Cuáles son las ventajas de tener un sitio web?

Es común que a veces los emprendedores no tengan presente la importancia fundamental de tener un Sitio Web propio, donde poder mostrar a sus clientes los productos y servicios que la firma comercializa.

Internet se vuelve en este punto una solución perfecta, puesto que el potencial cliente puede llegar hasta el Sitio Web de la empresa y conocer todas las características del producto, ver fotografías desde varios ángulos del mismo, formas de pago, modelos, colores disponibles y un sin fin de datos, sin tener que moverse de su escritorio.

De esta forma:

- Maximiza el rendimiento de la inversión publicitaria
- Genera una mayor información en los clientes potenciales
- Provoca el aumento de “cierres de venta” al brindar una información más completa, que le permite al usuario decidirse y comprar.

Toda empresa, no importa el tamaño ni la complejidad, debe tener un Sitio Web, aunque sea elemental, en la actualidad es un requisito de imagen para gran parte de las empresas.

Para comenzar no son necesarias grandes inversiones, un par de páginas de presentación de su empresa y productos o servicios, le servirá para estar en el mercado competitivo.

Aquí le señalo algunas ventajas de tener un sitio web:

Imagen de Seriedad y Profesionalismo

Actualmente las empresas respetadas en el medio tienen presencia en la web. El no contar con una dirección en Internet, puede dar una imagen poco seria y profesional.

Podrá incluir información de su emprendimiento así los clientes puedan conocerlo, haciéndoles sentir mayor confianza. El tener Sitio Web le avala su experiencia y su reconocimiento en el mercado.

Un Sitio Web le demuestra al cliente que la empresa está acorde al avance de las tecnologías y comunicaciones, buscando constantemente nuevos medios para ofrecerles una mejor atención.

Posicionarse primero en el Mercado

Sea el primero en llegar. Las empresas argentinas han tomado conciencia de que tarde o temprano, para poder permanecer en el mercado, deberán estar en Internet.

El desafío es hoy, dado que este es el momento apropiado para posicionarse, mañana no marcará la diferencia, sólo será una empresa más en Internet.

Su empresa logrará posicionarse en el mercado (cualquiera sea éste) como una empresa de vanguardia, dinámica, flexible y abierta a los cambios. Además, transmite el concepto de estar a la vanguardia tecnológica, y esa imagen se traslada a todas las actividades de la misma.

Servicio las 24 Hs.

Una característica que tiene Internet es su disponibilidad las 24 horas del día, los 365 días del año para quien requiera información. Su empresa pone a disposición de clientes, proveedores, empleados y futuros clientes todo tipo de información sobre su empresa, de la más variada.

Si las actividades de su empresa así lo requieren, a través del correo electrónico vinculado a su Sitio Web, los usuarios que requieran información específica pueden obtenerla al instante, atendiendo las necesidades de cada uno de sus clientes.

Publicidad

Internet aprovechando sus características multimedia (sonido, imagen, texto, vídeo) se lo considera un medio más en la pauta publicitaria de las empresas junto con la televisión, radio, vía pública y gráfica.

Sólo a través de Internet su empresa logra visibilidad mundial. Desarrolle el Sitio Web de su empresa, y comuníquele al mundo que Ud. existe, para pasar a formar parte del selecto grupo de empresas argentinas en Internet.

Nuevo canal de ventas

Una vez que su empresa incorpore Internet como una herramienta más de marketing, puede desarrollar lo que se llama un ‘Sistema de Venta On-Line’ (Además de las ventas tradicionales)

Esto significa que a través de su Web podrá informar sobre las líneas de productos, sobre sus precios, las características técnicas, y entonces el cliente podrá decidir comprar algún producto que Ud. ofrece, On-Line vía Internet, desarrollando un formulario electrónico que le permite al usuario dejar sus datos y completar la orden de pedido. Pudiendo abonar con tarjeta de crédito a través de Internet, o bien por fax o por teléfono, o utilizando cualquiera de las vías tradicionales de comercialización.

De esta manera, su empresa logra una reducción considerable de costos de ventas, los stocks, los costos fijos de almacenamiento, y disminuye sus egresos unitarios por venta.

Comunicación de información

Tener un Sitio Web le permitirá

-Publicar un catálogo con fotos de sus productos, ahorrando altos costos de impresión.

-Además puede agregar las características, el precio, las formas de pago, y los modelos disponibles.

Recuerde que Internet tiene alcance mundial, lo cual le permite llegar a las sucursales en el exterior y en el interior del país. Así también puede lograr penetrar en mercados extranjeros, y relacionarse de una manera más eficiente y económica con sus proveedores tanto del exterior como del interior del país.

También su empresa puede publicar la información en versiones traducidas a otros idiomas. Si el mercado lo requiere, su empresa puede variar los contenidos, el formato y el diseño cuantas veces lo desee, permitiendo una actualización rápida de sus productos.

Respuestas estandarizadas

Una excelente forma de incrementar la eficiencia del personal de su empresa es poner en Internet las respuestas a las preguntas básicas sobre las actividades de la misma. Si aceptan tarjetas de crédito, cuales son los plazos de financiación, cuánto cuesta tal producto, cuanto tiempo dura la garantía. De esta manera Ud. además se asegura una respuesta estandarizada a las preguntas básicas de los potenciales clientes y gana en imagen corporativa.

Contacto directo con sus clientes

Permite relaciones más personalizadas con el cliente: en el sentido de conocer más profundamente las necesidades y preferencias de los mismos y ofrecerles servicios adecuados.

Con con el e-mail y los boletines de novedades sus clientes quedarán satisfechos al recibir información de promociones y novedades. Además el boletín le permitirá que su emprendimiento este presente semanalmente o quincenalmente en las casillas de correo de sus clientes. De esta forma ellos jamás se olvidarán de que su empresa existe, y además se enterarán de cada nuevo producto o servicio que ofrezca.

Otras de las posibilidades a utilizar son las encuestas, que aprovechando una de las grandes ventajas de Internet, la interacción con los usuarios, su empresa puede ofrecer a los visitantes de su Sitio Web, la posibilidad de llenar una encuesta, y así obtener información útil para su empresa, utilizándolos posteriormente para testear el mercado, detectar necesidades insatisfechas, evaluar el grado de satisfacción de los clientes actuales, indagar en el mercado la aceptación

potencial de nuevos productos (antes de su lanzamiento real), crear una lista de correo y así entrar en contacto directo con potenciales clientes, conseguir información sobre personas interesadas en sus productos, etc.

Ampliar la gama de productos

Un Sitio Web le ayudará a promocionar nuevos productos y servicios con mayor facilidad por medio de anuncios en su página principal. En su sitio podrá ofrecer, además de los productos tradicionales de la empresa, una serie nueva productos nuevos y/o complementarios. Por ejemplo podrá aprovechar las ocasiones festivas para promocionar nuevos productos (Día de la madre, Día del niño, Navidad, Reyes, etc.)

Reducción de costos

A pesar de que se pueda pensar que tener un sitio web es costoso, esto no es realidad. Actualmente construir y mantener un Sitio Web básico tiene prácticamente costos nulos. Si piensa en las oportunidades que le puede traer un Sitio Web y el costo bajo que implica, la relación costo/beneficio es excelente, representando una oportunidad que ningún emprendedor debería desaprovechar. Por ejemplo: Ud tendrá la posibilidad de actualizar semanal o mensualmente el contenido del catalogo, la información, etc. a un muy bajo costo.