

Pokaż swoją mocną stronę

Zakładanie strony WWW bez tajemnic



mamfirme.pl
Rozdajemy strony internetowe

Spis treści

Po co mi strona internetowa ?	3
Jaką przyjąć strategię w trakcie tworzenia witryny internetowej	6
Jak Wam się podoba moja strona WWW ?	10
Skuteczne promowanie strony WWW	16
Zakładamy stronę internetową dla naszej firmy	21

Po co mi strona internetowa?

Gratulujemy!

Jeśli czytasz nasz poradnik, jesteś o krok od zdobycia wiedzy, która pozwoli Ci na stworzenie strony WWW przynoszącej zysk Twojej firmie.

Nasz poradnik kierujemy do tych wszystkich, którzy szukają odpowiedzi na pytania związane z zakładaniem strony internetowej. Niezależnie od tego, czy zamierzasz samodzielnie zaprojektować swoją witrynę, czy zlecisz to agencji interaktywnej, czy też skorzystasz z usług serwisu mamfirme.pl, wierzymy, że wiedza zawarta w naszym poradniku okaże się dla Ciebie bardzo pomocna.

Dlaczego każda nowoczesna firma powinna posiadać stronę WWW?



Internet to obecnie najbardziej potężne narzędzie umożliwiające szybkie i łatwe pozyskanie informacji. W Polsce z internetu korzysta już ponad połowa mieszkańców naszego kraju !

Towarzyszem codziennych obowiązków stała się dla większości z nas poczta e-mail. W wolnym czasie chętnie korzystamy z serwisów społecznościowych, wymieniamy nasze uwagi na forach. Tak samo często w internecie rozpoczynamy poszukiwania osoby oferującej daną usługę. Przypomnij sobie, czy choć raz zdarzyło Ci się usiąść przed komputerem i szukać informacji o jakiejś firmie? Może o Twoim dostawcy? Skoro sam korzystasz z internetu, pomyśl, jak często mogą robić to Twoi klienci.

Oczywiście Twój interes może przynosić dochody, nawet jeśli dotąd nie posiadałeś strony WWW czy nawet nie zamieściłeś w internecie żadnego ogłoszenia. Pomyśl jednak, ilu klientów straciłeś

tylko dlatego, że kiedy szukali w sieci firmy takiej jak Twoja, trafili na stronę WWW Twojej konkurencji? Każdy użytkownik, który odwiedzi Twoją witrynę, **może stać się Twoim potencjalnym zleceniodawcą.**



Profesjonalna strona WWW to istotne narzędzie rozwoju każdej firmy, nawet tej najmniejszej.

To na stronie internetowej klienci będą mogli zapoznać się z **zakresem Twoich usług, z cennikiem, znajdą adres Twojej firmy, będą mogli obejrzeć Twoje realizacje.** Ważne jest, abyś dopasował zawartość swojej witryny do profilu działalności Twojej firmy. Na przykład, jeśli prowadzisz biuro projektowe, koniecznie **zaprezentuj swoje realizacje w galerii.** Jeśli masz zespół muzyczny, **zamieść na stronie demo.** Obsłużyłeś wielu zadowolonych klientów? Poproś ich o referencje i umieść je na swojej witrynie. Wykonujesz swoje usługi także poza granicami Polski? **Przetłumacz stronę WWW na kilka języków.**



Wyeksponuj swoje mocne strony! Pokaż czym Twoje usługi odróżniają się od konkurencji.

Obawiasz się może, że stworzenie profesjonalnej strony WWW jest bardzo trudne, wymaga wielkich nakładów pracy albo jest zbyt drogie. Tak jednak nie musi być - dzięki naszemu poradnikowi poradzisz sobie samemu.



Pamiętaj! Strona WWW to podstawowe narzędzie marketingowe. Sprawdź, ilu Twoich konkurentów już teraz promuje swoją działalność za pomocą witryny internetowej.

Martwisz się, że w zalewie danych i informacji, codziennie przepływających przez internet, Twoja firma zginie w ich ogromie? Nasz poradnik nauczy Cię nie tylko, jak **stworzyć** witrynę WWW na miarę Twoich potrzeb, ale też jak skutecznie **promować** swoją stronę i firmę w sieci.

Jaką przyjąć strategię w trakcie tworzenia witryny internetowej?

Strony WWW dla firm są przede wszystkim narzędziem marketingowym i służą promowaniu ich usług lub produktów. Należy bardzo precyzyjnie zaplanować strategię, na jakiej oprzemy budowanie naszej strony, aby stała się ona dla nas ważnym źródłem dochodu.



Pamiętaj! Dobra strona WWW przyniesie Twojej firmie zysk. Zła witryna może zniechęcić Twoich potencjalnych klientów!

