3 tipy, jak efektivně využít online marketing

Najít si své místo na slunci, při tak velké nabídce na trhu, je skutečně náročným úkolem. Dnes už je docela standardem, že má každý podnikatel, firma, freelancer a uživatel svůj vlastní otisk v online světě. Může to být blog, web nebo stačí být dohledatelný ve světě jedniček a nul.

**Pokud nejste vidět na internetu, neexistujete**

V podstatě, pokud netvoříte **online obsah**, máte mnohem menší šanci k prospěšnosti svého podnikání. Nejste vidět ve vyhledávačích, nelze mezi řečí odkázat na ukázky vaší práce, na váš profil na sociálních sítích. Je zřejmé, že ne každý může dělat všechno a být na mnoha uživatelsky velmi navštěvovaných stránkách. Firma přes oblečení má asi větší oblast působení než malý soukromník vyrábějící vařečky na přání.

Ruku v ruce s tím však jde i **využití online marketingu**. Co to vůbec je? Je to způsob, který pomáhá vašemu obsahu růst a být vidět. Pokud je správně nastaven, dokáže divy. **Propaguje váš produkt, myšlenky, značku**. Existuje mnoho nástrojů dostupných k práci. Jsou jimi třeba **emailing, PPC, přesah na sociální sítě, ebook a dnes tak požadované SEO**. Základem je také srozumitelný fungující web. Stránky, které šlapou jako když bičem mrská, dobrá klientská péče, grafika a audio na profesionální úrovni. Dnešní společnost je zaměřena vizuálně. Proč by lidé četli několik řádků textu, když mohou to samé dostat v ikonách. Však si sami uvědomte, co si představíte pod bílým písmenem F na modrém pozadí. A přesně takto to funguje.

Online marketing je způsob, jak **vtisknout vaše jméno do povědomí lidí** a spustit pak řetězovou reakci, která vede ke zvyšování prodejů, poptávek a většímu zisku. Stačí používat 3 nástroje a výsledky na sebe nenechají dlouho čekat.

1. **Kvalitní obsah webu**

Kdokoliv se dostane na vaši stránku musí jasně vědět, o co jde. Také by měl přirozeně najít požadované služby, produkty a informace. Mělo by mu to i něco přinést. Často se s webem páruje blog, který přináší články s tématy korespondujícími s obsahem firmy.

Jako příklad si uvedeme web s hračkami pro děti. Nejen že má na svém e-shopu nejrůznější kroužky ke kousání, Montessori produkty, hrazdičky a míče, ale pravidelně přináší edukativní a informativní články o tom, kdy je či není vhodné koupit dítěti chodítko, jaký je správný fyziologický vývoj člověka a jestli jsou hygieničtější hračky z plastu či ze dřeva. Zkrátka a dobře, **láká uživatele na své články**. A díky prokliku na web pak generuje provedené obchody. Anebo naopak. Kupující si zakoupí první chrastítko pro své novorozeně, ale díky newsletteru pak provede ještě několik nákupů.

Kvalitní obsah však také může nabídnout oblíbený **e-book**. Ty první bývají zdarma. V e-booku si většinou počtete pár rad. **Jednu myšlenky, objasnění problému, řešení.** Jste na webu fyzioterapeuta? Pak si nejspíš projdete informace o tom, jak správně protahovat tělo. Ocitli jste se ve světě dekorativní kosmetiky? Pak se připravte na čtení o čištění pleti.

Články a e-book patří k větším objemům dat. Ale již bylo řečeno, že lidé ocení i **infografiku**. Takový **plakát v PDF** se také počítá. Do PDF souboru se dají vytyčit jasná pravidla čištění zubů. Ty si pak jednoduše nalepíte do koupelny. A to vás přiměje nejen k lepší hygieně, ale i k nákupu vhodných pomůcek. A opět jsme u zvyšování prodeje.

1. **SEO**

Spousta lidí pořádně neví co si pod těmito třemi písmeny vlastně představit. **SEO je zkratkou pro optimalizace pro vyhledávače**. Pořád nic? Jde o to, dostat vaši webovou stránku co nejvýše ve vyhledávačích. **Čím výše, tím lépe** a pokud se dostanete na první místo, jste na úplném vrcholu.

Díky dobrému SEO, nabídnete uživateli internetu přesně to, co hledá, v momentě, kdy to hledá. Není universální návod jak na to. Ale zkušenosti nám ukázaly, že **SEO a content marketing (tedy předchozí bod) se prolínají**. Díky použití klíčových slov skrz texty na blogu, v e-booku a na samotných stránkách webu, se zvedá jeho návštěvnost. Neměli by se opomínat ani **nadpisy, podnadpisy a různé popisky či meta description** (obsah webu zobrazen ve vyhledávačích).

Uživatel se totiž na internetu orientuje právě díky takovým maličkostem, jako je tučně zvýrazněná pasáž a správný nadpis. Jen to jej dokáže **zaujmout a upoutat jeho pozornost** natolik, aby strávil na vašem webu dostatek času. Nemusí sice ihned nakoupit, ale za dva dny ano.

Dalo by se říci, že SEO je důležitým sluhou svého pána. Vždy je dobré mít kamaráda, který vás všude doporučuje, hrdě nosí triko s vaším logem ve dne v noci, a navíc zajišťuje neustálý přísun peněz, než opuštěně sedět sám a vlastnoručně tisknout plakáty.

1. **Sociální sítě**

Podívejte se kolem sebe a ukažte prstem (víme, že se to nemá), kdo nevlastní profil na známých sociálních stránkách. **Tiktok, LinkedIn, Twitter, Facebook, Instagram**. Nezapomínejme ani na **Pinterest a YouTube**. Síť lidi spojuje. Pomocí vydařených fotografií, chytlavým videím a heslům se spolu pobaví i jiné národnosti a skupiny lidí. Velmi oblíbené jsou DIY návody, nápady a ukázky užití v praxi.

Opět uvedu příklad. Vlastníte internetový obchod s bylinkami. A pomocí sociálních sítí se zviditelňujete. Takže nejen, že na svých stránkách nabízíte ebook, o tom, jak jsou bylinky prospěšné pro prevenci rakoviny, ale pomocí krátkých postům i ukazujete, jak s nimi zacházet. Takže jeden den nahrajete na Instagram a Facebook, krátké video o intimní napářce pro ženy, za další dva dny vyfotíte obrazec vytvořený z bylin a dalšího koření a následně informujete o tom, že vám rýmovník uvolnil dýchací cesty.

**Sociální sítě jsou ukazatelem dnešní společnosti**. Je tedy nutné se jim věnovat, pokud má vaše kampaň, projekt, byznys dopadnout dle očekávání.