

Twoja firma w Internecie



Od czego zacząć?



f



g



Trends.pl

Spis treści

Dlaczego Twoja firma powinna być w Internecie?.....	3
Strony internetowe	8
Facebook	17
Kampanie Google.....	23



Dlaczego Twoja firma powinna być w Internecie?

Dziś Internet jest praktycznie w każdym domu i firmie.

Wykorzystujemy go do pracy, rozrywki, edukacji i kontaktu ze znajomymi. Ale nie tylko – jak podaje Główny Urząd Statystyczny: aż 75% Polaków w ciągu ostatnich 3 miesięcy szukało w sieci informacji o towarach i usługach.¹

Z badań wynika również, że Polacy stając przed wyborem tylko jednego medium informacyjno-rozrywkowego aż w 82% przypadków wybraliby Internet. Jedynie kilka procent preferowałoby radio lub prasę drukowaną.²

¹ GUS – Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2009-2013

² Badanie SW Research na zlecenie Think Kong, 24-28.01.14

Czy Internet jest miejscem dla Ciebie i Twojej firmy?

Jak najbardziej! Poniżej zebraliśmy listę najczęściej zadawanych pytań oraz wątpliwości, jakie mają przedsiębiorcy i przygotowaliśmy na nie odpowiedzi.

1 Działamy na rynku lokalnym. Czy rzeczywiście potrzebujemy reklamy w Internecie?

Oczywiście. Dzięki działaniom w Internecie trafiasz do bardzo konkretnej grupy odbiorców. Twoją stroną internetową będą odwiedzały osoby zainteresowane ofertą Twojej firmy. Jeśli działasz wyłącznie lokalnie, dzięki kampaniom Google możesz kierować reklamę tylko do osób mieszkających lub przebywających akurat w Twojej okolicy.

2 Czy moja firma nie jest zbyt mała, by reklamować się w Internecie?

Nie. Żadna firma nie jest zbyt mała, by korzystać z reklamy w Internecie. W zależności od swojego budżetu możesz zaplanować konkretne działania. Strona internetowa jest inwestycją, dzięki której będziesz czerpał korzyści przez długi czas. Kampania w wyszukiwarce Google pozwoli Ci trafić do użytkownika, który w danym momencie szuka usług lub produktów, które oferujesz. Na Facebooku znajdziesz społeczność tworzoną przez swoich obecnych i potencjalnych klientów.

3 Mam tyle pracy, że często nie mogę obsłużyć wszystkich obecnych klientów. A co ze zleceniami, które napłyną dzięki stronie?

Strona internetowa pozwala pozyskać nowych klientów, ale również ułatwia komunikację i podtrzymanie relacji z obecnymi. To łatwy i szybki kontakt, a także atrakcyjnie zaprezentowana oferta i wygodny sposób na przekazy-



**Strona internetowa pozwoli Twojej firmie
na pozyskanie nowych klientów
i umocnienie jej wizerunku**



**Strona internetowa jest inwestycją,
dzięki której będziesz czerpał
korzyści przez długi czas**

wanie aktualności. Na stronie można zamieścić np. mapę dojazdu, aktualny cennik i informacje o promocjach, a Twoi klienci zyskają oprócz kontaktu telefonicznego, możliwość przesyłania wiadomości e-mail. Pamiętaj również, że Twoja konkurencja nie śpi i działa także w Internecie. Nie pozwól sobie na to, by pozostać w tyle.

4 Czy to jest odpowiedni czas na takie działania w naszej firmie?

Im szybciej zaczniesz działać w Internecie, tym lepiej. Dziś z sieci korzysta praktycznie każdy. Strona internetowa jest wymaganym standardem. Są tam Twoi klienci (i Twoja konkurencja). Im dłużej będziesz zwlekał, tym ciężej będzie zacząć.

5 Działamy na rynku już od wielu lat i mamy dobrą renomę. Po co nam strona internetowa?

Internet wypiera dziś powoli inne media (takie jak prasa, radio czy telewizja) i cały czas zyskuje na popularności. Strona internetowa pozwoli Twojej firmie na pozyskanie nowych klientów i umocnienie jej wizerunku. To Twoje własne miejsce w sieci, gdzie możesz w pełni zaprezentować swoją firmę i jej ofertę.