W przypadku stron internetowych, jak w znanym przysłowiu, pośpiech jest złym doradcą. O ile prostą stronę WWW da się stworzyć bardzo szybko to jednak dobrze jest poświęcić więcej uwagi na planowanie działań marketingowych.



Tylko precyzyjnie przygotowana strategia pozwoli Ci zbudować stronę internetową, która stanie się godną wizytówką Twojej firmy.

Poniżej przedstawiamy najważniejsze problemy, jakie powinieneś rozwiązać, zanim przystąpisz do budowania strony WWW.

1. Pomyśl o swoich klientach

Musisz dokładnie zastanowić się nad tym, kim są Twoi klienci oraz jakie czynniki zachęcą ich do wejścia na Twoją stronę WWW.



Pamiętaj, że internauci nie będą czytać Twojej strony “od deski do deski”. Użytkownicy jedynie **PRZEGLĄDAJĄ** strony internetowe w poszukiwaniu niezbędnych dla nich informacji.

Twoja strona będzie dobrze zaplanowana, jeśli:

- klient szybko znajdzie na niej najważniejsze informacje o Twojej firmie, np. kontakt, promocje.
- układ menu będzie czytelny i w miarę standardowy (z reguły pierwszą podstronę stanowi opis firmy, na końcu menu znajduje się strona kontaktowa).
- Twój adres WWW będzie kojarzyć się albo z typem działalności, który prowadzisz, albo z nazwą Twojej firmy. Zasada jest taka: im krótsza domena, tym lepsza. Przemyśl, czy Twoja marka jest na tyle rozpoznawalna, że powinna znaleźć się w Twoim adresie WWW (np. mercedes.pl) , czy też lepiej umieścić w domenie słowo kluczowe najlepiej opisujące Twoją ofertę (np. hydraulik.pl) . Pierwsze rozwiązanie wybierają z reguły firmy duże, drugie jest bardziej popularne wśród tych mniejszych.
- na stronie głównej umieścisz tylko tę część oferty, która może być najbardziej atrakcyjna dla Twoich klientów. Szczegóły opisz na odpowiednich podstronach.

Przemyśl dobrze, kim są Twoi klienci. Czy są to klienci detaliczni, zainteresowani jednorazową usługą, czy są to biznesmeni lub hurtownicy. Zastanów się, czy są to raczej kobiety, czy mężczyźni. Takie informacje pozwolą Ci lepiej zaprezentować swoją ofertę, dotrzeć do konkretnych klientów, a tym samym bardziej efektywnie zarabiać dzięki witrynie internetowej.



Nie twórz strony WWW dla wszystkich internautów, zaadresuj ją tylko do tych klientów, którzy naprawdę mogą być zainteresowani Twoją ofertą.

Jeśli prowadzisz salon kosmetyczny, który chętniej odwiedzają kobiety, skup się na ładnych grafikach, atrakcyjnych tekstach. Jeśli jesteś hydraulikiem, postaw na prosty język, ale wyeksponuj solidność swoich usług. Jeśli sprzedajesz akcesoria do hodowli królików, nie pisz o wszystkich zwierzętach, ofertę zaadresuj tylko do miłośników tych konkretnych zwierzątek. Nie szukaj uniwersalności, nie każdy człowiek będzie zainteresowany Twoimi usługami, skup się na potencjalnych klientach.

2. Pomyśl o sobie

Jak wolisz być postrzegany w życiu zawodowym? Jako profesjonalista czy niekompetentny pracownik, który nie wypełnia należycie swoich obowiązków? Twoja strona będzie świadczyć o kompetencjach Twojej firmy. Dobra strona zachęci klientów do częstego odwiedzania jej, zła zniechęci ich do kontaktu z Tobą. Musisz postarać się, aby prezentowała się jak najlepiej, sprawiała wrażenie dopracowanej w każdym calu.



Pamiętaj! Strona internetowa jest wizytówką Twoich usług. Nie pozwól, aby niedoskonała witryna zaszkodziła Twojemu wizerunkowi i zostawiła złe wrażenie u klienta.

Klient wchodzący na Twoją stronę od razu musi zorientować się w jej zawartości, poczuć do niej zaufanie. Wiarygodna, przyjazna użytkownikowi, strona WWW:

- posiada spokojną, przyjemną kolorystykę. Unikaj jaskrawych barw, postaw na harmonię kolorów.
- ma układ, który jest przejrzysty, czytelny i konwencjonalny.
- zawiera tylko aktualne i sprawdzone dane (aktualizuj zwłaszcza swoje dane kontaktowe, bardzo złe wrażenie sprawia pozostawienie na stronie przestarzałej oferty promocyjnej).
- nie przeraża klienta natłokiem nieuporządkowanych informacji.
- zawiera dane kontaktowe Twojej firmy, anonimowe strony budzą wątpliwości klientów.
- zawiera teksty, które nie mają błędów ortograficznych, językowych - jeśli pisanie nie jest Twoją najmocniejszą stroną, zleć opracowanie tekstów profesjonalście, czyli copywriterowi.
- nie atakuje użytkownika reklamami, nie straszy krzykliwymi banerami.
- jest umieszczona na stabilnym i bezpiecznym serwerze, który wyklucza możliwość częstych awarii i przerw w działaniu strony.



