



Eredményes honlapok

Mitől eredményes egy honlap?

A honlap eredményessége két dolgon múlik: Mennyi látogatója van az oldalnak és a látogatók közül hányan teljesítenek az oldalon célokat. Egy cél teljesülése alatt például azt értjük, hogy hányan rendelnek szolgáltatást vagy kérnek árajánlatot. A legjobb honlapok sok látogatót vonzanak és magas konverziós aránnyal rendelkeznek. Erre az ideális állapotra kell törekednie minden honlap tulajdonosnak a saját oldalával.

A látogatók számának növelésért nagymértékben felelős, hogy mennyire keresőbarát a honlap. Minél jobb az oldal kialakítása a keresők szempontjából annál több látogató érkezik a különböző keresőoldalakról.

Nézzük, honnan érkehetnek még látogatók az oldalunkra:

- érkezik közvetlenül a domain nevet beírva, ők azok, akik hallották a rádióhirdetésünket vagy a szórólapról írták be a honlap címét.
- A harmadik lehetőség, hogy más oldalakról úgynevezett hivatkozó webhelyekről jönnek a látogatók. Például üzleti partnereink honlapjáról vagy az iwiw profilunkban elhelyezett linkről

Az a jó, ha mindhárom forrásból van látogatónk, mert az azt jelenti, hogy a honlapunkhoz kapcsolódó marketing munkánk elég széleskörű. Természetes, hogy a különböző forrásokból különböző mennyiségű látogató érkezik, de törekedni kell arra, hogy mindhárom forrás biztosítson látogatókat.

Foglalkozzunk a keresőből érkező látogatókkal:

Jó esetben ők képviselik a honlapunk látogatóinak legnagyobb részét. Hogy miért? Mert az így érkező látogatók, keresnek valamit az interneten. Hogy mit keresnek? Hát persze, hogy megoldást! Ők valamilyen keresőszóval próbálkoznak és így találják meg az oldalunkat. Ezt a magatartást kell nekünk felhasználni cégünk bevételeinek növelésére. A cél az, hogy honlapunk minél előrébb szerepeljen a keresők találati listáján a számunkra fontos kifejezésekre. Mi a teendő?

Keresőbaráttá kell tettünk a honlapunkat!

A keresőrobotok számos szempontot figyelembe vesznek a honlap felépítésével kapcsolatban, ami alapján az oldal találati listán elfoglalt helyezését meghatározzák.

Nézzünk néhány gyakori hibát:

- **Kevés szöveges tartalom.** Amennyiben túl kevés szöveges tartalom található az oldalunkon, akkor nem fog semmilyen kifejezésre relevánsnak tűnni, így hátrányba kerül azokkal az oldalakkal szemben, amelyek részletesen bemutatják szolgáltatásaikat, termékeiket.
- **A honlap minden oldalának azonos a címe.** Ha a honlap minden oldalának fejlécében ugyanaz a szöveg szerepel, akkor a keresők ezt úgy értékelik, hogy a teljes honlap ugyanarról szól. Az a legrosszabb, ha csak cégünk neve szerepel ebben a sorban.

□ Eredményes honlapok □

□ Honlapkészítés □ keresőoptimalizálás □ honlapelemzés és tanácsadás □ látogatottság növelés □

□ www.amos.hu □ Tel.: +36-20-543-31-94 □ E-mail: info@amos.hu □



- **Nincsenek címsorok.** Címsorokkal jelölhetjük egy oldalon belül a témákat, ezért ezek hiánya, olyan mintha kapnánk egy könyvet, de nem lenne címe. Ezt a felhasználók és a keresők sem szeretik.
- **Keresőbarát url-ek hiánya.** Bizonyos technikai megoldások eredményeképpen így nézhet ki az aktuális oldal címe: `oldalcim.hu/index.php?id=23&article=122`, az ilyen címek helyett használjunk keresőbarát címetek: `oldalcim.hu/ajto/belteri-ajto`

Ha ezek közül a hibák közül több is előfordul az Ön honlapján, akkor megvan, hogy miért nincs elegendő látogatója a honlapjának. Ezen hibák kijavítása sokat segíthet, hogy a keresőből érkező látogatók száma növekedésnek induljon!

A látogatók tehát már megvannak, most nézzük, hogy hogyan lesz belőlük megrendelő!

Tegyük felhasználóbaráttá honlapunkat!

A honlap egy olyan marketing eszköz, amely teljesen önállóan működik, így egy webshoppal akár még eladásra is képes! A cég honlapját úgy kell kialakítani, hogy a felhasználók gyorsan megtalálják azt, amit keresnek, mert az interneten böngészők nagyon gyorsan hoznak döntéseket. *Egy honlapról akár 3 másodperc alatt eldöntik, hogy hasznos-e számukra vagy sem*, ezért nagyon fontos, hogy az oldal megfelelően legyen kialakítva.