6 Czy to nie jest zbędny wydatek dla naszej firmy? Nie mamy strony i wszystko jest OK. Po co nam ona?

Strona internetowa to inwestycja, która pozwoli pozyskać nowych klientów i utrzymać tych obecnych. Myśląc o przyszłości swojej firmy, nie możesz



zapominać o zmieniającym się świecie. Dziś Internet jest przestrzenią, w której wszyscy w różnym stopniu funkcjonujemy. Zadbaj o to, by Twoja firma potrafiła się w niej odnaleźć.

7 **Mieliśmy kiedyś reklamę w Internecie i nikt nie dzwonił...**

Stworzenie skutecznej reklamy na potrzeby Internetu nie jest łatwym zadaniem. Potrzebna są odpowiednie umiejętności, warsztat i doświadczenie. Dlatego powinno się zaufać profesjonalnym firmom zajmującym się marketingiem internetowym. Firmy, które spełniają powyższe warunki potrafią przygotować reklamę, która będzie skuteczna.

8 **Mamy stałych klientów i kontrahentów. Do czego jest nam potrzebna w takim razie strona internetowa?**

Strona internetowa pełni wiele funkcji. Jedną z nich jest właśnie możliwość pozyskania nowych klientów. Ale to nie wszystko. Własna strona www to dla Ciebie wygoda, oszczędność czasu i pieniędzy, a dla Twoich klientów dostępność do informacji o Twojej ofercie i możliwość kontaktu z Twoją firmą 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu. Ponadto profesjonalna strona internetowa pełni funkcje wizerunkową i prestiżową – to wizytówka Twojej firmy w sieci.

9 **Skąd taka rozbieżność w cenach stron internetowych? Trafiły do nas oferty na stworzenie strony www za 100 zł jak i za kilka tysięcy złotych.**

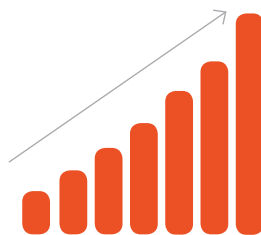
Cena strony internetowej zależy od kilku czynników, m.in. od stopnia jej skomplikowania, funkcji, jakie będzie pełniła i zawartości. Jednak najważniejszą rzeczą, o jakiej należy pamiętać, jest to, by jej stworzenie zlecić profesjonalistom. Amatorska strona www może zniechęcić potencjalnych klientów do zakupów produktów lub usług danej firmy. Usługi profesjonalnej firmy gwarantują atrakcyjny wygląd strony i jej bezproblemowe działanie. Należy również sprawdzić, czy taka firma może zapewnić nam hosting (miejsce na serwerze), pomoc w wyborze i zakupie domeny, możliwość rozbudowy i aktualizacji strony oraz optymalizację pod kątem SEO, czyli zapewnienie widoczności naszej strony w wyszukiwarkach internetowych.

Reklama w Internecie wypiera inne formy reklamy, ponieważ:

- › możliwa jest praktycznie przy każdym budżecie,
- › pozwala zaplanować długofalowe działania,
- › trafia do osób zainteresowanych Twoją ofertą,
- › nowoczesna technologia dostępna jest dla każdego na wyciągnięcie ręki,
- › można dopasować ją elastycznie do własnych potrzeb,
- › pozwala na bieżąco śledzić efekty działań,
- › ułatwia szybkie reagowanie na oferty konkurencji



Stworzenie skutecznej reklamy na potrzeby Internetu nie jest łatwym zadaniem. Potrzebna są odpowiednie umiejętności, warsztat i doświadczenie.



Internet wypiera dziś powoli inne media (takie jak prasa, radio czy telewizja) i cały czas zyskuje na popularności.



Strony internetowe

Strona internetowa jest podstawowym sposobem zaistnienia Twojej firmy w Internecie. W dzisiejszych czasach posiadanie strony www jest standardem, którego oczekują klienci bez względu na to, czy chodzi o dużą korporację czy małą firmę.