Nie przykładaj zbyt wielkiej wagi do grafiki, efekciarskich animacji, ozdób. Postaw na wiarygodność!

Jak Wam się podoba moja strona WWW?

Układ, szata graficzna witryny i tworzenie tekstów

Kiedy myślimy o stronach internetowych, przede wszystkim skupiamy się na ich zawartości, a więc tekstach. Są one oczywiście bardzo ważne, albowiem to w nich klienci będą szukać informacji na temat Twojej firmy. Dobre, poprawne teksty na stronie WWW to podstawa. Nie zachęcaj jednak użytkowników do odwiedzenia swojej witryny, jeśli grafika na Twojej stronie nie będzie dobrze opracowana. Zwłaszcza, jeśli będzie ona utrudniać swobodną nawigację po witrynie lub czytanie tekstów.



Grafika powinna uatrakcyjnić wygląd Twojej witryny, ale jej nie przytłaczać.

W tej części poradnika zawarliśmy sugestie dotyczące zarówno tworzenia i opracowywania tekstów, jak i układu graficznego strony. Wierzmy, że stosowanie się do naszych wskazówek może sprawić, że Twoja witryna stanie się dla Ciebie ważnym źródłem pozyskiwania klientów.

1. Teksty

Teksty na stronie WWW to podstawowe źródło, z którego klienci czerpią informacje o Twojej firmie.

W trakcie tworzenia tekstów unikaj:

- błędów ortograficznych, stylistycznych, składniowych - nieprzestrzeganie reguł językowych może zniechęcić klientów do współpracy z Tobą.
- podawania nieprawdziwych lub niesprawdzonych informacji.
- pisania o swojej ofercie, że jest “najtątsza”, “najlepsza”, “największa”. Są to stwierdzenia,

które bardzo łatwo obalić.

- literówek, powtórzeń, niedokończonych zdań, niedbałego układu tekstu. Błędy takie sprawiają, że strona staje się niewiarygodna.
- zbyt dużej różnorodności użytych czcionek i ich rozmiarów - elementy wyróżnij pogrubieniem, wielkimi literami.
- zbyt małej czcionki, która uniemożliwia swobodne czytanie tekstu, zwłaszcza ludziom starszym lub mającym problem ze wzrokiem.
- czcionek, które są efektowne, ale sprawiają, że treść jest trudna do odszyfrowania.
- pisania zbyt długich tekstów. Dziel je na rozdziały, ilustruj je grafikami, nie z nudzą klientów elaboratami na temat swojej firmy. Kluczowe fakty wyróżnij graficznie spośród reszty tekstu.
- przypadkowości. W tekstach koniecznie uwzględniaj słowa kluczowe, na które chciałbyś pozycjonować (lub katalogować) swoją stronę.
- kopiowania tekstów z innych witryn. Nie tylko ktoś może zarzucić Ci plagiat, ale też wyszukiwarka będzie traktować Twoją stronę jako kopię innej, przez co mogą wystąpić trudności z wypromowaniem jej na wysoką pozycję w wynikach wyszukiwania.

2. Grafika

Dobre opracowanie graficzne strony nie oznacza wcale, że musi być ona dziełem sztuki. Musi uprzyjemniać użytkownikowi wyszukiwanie informacji o Twojej firmie, budzić skojarzenia z Twoją branżą, ale nie powinna stać się celem samym w sobie.



Grafika, zwłaszcza w przypadku witryn internetowych małych firm, przede wszystkim stanowi dodatek do tekstu.

Użytkownicy najczęściej odwiedzają stronę “O nas” oraz “Kontakt”. Jednak część z nich będzie chciała szerzej poznać Twoją ofertę, na przykład obejrzeć realizacje. Zadbaj o to, aby jakość dołączonych zdjęć nie zniechęciła potencjalnych klientów do Twojej firmy. Jeśli umieścisz na stronie złej jakości grafiki, mogą oni pomyśleć, że jesteś niedbałym wykonawcą. Poziom zdjęć w galerii jest istotna zwłaszcza w przypadku witryn zakładów fotograficznych. Ich właściciele powinni wybierać swoje najlepsze prace i prezentować ich różnorodność.

Należy zadbać o to, aby nie dodać do strony zbyt dużej ilości zdjęć, bo użytkownicy nie będą chcieli ich przeglądać, a w końcu mogą w ogóle zrezygnować z pozostania na Twojej witrynie. Fotografie dobrze jest umieścić na odpowiednich podstronach, po kilkanaście na każdej. Zdjęcia najlepiej prezentują się w formie miniatur z możliwością późniejszego powiększenia. Nie zanudzaj klientów zbyt dużą liczbą Twoich realizacji. Zamieść na stronie tylko swoje największe osiągnięcia, wybierz grafiki najlepszej jakości.



