

10 motivos para vc ter um site

1. O seu Negócio aberto 24 horas do dia, durante os 365 dias do ano.

Ao contrário do seu escritório ou loja, que tem um horário de funcionamento, o seu Site está acessível 24 horas por dia, 365 dias por ano. Os seus clientes podem preferir informar-se sobre o seu negócio, produtos ou serviços fora do horário de expediente ou durante os fins de semana, por isso, ter um Site na Internet cria mais oportunidade de negócio.



2. Apresente uma imagem profissional.

Para um pequeno negócio, um Site de Internet bem construído é uma excelente maneira de induzir confiança e aparentar ser maior do que na realidade é. Atualmente, os seus clientes presumem que já tenha um Site na Internet. Atualmente, os seus concorrentes mais diretos provavelmente já têm um Site na Internet. Se assim for, acompanhe a tendência sem se deixar afastar e arranje maneira de o seu Site ser melhor, como por exemplo apresentando o seu diferencial.

3. Desenvolva um marketing mais eficiente.

Ao invés de investir alto para divulgar os seus produtos e serviços na mídia tradicional, você poderá criar anúncios mais econômicos que façam referência ao seu site, assim no seu site você detalha ainda mais as características do seu produto ou serviço e ainda pode aproveitar para divulgar outros produtos ou serviços afins.

4. O seu Catálogo ou Portifólio pode ser alterado a qualquer momento.

Um Site de Internet é mais fácil, econômico e rápido de alterar que o material impresso. As suas capacidades são quase ilimitadas e permitem-lhe fornecer mais e melhor informação aos seus clientes. Irá também poupar dinheiro em custos de impressão e distribuição.

5. Alcançar novos mercados com uma audiência global.

Na Internet o seu mercado já não é apenas o local. Passa a ter o potencial para ser visto por milhões em todo o globo. Alguma vez imaginou que o seu negócio teria a possibilidade de alcançar um mercado global? Pois com um Site de Internet pode. Sem dúvida, um Site de Internet é a forma mais econômica de negociar a nível nacional ou internacional.

6. Melhorar o serviço ao cliente.

Ao fornecer resposta a questões no seu Site de Internet, vendas e pedidos de informação, podem ser processados de forma automática e imediata, quer tenha alguém no escritório ou não. Formulários online podem ser utilizados para permitir aos seus clientes o pedido de orçamentos ou informações adicionais. Poupe nos custos, permitindo que possam fazer o download de propostas e outros documentos importantes.

7. Venda os seus produtos.

Por que pagar aluguel, luz e todos os outros custos inerentes às instalações físicas de uma loja? Vender através de um Site de Internet é muito mais barato e é uma excelente maneira de complementar o seu negócio já existente.

8. Promova os seus serviços.

Consultórios, Imobiliárias, Contadores, Fotógrafos e todos os negócios orientados para os serviços devem anunciar e apresentar as suas soluções. Milhares de possíveis clientes estão a procura de Sites de Internet das empresas para conhecer melhor os serviços que lhes estão disponíveis e até para decidirem qual a empresa e o serviço que lhes é mais adequado.

9. Recolha informação valiosa.

Pode obter informação importante sobre o mercado e os seus clientes através de formulários online. Em vez de pesquisar por essa informação, deixe que ela venha até você. Esta ferramenta é excelente para fazer prospecção de mercado dos seus produtos e serviços.

10. Recrute funcionários e crie parcerias.

Caso esteja à procura de funcionários ou de empresas que complementem os seus serviços, um Site na Internet é uma excelente forma de fazer parcerias para construir e aumentar o seu negócio.

CPWM - Centro Paulista Web & Marketing
Avenida Tiradentes, 360 - 4º andar - sala 44 - Centro
CEP 18.900-000 - Santa Cruz do Rio Pardo/SP
Tel. (14) 3372 8003
<http://www.centropaulista.com.br>

Renato S. Mazante
Diretor de Negócios
contato@centropaulista.com.br