Noțiuni pentru un blog de succes !

BUCURESTI - 10 octombrie 2017 ora 17:49
Comunicat tip Produse / Servicii in Internet

Dacă ați decis că un blog este o parte esențială a activităților dvs. de marketing și de promovare a afacerilor, există multe opțiuni de alegere.

Noțiuni de bază despre un blog de afaceri
Dacă ați decis că un blog este o parte esențială a activităților dvs. de marketing și de promovare a afacerilor, există multe opțiuni de alegere.
Întreprinderile mai mari pot prefera să dezvolte o pagină de blog în cadrul unei structuri de site existente, care să extindă capacitățile existente în domeniul tehnologiei informației.
Afacerile mai mici sau întreprinderile care preferă să "testeze apa" pot găsi mai multe platforme de blog disponibile mai adecvate.
Platforme de blog
Un mare avantaj al bloggerilor este dezvoltarea de platforme de bloguri care permit bloggerilor să personalizeze rapid aspectul blogului lor fără să știe despre programarea site-urilor web.
Aceste platforme de blog folosesc șabloane care permit bloggerilor să înceapă rapid și să se concentreze asupra conținutului, mai degrabă decât să gestioneze aspectele tehnice ale dezvoltării site-ului web. Ele sunt ideale pentru întreprinderile mici.
Exemple de platforme populare de blogging includ:
WordPress - o platformă de blog open source cu opțiuni gratuite și de plată pentru servicii care pot fi găzduite de WordPress sau pe propriul dvs. server
Blogger - o platformă gratuită găzduită de Google
Tumblr - o platformă de microblogging multi-media.
Consultați furnizorul dvs. de servicii de internet sau dezvoltatorul web despre instrumentele care vă pot satisface nevoile.
Este afacerea dvs. pregătită pentru economia digitală? Aveți o strategie digitală?
Ținând seama de tehnologiile digitale și încorporarea acestora în afacerile cotidiene, este esențială dacă doriți să rămâneți competitivă într-o piață din ce în ce mai digitală. Odată cu adoptarea tehnologiei, așteptările clienților dvs. în privința afacerii dvs. vor crește. Clienții dvs. vor cere o comunicare de înaltă calitate prin intermediul internetului și a rețelelor sociale. Clienții se așteaptă, de asemenea, la implicarea conținutului și a experiențelor online, precum și la instrumentele și aplicațiile

inovatoare, de comerț mobil.
O strategie digitală actualizată - ar trebui să facă parte din planificarea afacerii dvs. în curs de desfășurare. Strategia dvs. digitală este foaia dvs. de parcurs pentru modul în care veți utiliza tehnologiile digitale pentru a vă îmbunătăți practicile de afaceri, pentru a crește productivitatea și pentru a vă crește veniturile.
Acest ghid vă ajută să evaluați pregătirea digitală a afacerii dvs. și explică modul în care puteți crea și implementa o strategie digitală de succes.
Componente cheie ale strategiei digitale
O strategie digitală este formată din componente cheie. În funcție de tipul de activitate și de industrie, unele dintre acestea vor fi mai relevante pentru dvs. decât altele. Cel mai important este să rămâi competitiv, deci este o idee bună să cercetați alte companii similare din industria dvs. pentru a vedea cum utilizează tehnologiile digitale. Scopul cel puțin să ții pasul cu ceea ce fac concurenții tăi.
Componentele cheie ale unei strategii digitale sunt:
1. prezența online
Prezența dvs. online se referă la modul și locul în care comunitatea și alte companii vad afacerea dvs. online. Prezența dvs. online include:
Blogul, site-ul dvs. de afaceri, site-ul mobil sau un mini-site de campanie
profiluri media sociale (LinkedIn, Facebook, Twitter, YouTube, etc.)
profiluri de publicitate corporative, link-uri, informații, recenzii sau articole care apar pe site-urile altor companii.
2. Marketing digital
Marketingul digital este promovarea afacerii dvs. folosind resurse și instrumente online. Instrumentele utilizate în marketingul digital includ blogul, site-uri web, microsite-uri, aplicații mobile și platforme media sociale. Acestea pot include anunțuri banner online, marketing pentru motoarele de căutare, anunțuri Facebook, anunțuri LinkedIn, bloguri, bloguri clienți, buletine de știri, e-mail marketing, anunțuri banner mobile și cărți electronice.
3. Vanzarea online
Utilizarea vânzărilor online în afacerea dvs. permite clienților să cumpere de la dvs. ori de câte ori doresc, chiar și atunci când ușile magazinului sunt închise. Vânzarea online de obicei ajută la reducerea timpilor de procesare intern, permițându-vă să vă concentrați personalul în altă parte a afacerii.
4. Interacțiunea cu clienții
Interacțiunea cu clienții vizează oferirea accesului clienților dvs. la afacerea dvs. prin orice mijloace preferă - un dispozitiv mobil, un computer desktop, un telefon tradițional sau un social media. Ar trebui să solicite un efort minim din partea clientului pentru a găsi informațiile, serviciul sau produsul pe care îl caută.

Despre Atelierul de Creatii Digitale

Agentie de publicitate inovativa, care doreste a oferii clientilor o experienta cat mai

completa din punct de vedere al serviciilor. Scopul nostru este sa combinam un mix de canale media, experienta in materie de programare, optimizare de site si campanii, astfel incat sa putem oferi partenerilor nostri raspunsul la orice problema de business aparuta.

ATELIERUL DE CREATII DIGITALE
https://creatiidigitale.ro