Zaintryguj klienta zdjęciami Twoich realizacji, zachęć go do kontaktu z Tobą.

3. Układ

Poniżej przedstawimy kilka najczęstszych błędów, jakie popełniane są w trakcie projektowania stron internetowych:

- migoczące intro z głośną muzyką - witryny takie zbyt wolno się ładują i zniechęcają użytkowników do zapoznania się z dalszą zawartością. Są też niedyskretne - uniemożliwiają swobodne przeglądanie, np. w pracy, w kafejkach internetowych i innych miejscach, w których nie jesteśmy sami.

- pozostawianie strony w stanie budowy przez długi okres czasu - klient, który będzie chciał odwiedzić daną witrynę i kilkakrotnie zobaczy taką informację, pomyśli, że firma przestała istnieć, skoro zaniechała działań związanych z budową strony WWW.
- tło muzyczne strony - jeśli jest zbyt głośne, a przycisk do wyłączenia muzyki niewidoczny, muzyka może irytować klienta i zniechęcić go do pozostania na witrynie.
- zamieszczenie na stronie zbyt obszernej treści, która wymaga posługiwania się pionowym lub, jeszcze gorzej, poziomym paskiem przewijania. Klient nie będzie chciał zapoznać się z jej całą zawartością i zrezygnuje z częstego odwiedzania takiej witryny.



Pamiętaj! Internauci nie czytają stron, oni je przeglądają. Zadbaj o to, aby skrócić do minimum czas poszukiwania przez nich informacji na Twojej witrynie.

Postępuj według sprawdzonych zasad, aby Twoja strona była jak najbardziej czytelna i przejrzysta:

- menu Twojej witryny powinno być typowe, z reguły znajduje się na górze lub po lewej stronie.
- dokładnie opisuj podstrony, zadbaj o to, aby były one ze sobą połączone logicznie.
- sprawdź, czy zakładki w Twoim menu nie zlewają się, czy poszczególne przyciski nie zachodzą na siebie.
- unikaj rozwiązań zbyt dalece odbiegających od przyjętych standardów. Kreatywność jest cechą pożądaną, ale nie przesadzaj w stosowaniu innowacji. Pamiętaj, informacje są na pierwszym miejscu!
- dopasuj grafikę do typu swojej działalności, postaw na smak i estetykę.
- unikaj umieszczania na stronie zbyt dużej liczby grafik, animacji i innych elementów, które spowalniają czas ładowania się jej w przeglądarce.
- zakładki w menu oraz przyciski powinny mieć wygląd standardowy. Jeśli chcesz umieścić na nich jakąś specjalną czcionkę, zadbaj o to, aby była czytelna.

- dopasuj długość strony tak, aby użytkownik nie musiał przewijać jej zawartości pionowym lub poziomym paskiem.
- jeśli chcesz założyć witrynę w kilku wersjach językowych, unikaj umieszczania tekstów w różnych językach na jednej stronie. Lepiej będzie, jeśli umożliwisz użytkownikom przełączenie wersji przy pomocy wyraźnego przycisku.
- zadbaj o jakość Twoich zdjęć, ale nie przesadź z ich wielkością, aby klienci z wolniejszym internetem nie mieli problemów z powiększaniem ich. Unikaj grafik mało profesjonalnych, robionych na słabej jakości sprzęcie.
- uważaj na grafiki żartobliwe, zwłaszcza bardzo kontrowersyjne. Nie każdy z nas ma takie samo poczucie humoru, użytkownicy mogą nie docenić Twoich dowcipów.
- podpisz każde ważne zdjęcie w galerii, aby klient nie musiał się zastanawiać, co na nim jest. To dodatkowa reklama Twojej oferty i świetne miejsce do umieszczenia słów kluczowych ważnych przy pozycjonowaniu.
- nie zostawiaj pustych podstron, elementów typu “w trakcie realizacji”. Wprowadź na stronę treść dopiero po tym, jak przygotujesz ją wcześniej.

Witryna na zamówienie czy szablon?

Z pewnością zastanawiasz się, czy lepiej zlecić założenie strony agencji interaktywnej, czy skorzystać z gotowego szablonu. Być może obawiasz się, że szablon nie wyróżni Cię wystarczająco spośród wielu różnych stron internetowych. Pamiętaj jednak, że prawdopodobieństwo tego, że klient, który będzie szukał firmy z Twojej branży, trafi na stronę konkurencji, która korzysta z takiego samego szablonu jak Ty, jest bardzo niewielkie.

