت شما دسترسی داشته باشد .

دلیل سوم : وجود وب سایت سهولت ارجاع مشتریان جدید با ارجاع توسط سایرین را بالا می برد .

داشتن وب سایت این امکان را فراهم می کند که مردم به راحتی سایت شما را به دیگران ارجاع دهند، آدرس وب سایت راحتتر از شماره تلفن به خاطر می ماند، به علاوه دادن راه های مختلف تماس با شما به مردم امکان برقراری تماس را بیشتر می کند .

دلیل چهارم : وب سایت يك ابزار قوی فروش است .

فروش محصولات و خدمات از طریق يك فروشگاه اینترنتی يك راه بسیار عالی برای افزایش فروش است شما يك ویتترین دائمی و سهل الوصول که هزینه آن خیلی کمتر از يك فروشگاه آجری است دارید
ضمن اینکه مردم بیشتری امکان دسترسی به آن را دارند وجود اطلاعات فروش موثر در وب سایت شما، امکان وادار شدن مردم به

کلیك روی دکمه خرید را افزایش می دهد هرچند که شما از طریق

اینترنت

نتوانید فروش انجام دهید، وب سایت شما يك سرمايه مهم است. وب
سایت شما يك

شروع برای متقاعد کردن بازدید کنندگان به نیاز آنها به محصولات شما
است

شما آنها را برای خرید تحريك مي كنيد سپس از آنها دعوت مي كنيد كه با
شما
تماس بگیرند

دلیل پنجم : وب سایت باعث افزایش ارزش تبلیغات شما مي شود .
اضافه کردن آدرس وب سایت در تبلیغات، کارت تجاري و امضاء
شرکت، يك راه خوب برای جلب مشتري به شرکت شما است.

داشتن آدرس سایت به مردم كمك مي كند كه
هر زمان كه در مورد شما مي شنوند و يا تبلیغات شما را مي بینند،
به پیام

شما عكس العمل نشان دهند. مراجعه به وب سایت شما راحت تر از
نوشتن نامه يا

رفتن به مغازه يا حتي تلفن زدن به شما است. مردم اطلاعات شما را
به راحتی

دریافت مي كنند و نيازي نيست برای آقاي فروشنده برای كمك صبر
کنند. همچنین

بازدید از وب سایت خيلي راحت است چون هيچ معذوريتي وجود
ندارد و بازدید

کنندگان تحت فشار نيستند

دلیل ششم : وب سایت به شما كمك مي كند با مشتريان بالمقوه در
ارتباط باشيد

مردم زيادي وجود دارند كه به آنچه شما ارائه مي كنيد علاقمند
هستند ولي ممكن است هم اكنون برای خرید آمادگي نداشته

باشند. شما باید با آنها در ارتباط باشید تا زمانی که آنها برای خرید آمادگی یافتند، با خبر شوید. وب سایت يك روش عالمي برای تسهیل این فرایند است. شما می توانید از طریق وب سایت خود آدرس تماس مشتریان بالقوه را جمع آوری کنید. سپس می توانید به تناوب، نامه یا خبرنامه برایشان ارسال کنید. در ارتباط ماندن با مردم به تازه ماندن شرکت شما در اذهان کمک می کند.

الکون که شما هر شش راهی را که وب سایت شما به تجارت شما کمک می کند را می دانید. آیا می خواهید این فرصت را برای رقیبان خود رها کنید ؟ حتما جواب منفی است. هر روز که صبر کنید، به رقبا این اجازه را که در حیطه فعالیت شما روی خط باشند داده اید. همین امروز این اجازه را از آنها صلب کنید