

Специалисты нашей компании специализируются на предоставлении следующих услуг:

- [Создание сайтов](#)
- [Продвижение и оптимизация сайтов](#)

### **Для чего нужен сайт?**

На эти вопросы можно услышать самые разные ответы. От «Потому что у моего конкурента сайт уже есть!» до «Я могу делать при помощи сайта все и даже больше!». Мы попытались как можно более доступно и объективно обсудить все эти вопросы и дать на них ответы.

### **Формирование имиджа компании и повышение престижа.**

Во всем мире наличие веб-сайта компании становится признаком устойчивой профессиональной работы. Однако, организации, которые создают сайт «просто, чтобы был, потому что есть у всех, и потому что мы крутые», становятся все меньше. Ведь гораздо важнее, чтобы имидж был хотя и небольшим, но значительным кубиком в пирамиде целей и функций компании.

### **Информирование внешней среды компании (потребители, поставщики, посредники и т.д.) о своей деятельности.**

Если Вы собираетесь что-то приобрести, Вам всегда хочется иметь как можно более широкое представление о товаре или услуге. Вы не станете делать заказ, не узнав о его

преимуществах и недостатках, цене и качестве, стране и компании-изготовителе. Доступность и открытость информации — залог успешного бизнеса. Интернет позволит Вам сделать информацию о Вашей компании, товарах и услугах настолько доступной и полной, насколько Вы сами этого захотите. Вас никто не ограничит шириной полосы, количеством страниц и качеством бумаги или эфирным временем.

Информационная поддержка клиентов компании. Удержание клиентов.

### **Получение необходимой информации от клиентов.**

Чтобы удерживать уже имеющихся клиентов, Вам необходимо обеспечить им непрерывный доступ к информации. Они всегда должны быть в курсе дел, последних новостей, скидок и вообще всего, что может быть интересно или полезно. Сайт — это не только Ваш инструмент для привлечения потенциальных клиентов, но и отличное средство работы с Вашей компанией для клиентов. Можно даже не вдаваться в подробности колоссальной экономии времени на телефонных разговорах или переписке с Вашими клиентами. К тому же, несомненно, гораздо приятнее самостоятельно ознакомиться с программой занятий фитнесом на сайте вместо того, чтобы звонить и пытаться его обсуждать, выслушивая неучастливые и торопливые ответы секретаря.

Такие средства, как «обратная связь», «техническая поддержка», «вопрос-ответ», форумы и чаты, уже давно зарекомендовали себя как прекрасные инструменты общения с клиентом и удовлетворения его нужд и, как следствие, удержания этих самых клиентов за счет их взаимного общения на форумах.

Поддержка дилерской сети, доступ к информации о продуктах, их стоимости и др. для дилеров, дилерские программы.

Доступность внутренней информации сотрудникам Вашей компании, в том числе находящимся в командировке или работающим вне центрального офиса.

Можно также представить, насколько удобно использование сайта для делового общения с Вашими постоянными дилерами или сотрудниками, которые могут находиться в самых дальних уголках страны и мира и которые постоянно нуждаются в контакте с Вами, в свежей информации, нововведениях в политике компании и т.д.

Привлечение новых клиентов.

### **Продвижение товаров и услуг на новых и существующих рынках.**

Инструментом для привлечения новых клиентов и продвижения товаров и услуг, безусловно, служит реклама. Реклама в Интернете, с одной стороны, дешевле рекламы в печатных изданиях. Если сравнивать, во сколько обходится информирование одного человека с помощью буклета и информирование посетителя сайта, который при этом получает неограниченное количество интересной ему информации, то посетитель сайта окажется в 5-6 раз выгоднее обладателя буклета. С другой стороны, она действует на наиболее активную часть населения с более высоким уровнем дохода. Более того, на сегодняшний день многие технологии позволяют выделять исключительно целевую аудиторию в Интернете.

Реклама в Интернет оказывается не просто дешевле, но и гораздо эффективнее рекламы в печатных изданиях. Практика показывает, что бизнес-сайт, созданный профессионалами, по самым скромным подсчетам окупается уже за 3-4 месяца.

## **Интернет - для тех, кто понимает перспективы**

Поисковая оптимизация - это великолепная возможность уже сегодня расширить базу потенциальных и действующих клиентов. Первые места в выдаче по ключевым запросам вашего бизнеса не только приводят на ваш сайт заведомо заинтересованных посетителей, но и подтверждают ваше серьезное отношение к делу. Ведь настоящий лидер всегда представлен в первых рядах. Поисковая оптимизация, которую нередко называют "раскруткой сайта", на сегодняшний день является одним из наиболее перспективных видов развития бизнеса, превосходя традиционные рекламные каналы по соотношению цены и эффективности.

Раскрутка сайта сегодня - мощный бизнес завтра

Откладывание поисковой оптимизации сайта "на потом" может обернуться для вас неприятным сюрпризом - догонять конкурентов всегда сложнее, чем первым занять "место под солнцем". Современные алгоритмы поисковых систем уделяют большое значение как возрасту сайта, так и продолжительности его стабильного развития и роста. Время быстрой и активной раскрутки сайта прошло, и на первые роли выходят ресурсы, которым владельцы уделяют внимание на протяжении длительного периода.

Раскрутка сайта - зона ответственного подхода

"Утопить" сайт и на длительное время испортить его репутацию в глазах алгоритмов поисковых систем - проще простого. Причем для этого не требуется злой умысел.

Достаточно просто поручить оптимизацию сайта в поисковой выдаче людям, которые не всегда понимают возможные последствия своих действий. Если вообще понимают их смысл.