Jeśli Twoja firma to część większego koncernu lub lider na rynku ogólnopolskim, z pewnością będzie zależało Ci na bardziej rozbudowanej, zindywidualizowanej graficznie stronie. Twój budżet jest też na tyle duży, abys mógł zlecić założenie strony agencji interaktywnej.

Jeśli natomiast prowadzisz małą działalność, radzimy skorzystać z gotowego szablonu. Strony wykonane na ich podstawie charakteryzuje klasyczny, czytelny, dobrze oceniany przez internautów wygląd. Dodane do nich grafiki uprzyjemnią klientowi zapoznanie się z Twoją ofertą. Koszt wykonania jest o wiele niższy, a czas przygotowania znacznie krótszy niż w

przypadku zlecenia wykonania takiej strony agencji interaktywnej. Zaoszczędzone w ten sposób pieniądze lepiej przeznaczyć na reklamę niż na wprowadzanie coraz to nowszych rozwiązań graficznych, które paradoksalnie mogą naszej stronie bardziej zaszkodzić niż pomóc.



Pamiętaj! Dobra grafika na stronie WWW powinna być atrakcyjna, ale nie przeładowana. Postaw na sprawdzone i czytelne rozwiązania.

Skuteczne promowanie strony WWW

Jeśli jesteś w trakcie tworzenia witryny internetowej dla swojej firmy, Twoim największym błędem będzie przyjęcie założenia, że samo ukończenie prac nad tekstami i grafiką wystarczy, aby osiągnąć sukces. Siedzenie z założonymi rękami na pewno nie spowoduje, że Twoja strona stanie się dochodowa i zacznie przysparzać Ci klientów, a o to przecież chodzi. Sposobów na promocję jest wiele, jedne płatne, inne darmowe, jednak tylko aktywność w sieci zapewni Twojej stronie WWW realne zaistnienie.



Pamiętaj! Nawet najbardziej atrakcyjna strona będzie “martwa”, jeśli nie zadbasz o jej promocję.

Sposoby promowania strony internetowej podzieliliśmy na tradycyjne, on-line płatne oraz on-line darmowe.

Zacznijmy od sposobów tradycyjnych. Swoją stronę internetową możesz promować także poza siecią, powinieneś jednak pamiętać, że są to działania jedynie wspierające e-marketing. Polegają one na takiej promocji oferty, w której wykorzystujemy nasz adres WWW. Są to z reguły metody płatne. Polecić można je zwłaszcza firmom działającym na małym, lokalnym obszarze, jako wsparcie kampanii prowadzonej w internecie.

Najpopularniejsze formy reklamy tradycyjnej, w których można wykorzystać adres WWW, to:

- **ulotki** - umieszczenie adresu strony na papierowej ulotce reklamowej.
- **reklama na pojazdach** - przyklejenie adresu internetowego na samochodzie firmowym lub wynajętym w tym celu pojeździe.
- **wizytówki** - umieszczenie adresu WWW przy danych kontaktowych wydrukowanych na wizytówce.

- **ogłoszenia w prasie lokalnej** - dodanie adresu internetowego do oferty, w celu zachęcenia klientów do zapoznania się z jej szczegółami dostępnymi na stronie WWW.
- **reklama w radiu lokalnym** - umieszczenie w scenariuszu reklamy informacji o naszej stronie internetowej.
- **reklama w telewizji lokalnej** - dodanie informacji o adresie internetowym do spotu reklamowego.
- **banery reklamowe** - wydrukowanie adresu WWW na banerze, który umieszczamy w strategicznym punkcie miasta.
- **reklama LED** - wyświetlanie adresu swojej strony na banerach LED, czasami reklamy w tej formie wyświetlane są w autobusach.

Dodanie adresu strony WWW do opisanych wyżej form reklamy:

- podnosi prestiż firmy,
- poprawia jej wizerunek,
- umożliwia odesłanie klienta do strony WWW w celu zdobycia większej ilości szczegółów związanych z ofertą,
- ogranicza długość, a tym samym koszt reklamy,
- pozwala klientom wrócić do Twojej oferty w późniejszym czasie.

Płatna forma promowania strony w sieci z reguły dotyczy wykupienia reklamy w popularnych portalach, serwisach, czy też korzystania z bardzo zaawansowanych narzędzi, jakimi są Google AdWords. Taka metoda przynieść może bardzo dobre rezultaty.