Adam Bieluczyk

Dyrektor Sprzedaży,
Trends

*Firmowa strona WWW to prestiż,
a zarazem standard w dzisiejszych
czasach.*

Jak wynika z badań GUS¹ zdecydowana większość polskich firm posiada już stronę internetową. Liderem pod tym względem są duże firmy, w których aż 9 na 10 korzysta z tej technologii. Jednak w ciągu ostatnich 5 lat największych przyrost firm z własną stroną www zanotowano wśród sektora MŚP.

¹ GUS – Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2009-2013

Dlaczego Twoja firma powinna posiadać stronę www?

- 1 Według badań GUS aż ponad 72% Polaków korzystało z Internetu, by znaleźć informację o towarach i usługach. Strona internetowa to wizytówka Twojej firmy. To pierwsze miejsce, w którym Twoi klienci, obecni i potencjalni, będą szukać informacji.
- 2 Strona internetowa to Twój kawałek Internetu. Możesz tu w pełni zaprezentować swoją firmę w taki sposób, jaki tylko zechcesz.
- 3 Coraz więcej firm posiada już swoją własną stronę internetową. Twoja konkurencja już jest w Internecie. Czy stać Cię na to, by pozostać w tyle?
- 4 Posiadając własną stronę internetową podnosisz wiarygodność swojej firmy. Dziś mówi się żartobliwie „Jeśli nie ma cię w Internecie, to nie istniejesz”.



**Polaków korzystało z Internetu,
by znaleźć informację
o towarach i usługach**



**Upewnij się, czy użytkownik znajdzie na
Twojej stronie wszystkie najważniejsze
informacje – dane kontaktowe, adres,
godziny otwarcia itd.**

Dlaczego Twoja firma powinna posiadać stronę www?

- 5 Własna strona www to dla Ciebie wygoda, oszczędność czasu i pieniędzy, a dla Twoich klientów dostępność informacji o Twojej ofercie i możliwość kontaktu z Twoją firmą 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu.
- 6 Stworzenie strony internetowej to inwestycja, z której czerpiesz długofalowe korzyści.
- 7 Internet pozwala Ci na dotarcie z Twoją ofertą do szerokiego grona klientów. Twoja strona internetowa jest dostępna nie tylko w Twoim mieście czy województwie, może ją zobaczyć każdy użytkownik Internetu w Polsce i na świecie.

Strona internetowa:

- 1 to wizytówka Twojej firmy
- 2 to dopasowana i skuteczna reklama
- 3 to Twoje własne miejsce w Internecie



**Własna strona www to dla Twoich klientów
dostępność informacji o Twojej ofercie
i możliwość kontaktu z Twoją firmą 24 godziny
na dobę, 7 dni w tygodniu.**



**Internet pozwala Ci na dotarcie z Twoją
ofertą do szerokiego grona klientów.**

Jaka powinna być dobra strona internetowa dla firmy?

> Atrakcyjna graficznie

Zadbaj o atrakcyjną i unikalną szatę graficzną dla swojej strony. Dzięki temu zostanie ona odebrana jako profesjonalna i pozwoli Ci wyróżnić się na tle konkurencji.

> Dopasowana do Twojej firmy

Pamiętaj, by Twoja strona była dopasowana do biznesu, jaki prowadzisz oraz do wizerunku Twojej firmy. Inaczej powinna wyglądać strona internetowa zakładu fryzjerskiego a inaczej strona warsztatu samochodowego.

> Zawierająca najważniejsze informacje

Upewnij się, czy użytkownik znajdzie na Twojej stronie wszystkie najważniejsze informacje – dane kontaktowe, adres, godziny otwarcia itd. Pomyśl o tym, czego mogą szukać Twoi klienci.

› Przejrzysta i czytelna

Czy wiesz, że przeciętny użytkownik opuszcza stronę internetową już po kilku sekundach, jeśli od razu nie znajdzie na niej interesujących go informacji? Dlatego zadбай o to, by Twoja strona była przejrzysta i czytelna.

› Trafiająca do odbiorców

Ubierz swoje treści w odpowiednie słowa. Zadбай o to, by teksty, które znajdują się na Twojej stronie były napisane jasno, ciekawym językiem i dostosowanym do Twoich klientów. Upewnij się również, że nie ma w nich żadnych błędów!

› Działająca na każdym urządzeniu

Twoi klienci korzystają z różnych komputerów, różnego oprogramowania, różnych przeglądarek, a dziś rośnie również popularność smartfonów i tabletów. Zadбай o to, by Twoja strona wyświetlała się poprawnie na ekranach wszystkich użytkowników.

