



## **Cresterea vanzarilor online prin promovarea pe motoarele de cautare**

A te face cunoscut pe internet este o etapa esentiala pentru businessul tau, intrucat numarul utilizatorilor de internet este in continua crestere. Dintre acestia, tot mai multi folosesc internetul pentru a se informa inainte de cumpararea unui produs sau serviciu. Reputatia brandului este primul pas in atragerea de clienti, existand multe metode de promovare pentru construirea acesteia, ca de exemplu promovarea pe motoarele de cautare (SEM).

Atunci cand cauta informatii, oamenii petrec cea mai mare parte a timpului lor pe motoarele de cautare, la fel ca cei peste 90% dintre utilizatorii de internet din Romania. Astfel, o prezenta puternica pe prima pagina a rezultatelor va intari vizibilitatea afacerii si produselor tale.

Potrivit unui studiu efectuat de compania de marketing online **iProspect**, 68% dintre cei care cauta informatii pe motoarele de cautare acceseaza site-urile afisate pe prima pagina a rezultatelor, iar, dintre acestia, doar 27% ajung rareori si in celelalte pagini. Astfel, studiul **iProspect** releva faptul ca aproape o treime dintre persoanele intervievate considera ca site-urile de pe primele pozitii ale rezultatelor din paginile de cautari apartin celor mai cunoscute companii din domeniul de activitate in cadrul caruia s-a facut cautarea. Cu alte cuvinte, daca site-ul tau nu apare in pozitiile de top pe primele pagini cu rezultate, compania ta nu este un „brand tare” pentru cel ce cauta.

A construi reputatia brandului inseamna a induce in mintea utilizatorului de internet faptul ca esti una dintre companiile de top care ofera ceea ce el are nevoie. Si este doar un prim pas in cresterea vanzarilor online. Pentru dezvoltarea businessului tau si pentru a atinge targetul tinta, ai nevoie de cele mai eficiente instrumente de marketing si comunicare.

### **I. Subiectul - Cresterea vanzarilor online**

In orice business online, cresterea vanzarilor este esentiala. Pentru businessurile mici, acest lucru poate face diferenta intre profit si faliment. Competitorii sunt multi, iar mediul online este folosit de tot mai numerosi utilizatori pentru a se informa inainte de a cumpara un produs sau un serviciu.

Potentialii clienti cauta sa gaseasca informatiile si produsele de care au nevoie intr-un mod cat mai rapid si cat mai accesibil. Unul dintre avantajele SEM-ului fata de alte metode de promovare este ca utilizatorii iau initiativa spunandu-ne care sunt interesele sau nevoile lor. Daca interpretam bine ceea ce ne spun si le dam ceea ce ei au nevoie –continut relevant pentru ei– reputatia companiei se va construi de la sine si vanzarile vor creste.

Cu ajutorul marketingului pe motoarele de cautare (SEM), vei reusi sa fii in locul potrivit, la momentul potrivit, atunci cand utilizatorul este dispus sa cumpere.