Najpopularniejsze sposoby reklamowania strony w sieci to:

- **banery reklamowe** - umieszczanie reklamy w formie graficznej w płatnych serwisach.
- **mailing** - rozsyłanie reklamy do użytkowników poczty elektronicznej. Mailing możemy zlecić bezpośrednio portalowi, oferującemu opcję założenia skrzynki e-mail, lub firmom

- mającym dostęp do bazy adresowej. Reklamę taką można targetować, a więc dostosować do konkretnego typu odbiorców, np maile będą wysyłane tylko do kobiet.
- **Google AdWords** - reklama oparta na linkach sponsorowanych, która zapewni Twojej stronie najwyższą pozycję w wynikach wyszukiwania oraz wyświetlenie w serwisach współpracujących z Google AdWords. Jest to jedna z najlepszych form reklamy.
 - **katalogowanie** - dodawanie wpisów o stronie do darmowych i płatnych katalogów. Katalogowanie podnosi pozycję Twojej strony w wynikach wyszukiwania.
 - **pozycjonowanie** - takie działania, które przyczyniają się do uzyskiwania przez stronę najwyższych pozycji w wynikach wyszukiwania na wybrane słowa kluczowe. Pozycjonowanie jest skuteczniejsze od katalogowania ale także droższe.
 - **ogłoszenia w popularnych serwisach** - promowanie oferty w popularnych serwisach ogłoszeniowych, typu Gumtree, Oferia, Favore, Gratka. Możesz wykupić w nich dodatkowe wyróżnienie swojego ogłoszenia, dzięki czemu będzie on bardziej widoczny wśród innych. Dodając wpis o swojej stronie WWW, pamiętaj, aby go podlinkować.
 - **aukcje internetowe** - wystawienie swojej oferty w popularnych serwisach aukcyjnych, typu Allegro, Świstak. Na aukcji możesz wystawić swój produkt lub usługę, a do opisu dodać podlinkowany wpis o swojej stronie.
 - **optymalizacja kodu** - takie dostosowanie kodu HTML strony, aby był on przyjazny robotowi Google indeksującemu witryny w wyszukiwarce. Taką usługę można wykupić w specjalistycznej firmie lub skorzystać z gotowych szablonów które już są zoptymalizowane.

Reklama bezpłatna w internecie także przynosi oczekiwany skutek, choć wymaga od nas bardzo dużo pracy samodzielnej. Głównym celem takiej promocji jest zwiększenie liczby linków zewnętrznych, które prowadzą do naszej strony WWW. Jest ona korzystna zwłaszcza ze względu na skrócenie czasu, który musi upłynąć, zanim nasza witryna pojawi się w wyszukiwarce, a po pewnym czasie podniesie jej pozycję.

Najpopularniejsze formy reklamy bezpłatnej to:

- **ogłoszenia w popularnych serwisach** - umieszczanie bezpłatnych ogłoszeń w serwisach typu Gumtree, Oferia, Favore. One także umożliwiają dodanie podlinkowanego adresu Twojej strony WWW.
- **samodzielne katalogowanie** - dodawanie wpisów o stronie do bezpłatnych katalogów.
- **fora internetowe** - aktywność na forach internetowych, np. opisanie swojej oferty w specjalnie przeznaczonych do tego sekcjach forum. Można także spróbować umieścić swój adres w stopce, która wyświetlać będzie się przy każdym naszym poście. Należy jednak zwrócić uwagę, czy zezwala na to regulamin forum, w przeciwnym razie moderator może zablokować nam do niego dostęp.
- **samodzielne publikowanie artykułów** w bezpłatnych serwisach.
- przesyłanie klientom informacji o promocjach w formie **newslettera**.
- **wymiana banerów** - umieszczenie reklamy graficznej na obcej stronie w zamian za dodanie do naszej witryny jej baneru.

Stosując bezpłatne metody promowania musisz uzbroić się w cierpliwość. Na pewno przyniosą one oczekiwane rezultaty, ale wymagają czasu. Najlepsze wyniki osiągniesz stosując jak największą ilość różnorodnych form reklamy.

W trakcie promocji musisz przede wszystkim kierować się opracowanym wcześniej planem. Wróć do części drugiej naszego poradnika i przypomnij sobie, co pisaliśmy o przygotowywaniu strategii strony internetowej. Skup się na promowaniu swojej witryny wśród konkretnego typu użytkowników, reklamę skieruj do określonej grupy docelowej. Jeśli prowadzisz salon kosmetyczny, reklamuj stronę na forach dla kobiet, wyszukaj katalogi branżowe. Jeżeli sprzedajesz sprzęt do pielęgnacji królików, swoją witrynę promuj na forach przeznaczonych dla miłośników tych gryzoni, zastanów się nad umieszczeniem baneru w serwisie o tematyce związanej z hodowlą zwierząt. Wczuj się w swojego klienta i reklamuj się tam gdzie on przebywa.

Z czasem, kiedy Twoja firma rozwinię się bardziej, możesz wybierać coraz to nowsze formy promowania i zaplanować zakrojoną na szerszą skalę kampanię reklamową. Pamiętaj jednak, że nie ma złotej recepty na skuteczną promocję strony w internecie. Dla jednej branży dana forma może być bardziej korzystna niż dla innej. Musisz nieustannie kontrolować efekty swojej pracy i wyciągać wnioski, aby móc jak najlepiej przygotować swoją strategię promocyjną.