O czym jeszcze należy pamiętać?

1 Domena

Jeśli chcesz, by Twoja strona wyglądała profesjonalnie nie zapomnij o odpowiedniej domenie. Domena to inaczej adres internetowy Twojej firmy, który użytkownicy wpisują w okno przeglądarki, by trafić na Twoją stronę (przykładowo – trends.pl, onet.pl, facebook.com).

Jaka powinna być dobra domena?

- › powinna odzwierciedlać charakter Twojej działalności
- › powinna być łatwa do zapamiętania i wymówienia

Dobrym pomysłem jest domena internetowa taka sama jak nazwa Twojej firmy i posiadająca rozszerzenie „.pl”. Niestety dziś wiele domen interne-

W Pomyśl o tym, czego mogą szukać Twoi klienci.

towych jest już zajętych, dlatego dobrze zastanów się nad odpowiednim wyborem.

Dzięki własnej domenie internetowej będziesz mógł posiadać również profesjonalny adres mailowy (adres `jan.kowalski@nazwafirmy.pl` prezentuje się o wiele lepiej niż `janek78@mail.pl`)

2 Hosting

Hosting to ważna rzecz, o której niestety wiele osób zapomina. Twój serwis internetowy musi zostać umieszczony na serwerze i dopiero stamtąd jest on udostępniany na cały świat poprzez Internet.

Dobry hosting to gwarancja stałego, bezawaryjnego dostępu do Twojej strony, szybkości jej działania oraz bezpieczeństwa.

3 Administracja

Zlecając stworzenie swojej strony, upewnij się, że istnieje możliwość jej aktualizacji i dalszej rozbudowy. Być może niebawem planujesz wprowadzenie nowych pozycji w swojej ofercie lub uaktualnienie cennika? Twoja strona internetowa powinna rozwijać się razem z Twoim biznesem.

4 SEO

Upewnij się, czy Twoja strona jest zoptymalizowana pod kątem SEO – tzn. czy łatwo ją odnaleźć za pomocą wyszukiwarki Google.

5 Promocja

Zadbaj także o odpowiednią promocję – tutaj nieocenionym narzędziem mogą okazać się media społecznościowe i najpopularniejszy w Polsce tego typu serwis, czyli Facebook.

Amatorska strona WWW może zniechęcić potencjalnych klientów do zakupów produktów lub usług danej firmy.

Strony internetowe od 990 zł

Firmowa strona WWW to prestiż, a zarazem standard w dzisiejszych czasach. Oferta Trends to połączenie obsługi i wiedzy profesjonalnej agencji interaktywnej z przystępną ceną.

Co zyskujesz?

Dzięki Trends nie przepłacisz, jednocześnie otrzymując stronę internetową zaprojektowaną specjalnie dla Twojej marki. W ramach usługi otrzymasz:

- › unikalny projekt graficzny
- › przygotowanie strony WWW na podstawie projektu graficznego
- › hosting i domenę
- › wsparcie merytoryczne na każdym etapie
- › opiekę konsultanta
- › opcjonalnie: logo, przygotowanie tekstów, promocję w Google i na Facebooku

W jaki sposób tworzymy strony WWW:

Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie, przechodząc przez pełen proces kreacji:

- 1 Poznajemy Twoją firmę**
Podczas rozmowy zadaniem naszego konsultanta jest poznanie kluczowych elementów Twojego biznesu, dzięki którym zyskasz przewagę nad konkurencją.
- 2 Planujemy**
Nasz zespół opracowuje najefektywniejszy sposób komunikacji oferty Twojej firmy.
- 3 Projektujemy grafikę**
Unikalna szata graficzna wyróżni Cię na tle konkurencji i wzmocni rozpoznawalność marki na rynku.
- 4 Tworzymy treści**
Słowa, którymi posługujemy się opisując Twoją firmę, w prosty sposób trafią do odbiorcy.
- 5 Publikujemy nową stronę WWW Twojej firmy!**

Wejdź na stronę **Trends.pl**
lub zadzwoń **86 270 87 21**



Nasze realizacje



Fitu Fitu Sala Zabaw

Fitu Fitu to świetna placówka dla rodziny: atrakcje dla najmłodszych, atrakcyjne spędzenie czasu i sportywalność powołane na wspieranie energii oraz wspólną zabawę rodziców z dziećmi pod okiem opiekunów pracujących w Sal Zabaw. U nas nie ma czasu na nudę.

