

Waarom een website alleen onvoldoende is?

Heel wat bedrijven denken dat een website wonderen aan hun verkoop kan betekenen. Dan nog anderen hebben hier en daar gehoord dat een website helemaal niets oplevert en meer een kost dan een goed prospectiemedium. OptiSeo geeft beide opvattingen gelijk.

Een website alleen valt niet op tussen de meer dan het 8 miljard webpagina's tellende wereldwijde informatienetwerk. Een website promotie op zich kan heel winstgevend zijn, op voorwaarde dat er visibiliteit ontstaat. Dit kan op een relatief goedkope manier namelijk 'zoekmachine optimalisatie' bewijst dat deze promotietechniek niet enkel weggelegd is voor grote ondernemingen. Ook de kleinere KMO's kunnen dankzij website promotie opboksen tegen hun competitieve giganten. Om een positieve webpresentie ervaring te verkrijgen raadt OptiSeo in vele gevallen sterk aan de helft van het budget te voorzien voor de website promotie en de helft voor de website ontwikkeling. Dat peperdure websites meer succes hebben dan eenvoudige maar informatieve websites is een fabeltje. OptiSeo kent voldoende scenario's die het tegendeel bewijzen. Een website kan niet enkel als doel hebben een on line verkoop af te sluiten maar ook het aanzetten tot een actie zoals het invullen van een contactformulier, het aanvragen van off line informatie of simpelweg een enquête in te vullen.

Een goede website promotie maakt dit mogelijk! Terug naar FAQ