Pamiętaj, że promowanie strony w internecie jest absolutnie podstawową sprawą, zwłaszcza na początku jej istnienia, gdy jeszcze nie wyświetla się w wynikach wyszukiwania lub pojawia się na niskiej pozycji. Reklamuj ją regularnie, aby nie straciła raz zdobytej popularności.

Zakładamy stronę internetową dla naszej firmy

Gratulacje!

Jeśli jesteś już na tym etapie lektury naszego poradnika, oznacza to, że poważnie zainteresowała Cię perspektywa posiadania strony internetowej. Być może wiedza ta sprawiła, że:

- określiłeś już strategię swojej strony WWW,
- wybrałeś odpowiednią grafikę,
- stworzyłeś niezbędne teksty,
- zgromadziłeś materiały,
- wybrałeś najbardziej czytelny układ strony,
- wymyśliłeś swój adres WWW,
- wybrałeś formy promocji dla Twojej strony...

...ale nadal nie masz samej witryny internetowej?

W tej części naszego poradnika przedstawimy różne sposoby na założenie strony internetowej. Pomożemy Ci wybrać rozwiązanie najlepsze dla Twojej firmy. Już niebawem zaczniesz czerpać korzyści ze swojej strony WWW.

1. Agencje interaktywne

Pierwszym ze sposobów na założenie strony WWW jest złożenie zlecenia w agencji interaktywnej. Wystrzegaj się jednak firm, dla których stworzenie witryny równa się zaprojektowaniu grafiki. Szkoda czasu i pieniędzy. Grafika jest oczywiście ważnym elementem strony, ale to nie ona sprawi, że klienci zainteresują się ofertą Twojej firmy.



Pamiętaj, grafika pełni na stronie dla firmy rolę służebną, ozdobną, nie jest najważniejsza.

Korzystanie z pomocy profesjonalnej agencji interaktywnej ma plusy, ale nie jest niestety pozbawione minusów. Dużym udogodnieniem jest to, że pracownicy firm projektujących strony pomogą Ci wybrać hasło reklamowe, dopracować strategię witryny, dopasują wygląd i zawartość Twojej strony do specyfiki branży, w jakiej działasz. W agencjach takich będziesz mógł skorzystać z porad dotyczących hostingu, będziesz mógł zlecić pozycjonowanie swojej strony oraz jej promowanie. Dzięki temu zyskujesz komfort, że niczego nie musisz robić sam.

Pamiętaj jednak, żeby zadbać o to, aby Twoja strona wyposażona została w system CMS, dzięki któremu będziesz mógł samodzielnie wprowadzać na niej poprawki. W przeciwnym razie za każdą drobną zmianę będziesz musiał płacić informatykowi, w dodatku ograniczy Cię czas realizacji takiego zlecenia.

Korzystanie z pomocy agencji interaktywnej jest być może wygodne, ale jednak dość drogie. Samo zaprojektowanie strony kosztuje od 2000 do 10000 zł. Do tego musisz doliczyć opłaty w wysokości 200 – 300 zł rocznie za hosting i rezerwację domeny. Ponadto, na wykonanie strony czekasz od 7 do 14 dni, czasami dłużej.

2. Program do tworzenia stron internetowych

Drugim sposobem na założenie strony internetowej, dzięki któremu będziesz mógł ograniczyć wydatki związane z założeniem firmowej witryny, jest użycie specjalnego programu do tworzenia stron WWW. O ile jednak rozwiązanie to jest korzystne ze względu na aspekt finansowy, o tyle niestety posiada też zasadniczy minus. Jest to bowiem metoda, która wymaga od Ciebie dosyć zaawansowanej znajomości obsługi komputera, a także wiedzy o projektowaniu stron

internetowych. Tworzenie witryny za pomocą takich programów jest czasochłonne i pracochłonne. Ponadto, programy takie mogą być obcojęzyczne, co stanowi dość duże utrudnienie dla osób, które niewystarczająco dobrze posługują się, np. językiem angielskim.

3. Gotowe strony internetowe (takie jak w serwisie mamfirme.pl)

Trzecim sposobem na założenie witryny jest skorzystanie z gotowych szablonów stron internetowych, jakie znajdziecie np. w serwisie mamfirme.pl. Oferowane przez nas rozwiązanie ma następujące plusy:

- do obsługi naszego kreatora potrzebujesz jedynie podstawowej wiedzy związanej z obsługą komputera.
- edytor strony w całości opisany jest w języku polskim.
- nie musisz dokupować specjalistycznego oprogramowania. Stronę edytujesz w swojej przeglądarce internetowej przy pomocy naszego autorskiego, innowacyjnego edytora wizualnego.