Rodzice w tym czasie zapracowani na chwile relaksu przy wygodnej kawie lub herbacie.

Na zapomniany tabletki o nudiach, history grania sportowe zrodzi zabawy, opowiedzcie do historii. Jak na filmie. W ten sposób możemy zobaczyć swoich powieści pod spójną naszą paronik.

	PON - PT	SOB - NIEDZ
H GODZINY	10 zł.	10 zł.
1 GODZINA	15 zł.	17 zł.
KASIA KOLEJNA GODZINA	5 zł.	10 zł.
WEJŚCIE BEZ OGRANICZEŃ CZASOWYCH	25 zł.	30 zł.

KARNET - 5 WEJŚC PO 1 GODZINIE - 70 zł.

- Skurs
- Sala Zabaw
- Wzrosty
- Zajęcia Działalności
- Galeria
- Regulamin
- kontakt



Sala Zabaw Fitu Fitu

EKOINSBUD

Karczma u Stryja

Firma Usługowa „BŁYSK”



Karczma u Stryja

STRONA GŁÓWNA HISTORIA KARCZY WYMENU ARTYKUŁY PROMOCJE KONTAKT

Wstęp

Wstęp

Witamy na naszej stronie.

Karczma u Stryja to restauracja pełna smaku i kolorów! Słynna Karczma Kuchnia, ciekawie, która kuchnia jest, kuchnia i kuchnia ma wszystko dobrze (Lubi).

Nasza kuchnia oferuje nie tylko smaki i smaki, ale również i smaki, które są smakiem i smakiem. Wspaniale tego przetestować smaki smaku.



F.O.N. Kwaśniak

Błysk

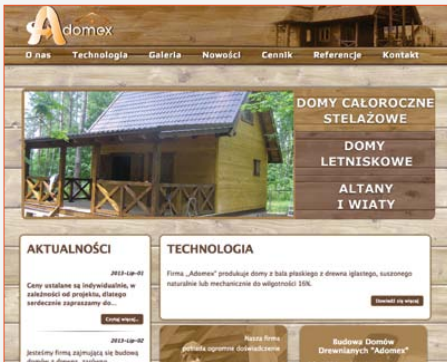
Nasza firma zajmuje się od ponad 10 lat. Przez ten czas zdobyliśmy sobie coraz to większą renomę. Dzięki temu możemy powiedzieć, że jesteśmy firmą, która ma wszystko, co jest potrzebne do tego, aby być najlepszą firmą w swojej branży.

Nasza firma oferuje profesjonalne rozwiązania, które są najlepsze, jakie możemy zaproponować. Jesteśmy firmą, która ma wszystko, co jest potrzebne do tego, aby być najlepszą firmą w swojej branży.

Zadaj pytanie ofertowe

Imię / Nazwisko: _____

Email: _____



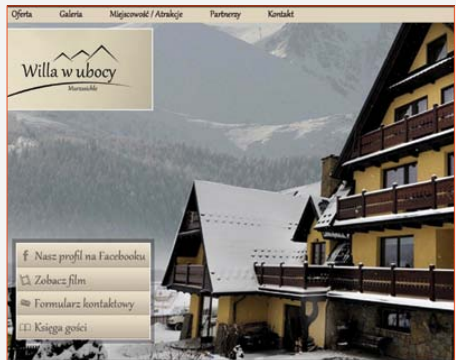
Adomex



KONS-TECH 2000

P.P.H.U. CHAMPION

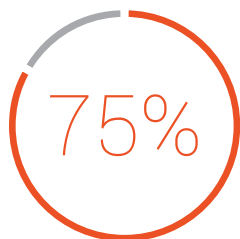
Willa w ubocy





Facebook

Facebook jest najpopularniejszym serwisem społecznościowym w Polsce i na świecie. W naszym kraju korzysta z niego aż 15 milionów użytkowników – 75% z nich stanowią osoby powyżej 18 roku życia, a blisko połowa ma ponad 26 lat.¹ Statystyki pokazują również, że użytkownicy Facebooka średnio spędzają w tym serwisie około 20 minut dziennie!²



**Użytkowników w Polsce
stanowią osoby powyżej
18 roku życia**

Dlaczego Facebook?