A legjobb, ha a látogatót irányítjuk egy csatornában, amelynek a végén a megrendelés, vagy egyéb számunkra hasznos cselekmény áll.

A felhasználó szempontjából valahogy így néz ki a keresési folyamat:

Beírja a keresendő kifejezést az egyik keresőbe (ma Magyarországon ez több, mint 90%-ban a Google), például: konyhabútor. Ezek után elkezdi böngészni a találati listát, már itt szelektál az eredmények között. Egy-egy jól megírt leírással már itt növelhetjük az esélyét, hogy ami oldalunkat válassza. A leírásban érdemes megemlíteni az éppen aktuális akciót, vagy valamilyen extra szolgáltatást (pl.: 4 héten belül elkészítjük konyháját).

Ha ekkor kiválasztotta oldalunkat, akkor jó úton járunk, hogy meggyőzzük arról jól választ, ha minket választ. Fontos, hogy az oldalunkon azt kapja, amit keres, ha konyhabútort, akkor még véletlenül se a cégünk hagyományainak bemutatásával fogadjuk az első oldalon. Az első oldalon kínáljuk fel a választékunkat, akcióinkat egy jól pozícionált menü segítségével. A cél, hogy az oldalra történő belépés után néhány másodpercen belül eljusson az általunk kínált szolgáltatásokhoz vagy termékekhez.

Amikor a látogató megtekintette kínálatunkat, akkor a legtöbb esetben iránymutatást vár. Célszerű, ha termékeink mellett vagy alatt közvetlenül tud árajánlatot kérni és nem kell keresgélnie az oldalon az elérhetőségeink után. Ez egy nagyon fontos pont, ha oldalunkon megtalálja a kívánt árut vagy szolgáltatást, de nem találja meg elérhetőségeinket, vagy a rendelés módját, akkor nem tölünk fog rendelni.

Nézzünk néhány gyakori hibát:

- **A cégbemutatóval kezdődik a honlap.** A látogatók nem a cég történetére kíváncsiak, ők megoldást keresnek a problémájukra. Persze legyen elérhető az oldalon a bemutatkozás, de ne az legyen a kezdőoldal.
- **Nincs közvetlen üzenetküldési lehetőség,** ha az oldalon csak az e-mail címünk van feltüntetve, akkor nem számíthatunk érdeklődőkre. Az emberek vannak annyira lusták, hogy nem fogják kimásolni az e-mail címet, megnyitni a levelező programot, és levelet írni.

□ Eredményes honlapok □

□ Honlapkészítés □ keresőoptimalizálás □ honlapelemzés és tanácsadás □ látogatottság növelés □

□ www.amos.hu □ Tel.: +36-20-543-31-94 □ E-mail: info@amos.hu □



- **Nem tagolt az oldal szövege.** Az emberek az interneten nem olvasnak, inkább csak átolvasnak, beleolvasnak. Ha ki vannak emelve a különböző témák, akkor a látogató könnyebben tájékozódna az oldalon.
- **Ingyenes szolgáltatók használata,** ha a céges oldal valamilyen ingyenes címen (pl.: cég.fw.hu, cég.atw.hu) érhető el, az azt sugallja, hogy ez a cég nem akar, vagy nem képes évi tíz ezer forintot költeni az saját honlapjára, miközben termékei, szolgáltatásai ennél sokkal drágábbak.
- **Nincs statisztika az oldalba építve,** a honlapok működését részletesen elemezhetjük komplex statisztikai rendszerek segítségével, ezek hiányában azonban honlapunk működését nem tudjuk mérni és nem tudunk javítani az eredményeken!

Amennyiben a felsorolt hibák közül több is előfordul az Ön oldalán, akkor valószínű, hogy ezek miatt nincs elegendő megrendelő a honlapjáról. Természetesen az itt felsorolt problémák mellett még számos olyan apró hiba lehet az oldalon, amelyek hátrányosan befolyásolják a felhasználók viselkedését a honlapon.

Kérje segítségünket, kielemezzük honlapját felhasználó- és keresőbarát szempontból, szüksége esetén a javításokat is elvégezzük!

Elérhetőségeink:

- Web: www.amos.hu
- Tel.: +36-20-543-31-94
- E-mail: info@amos.hu



□ Eredményes honlapok □

- Honlapkészítés □ keresőoptimalizálás □ honlapelemzés és tanácsadás □ látogatottság növelés □
- www.amos.hu □ Tel.: +36-20-543-31-94 □ E-mail: info@amos.hu □