Jeśli potrafisz założyć skrzynkę e-mail lub stworzyć sobie profil w portalu społecznościowym, Twoje kwalifikacje do założenia strony internetowej w mamfirme.pl są wystarczające.



Jeśli obawiasz się, że nie poradzisz sobie z naszym systemem, możesz przetestować go swobodnie przez 7 dni zupełnie za darmo. Jeżeli uznasz, że chcesz zrezygnować, nie obawiaj się, nasz okres próbny do niczego Cię nie zobowiązuje!

Stronę edytujesz dzięki naszemu łatwemu w obsłudze edytorowi wizualnemu. Wszystkie zmiany są od razu widoczne na Twojej stronie, dzięki czemu na bieżąco kontrolujesz efekt swojej pracy. Poprawki możesz wprowadzać w dowolnym momencie, przez cały okres ważności Twojego konta stronę edytujesz w tak łatwy sposób, jak na początku. Za żadne wykonane samodzielnie zmiany nie ponosisz dodatkowych kosztów.

Strony internetowe tworzone w mamfirme.pl mają wiele zalet:

- możliwość utworzenia wersji językowych.
- wybór grafiki z ponad 1000 gotowych szablonów stron internetowych.
- możliwość dodawania nagrań muzycznych oraz filmów wideo, które można odtwarzać bezpośrednio ze strony.
- na każdej stronie umieściliśmy gotowe teksty oraz grafiki dostosowane do każdej branży, które mogą być dla Ciebie dużą inspiracją przy tworzeniu własnej strony.
- możliwość dodawania wyspecjalizowanych podstron typu cennik, aktualności, referencje.
- Twoja strona zaprojektowana jest z uwzględnieniem obowiązujących standardów, masz gwarancję, że jej układ będzie czytelny i przejrzysty.
- kod HTML Twojej strony jest optymalizowany pod automaty dodające strony do wyszukiwarek (pozycjonowanie).
- w ustawieniach swojej strony możesz dodać opis oraz słowa kluczowe co jest ważne przy pozycjonowaniu.

Dodatkowe zalety mamfirme.pl:

- możliwość zmiany szablonu na inny bez utraty wprowadzonych danych. Zmieniaj szablon tak często jak tego potrzebujesz. Nie ponosisz za to dodatkowych opłat.
- nie musisz martwić się o hosting. Twoja strona będzie utrzymywana na naszych bezpiecznych serwerach, zapewniających jej niezakłócone wyświetlanie.
- możesz zlecić nam usługi mające na celu promowanie swojej strony, jak katalogowanie, pozycjonowanie, mapy Google czy reklama Google AdWords.
- jeżeli nie masz czasu ani ochoty na samodzielnie tworzenie strony, prześlij do nas materiały,

- a my w oparciu o wybrany szablon założymy witrynę za Ciebie w ramach usługi wdrożenia.
- swoją stronę edytujesz w każdym dowolnym momencie, dzięki czemu unikasz publikowania na witrynie nieaktualnych informacji.
 - zaawansowani użytkownicy mogą w naszych szablonach sami umieszczać kod HTML, JavaScript, Flash, co pozwala na dodawanie elementów pochodzących z np. innych serwisów. Dla klientów dodatkowe wtyczki i skrypty instalujemy na życzenie.
 - w naszym serwisie kupisz potrzebna Ci domenę. W cenę abonamentu wliczona jest nie tylko rejestracja domeny .pl lub .com.pl, ale, jeśli zdecydujesz się pozostać z nami na dłużej, także jej przedłużenie. Tak samo, jeśli przeniesiesz do mamfirme.pl domenę od innego operatora!
 - w mamfirme.pl możesz założyć skrzynkę pocztową z nazwą swojej domeny. Jednorazowa opłata związana jest jedynie z samą konfiguracją, za późniejsze utrzymanie poczty nie ponosisz żadnych kosztów.
 - jeśli nie znajdziesz u nas szablonu, który w całości spełnia Twoje oczekiwania, za dodatkową opłatą możemy zaimportować dla Ciebie dowolny szablon. Możemy także wprowadzić indywidualne poprawki graficzne.
 - możesz korzystać z naszej pomocy zawsze, gdy tego potrzebujesz. Jeśli nie potrafisz edytować swojej strony, obejrzyj filmiki instruktażowe dostępne w naszej Pomocy. Jeśli masz dodatkowe pytania, napisz lub zadzwoń, chętnie udzielimy odpowiedzi na Twoje pytania.



Nie daj się wyprzedzić konkurencji. Zaczynj promować swoją firmę w sieci już dziś!

Stworzenie strony internetowej, która zacznie przynosić dochody, nie jest zadaniem banalnym. Jednakże uzbrojony w wiedzę zaczerpniętą z naszego poradnika oraz wyposażony w pakiet mamfirme.pl na pewno łatwiej osiągniesz cel, do którego dążysz. **Powodzenia !**