- › Facebook to nie tylko rozrywka i kontakt ze znajomymi. Serwisy społecznościowe są również świetnym miejscem dla Twojego biznesu. W USA już ponad 90% firm korzysta z tych serwisów w celach informacyjnych, edukacyjnych i reklamowych.³ W Polsce ta liczba również stale rośnie.
- › Serwisy społecznościowe to miejsce wzajemnego komunikowania się. Rozmowy na praktycznie

¹ <http://www.sotrender.pl/fanpage-trends/201301>

² http://brandpro.pl/facebook_rozlozony_na_liczby

³ źródło: Association of National Advertisers 2012

W działania na Facebooku przekładają się również na działania sprzedażowe

na każdy temat; dyskusje, które przenoszone są z i do świata realnego. To również dyskusje na temat marek i firm.

Jak wynika z raportu „Social Media Fashion”: aż 28% osób, które polubiły jakąś markę odzieżową na Facebooku przyznaje, że rozważało zakup lub dokonało go pod wpływem treści publikowanych w tym serwisie. Jednocześnie aż 16% deklaruje, że udało się do sklepu, żeby obejrzeć produkty.⁴ Tak więc promocja na Facebooku może przekładać się bezpośrednio na działania sprzedażowe.

Dla aż 90% osób źródłem opinii, które darzą zaufaniem są rekomendacje znajomych. Dla 70% osób korzystających z Internetu liczy się opinia innych internautów, nawet tych anonimowych!⁵ Media społecznościowe stają się więc potężnym narzędziem w działaniach marketingowych.



Tyle przeciętny użytkownik Facebooka spędza w tym serwisie dziennie!



Dla aż 90% osób źródłem opinii, które darzą zaufaniem są rekomendacje znajomych

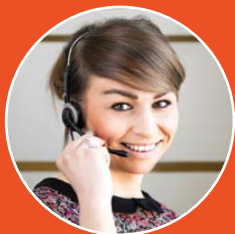
⁴ <http://nowymarketing.pl/a/742,raport-social-media-fashion-czyli-jak-wplywa-facebook-na-sprzedaz-odziezy>

⁵ Źródło: Nielsen, podane za Raport „Marketing szeptany”, sierpień 2010, s. 6



Twoja firma na Facebooku

W jaki sposób Twoja firma może zaistnieć na Facebooku?



Ewa Bieluczyk

Doradca Klienta,
Trends

*Na Facebooku są Twoi obecni
i przyszli klienci. Bądź widoczny
w mediach społecznościowych.*

Facebook pozwala na tworzenie oficjalnych stron firm i marek, które nazywane są potocznie „fanpage’ami”. Użytkownicy mogą „polubić” taką stronę i od tej pory będą widzieć informacje, które na niej opublikujemy.

Największe marki w Polsce na Facebooku gromadzą na swoich fanpage’ach nawet ponad milion fanów, np. Tymbark, Reserved, Play czy Plus. Jednak Facebook nie jest miejscem wyłącznie dla największych korporacji. Często najwięcej korzyści z obecności w mediach społecznościowych czerpią małe i średnie przedsiębiorstwa.

Prowadząc np. salon kosmetyczny, cukiernię, sklep odzieżowy czy warsztat możesz na Facebooku opublikować informacje o godzinach, w jakich Twoja firma jest czynna, dodać mapę dojazdu, dane kontaktowe oraz publikować informacje o aktualnych promocjach. Informacje te będą dostępne dla

wszystkich użytkowników Facebooka, a zadowoleni klienci będą mogli napisać opinie o Twojej firmie.



↗ Przykładowy fanpage jednej z lokalnych firm

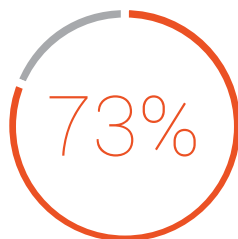
Dlaczego warto być na Facebooku?

