

Créer son site web

Les **motivations** pour créer son site web

1) Le besoin de visibilité ou améliorer sa notoriété

la **création d'un site Internet** vous permet de vous faire connaître auprès du grand public en B2B (clients professionnels) comme en B2C (clients particuliers) en diffusant à la fois une présentation de votre entreprise, de vos activités, de vos produits et services, des articles liés à vos actualités, des photos, des vidéos et tout ce que le web peut offrir de meilleur. Riche, vivant et dynamique, le site internet est un véritable outil de **communication**, efficace pour mettre en avant votre entreprise, votre activité, vos produits ou services dans tous les domaines

2) Créer un site pour guider ses clients vers sa structure

Créer un site Internet c'est aussi faciliter la tâche de vos clients potentiels pour atteindre votre structure, les éclairer sur votre activité et leur permettre vous contacter. 70% des clients visitent les sites Internet avant de contacter les entreprises .

Créer un site Internet est un gage de notoriété et peut rajeunir l'image de votre entreprise/association/collectivité.

3) Créer un site internet pour assurer un service continu à sa clientèle

Un des gros avantages de créer un site internet est qu'il permet de **communiquer 7j/7 et 24h/24 et ainsi attirer de nouveau clients sans besoin particulier.**

4) Créer un site internet pour vendre

Internet reste en 2013, encore un eldorado pour le commerce. Les boutiques en ligne se livrent certes, une concurrence acharnée, mais en choisissant les bons outils et en étant bien accompagné, vous mettez toutes les chances de votre côté pour que votre boutique sorte du lot.

5) un site web pour mieux connaître sa clientèle et la fidéliser

par l'intermédiaire d'un formulaire sur votre site, les clients pourront vous envoyer des messages aux quels vous pourrez y répondre par mail et les fidéliser ainsi. C'est un excellent moyen pour collecter des informations sur une population et générer ainsi un fichier de contact pour votre activité

6) Un site web permet de déployer une activité au delà de ses frontières

Démarcher coûte cher. Avec Internet, la logique est inversé puisque ce sont vos clients potentiels qui vous cherchent et non l'inverse. A vous d'être justement présent là où ils vous cherchent,

majoritairement sur internet, certainement depuis leur moteur de recherche préféré et dans leur langue maternelle.

Un **site internet** est visible dans le monde entier et accessible aux personnes qui en comprennent le contenu. Il peut donc vous permettre de déployer votre activité dans autant de pays que vous le souhaitez en proposant son contenu dans plusieurs langues. Plus vous élargissez votre audience plus le nombre de clients susceptibles de vous contacter est grand.

7) Un site web pour gagner du temps

Avec un **site internet** vous pouvez changer rapidement les informations sur vos produits et services

8) Un site pour répondre aux questions redondantes

Donner la possibilité d'en savoir plus sur la société permet d'éviter de perdre du temps par téléphone pour expliquer la réponse à une question habituelle.

Vous aurez également la possibilité de montrer vos réalisations, vos produits, et ainsi éviterez des frais d'envois postaux, d'échantillons, de déplacement etc...

9) Créer un site internet pour ne pas laisser la place libre à votre concurrence

Aujourd'hui, si vos clients ne vous trouvent pas sur internet, ils trouveront peut-être des offres de concurrents qui grignoteront vos parts de marché.

La liste n'est pas exhaustive !

Les avantages d'un site web

1) *La carte de visite de votre entreprise*

Le développement vers Internet est devenu un enjeu stratégique pour les entreprises. A nouveau territoire, nouvelles frontières! Même si le Net se veut espace de liberté, il est nécessaire à chacun de posséder un nom de domaine pour se faire connaître et reconnaître...

Vous pourrez mentionner vos adresses Internet sur tous vos documents commerciaux et cela renforcera votre image et votre crédibilité.

2) *publicité permanente et détaillée*

Les moteurs et annuaires de recherche d'Internet fonctionnent comme les annuaires spécialisés ou "pages jaunes" traditionnels. Et donnent donc la possibilité, à de nombreux internautes, de découvrir votre entreprise sans même connaître à l'avance le nom de votre société.

De par la mise en ligne de vos catalogues ou de vos documentations, vous mettez aussi à la disposition des visiteurs une source précise et informative sur les qualités et les prix de vos divers produits.

Lors d'une campagne de publicité traditionnelle, vous devez pour des raisons de coûts, limiter le volume des informations présentées. Sur Internet la seule limite est celle du temps consacré à la saisie ou à la création des données. La possibilité d'effectuer des recherches dans le contenu de votre site permet à l'internaute de trouver immédiatement au cœur de votre documentation l'information recherchée.

Il est donc possible, par la mise en ligne de vos documents, de faciliter l'utilisation de vos produits par vos clients actuels. Lors d'un achat, il est aussi très attractif de savoir qu'une volumineuse documentation est disponible en cas de besoin ou de problème particulier.

3) *Ouvert 24h/24 et 365 jours par an*

L'Internet n'est jamais fermé, et il en va donc normalement de même pour tout site présent sur le Net. Vos ventes peuvent donc ainsi être considérablement augmentées du jour au lendemain.

4) *Clientèle mondiale*

Plus de 100 millions de personnes dans le Monde ont accès à Internet, et ce chiffre croît très rapidement (env. 10% par mois!). Il est certain que les clients que vous souhaitez toucher utilisent ou utiliseront Internet. Mais il est aussi certain que vous pouvez toucher de la même façon des clients sur toute la Planète. Vous avez donc une importante possibilité d'augmenter vos ventes.

5) *Compétitivité*

Internet est le moyen idéal pour trouver de nouveaux clients avec peu d'argent. Cependant il devient aussi urgent d'être présent sur le Net, car dans le cas contraire, vos clients actuels risquent de faire

partie des nouveaux clients Internet de vos concurrents!

Même si vous pensez pouvoir compter sur une clientèle locale, l'Internet casse maintenant le schéma traditionnel de la concurrence de proximité. Les chefs d'entreprise qui n'intégreront pas rapidement Internet dans leur marketing peuvent rapidement être dépassés par la concurrence et mettre leur entreprise en péril.

6) *Rapidité de réaction*

Dans certains secteurs, la compétition est féroce, et si un client potentiel souhaite obtenir une offre ou un renseignement, il est nécessaire de pouvoir le satisfaire le plus rapidement possible, si ce n'est pas tout de suite, faute de perdre le client au profit d'un concurrent plus rapide.

Avec l'Internet, vous pouvez déjà faire figurer sur votre site un très grand nombre de renseignements utiles, mais vous avez aussi la possibilité de répondre immédiatement par e-mail, ce qui fait gagner au minimum 2 jours par rapport à un échange de courrier traditionnel.

7) *Investissement très faible*

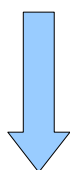
En fonction du nombre potentiel de visiteurs, le coût de réalisation et de maintenance du site est quasi nul. Pour le prix d'un quart de page dans un magazine national vous pouvez avoir sur Internet de nombreuses pages avec des photos en couleurs. La gratuité du courrier électronique est aussi attractive et les possibilités sans limites.

La mise à disposition au client d'une importante documentation gratuite avec possibilité d'actualisation permanente et instantanée du contenu, de même que l'absence de limitation de la quantité d'information n'apportent que des avantages en faveur d'Internet à des coûts très bas!

Ici aussi, la liste n'est pas exhaustive !

Maintenant, tentez l'aventure avec nous en créant votre site web

Pour plus d'informations :



Site web : www.verdydatabase.jimdo.com Tél : 07521187/06568006