- 1 Facebook to trzecia najpopularniejsza strona internetowa w polskojęzycznym Internecie. Aż 73% wszystkich osób korzystających w Polsce z sieci zagląda na Facebooka.⁶
- 2 Media społecznościowe odgrywają coraz większą rolę w działaniach marketingowych wielu firm. Social media marketing, czyli marketing w mediach społecznościowych, umożliwia bezpośredni dostęp do pożądanej grupy docelowej, a dodatkowo obniża koszty działań marketingowych.
- 3 Social Media Marketing pozwala wykorzystać zaangażowanie klientów wobec marki, produktu, firmy lub usługi. Działania na Facebooku pomagają budować wizerunek marki i zwiększyć efekty sprzedaży. >

⁶ <http://media2.pl/badania/109379-Megapanel-grudzien-2013-YouTube-wyprzeda-Grupe-Onet-traca-Google-Facebook-i-Allegro.html>

Dlaczego warto być na Facebooku?

- 4 Dobrze przygotowane materiały wykorzystywane do kampanii na Facebooku pomagają zdobyć uwagę klienta, a także zachęcają go do dzielenia się nimi ze swoimi znajomymi. To zwiększa wiarygodność przekazywanej treści, ponieważ pochodzi ona wówczas z zaufanego źródła.
- 5 Internauci sprawdzają, czy firmy, których ofertą są zainteresowani, funkcjonują na Facebooku. Obecność firmy na portalu społecznościowym uwiarygadnia ją w oczach klientów.
- 6 Strona na Facebooku to wizytówka Twojej firmy – możesz tu zamieścić wszelkie informacje dotyczące Twojej działalności i oferty. Będą one widoczne dla wszystkich użytkowników Facebooka.
- 7 Facebook to również możliwość zakupu reklam skierowanych bezpośrednio do Twoich potencjalnych klientów. Facebook pozwala na precyzyjne targetowanie reklam – czyli na kierowanie ich do osób ze względu na wiek, płeć, miejsce zamieszkania czy też zainteresowania. Np. mężczyźni w wieku 26-35 z Białegostoku zainteresowani motoryzacją (a nawet konkretniej – fani marki Ford) lub kobiety w wieku 35-44 z województwa lubelskiego zainteresowane modą.



73% wszystkich osób korzystających w Polsce z sieci zagląda na Facebooka.



Obecność firmy na portalu społecznościowym uwiarygadnia ją w oczach klientów.



Facebook pozwala na precyzyjne targetowanie reklam – czyli na kierowanie ich do osób ze względu na wiek, płeć, miejsce zamieszkania czy też zainteresowania.

Facebook od 199 zł miesięcznie

W 2013 roku społeczność Facebooka przekroczyła 10 mln osób w Polsce. Wśród nich są z pewnością Twoi obecni i przyszli klienci. Bądź widoczny w mediach społecznościowych!

Co zyskujesz?

Dzięki Trends nie przepłacisz, jednocześnie otrzymując profil (ang. fanpage) swojej marki na Facebooku. **Nasza usługa obejmuje:**

- › stworzenie oficjalnego profilu Twojej marki na Facebooku
- › przygotowanie szaty graficznej profilu
- › comiesięczny plan redakcyjny
- › obsługę redakcyjną i moderację treści
- › wsparcie merytoryczne na każdym etapie
- › opiekę konsultanta
- › opcjonalnie: stronę internetową i promocję w Google

W jaki sposób prowadzimy działania na Facebooku:

Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie, przechodząc przez pełen proces:

- 1 Poznajemy Twoją firmę**
Podczas rozmowy zadaniem naszego konsultanta jest poznanie kluczowych elementów Twojego biznesu, dzięki którym zyskasz przewagę nad konkurencją.
- 2 Planujemy**
Nasz zespół opracowuje najefektywniejszy sposób komunikacji oferty Twojej firmy.
- 3 Tworzymy fanpage**
Zakładamy oficjalny profil Twojej marki, tworzymy szatę graficzną i uzupełniamy podstawowe dane o Twojej działalności.
- 4 Tworzymy treści**
Słowa, którymi posługujemy się opisując Twoją firmę, w prosty sposób trafią do odbiorcy.
- 5 Angażujemy w dyskusję o Twojej marce!**

Wejdź na stronę **Trends.pl**
lub zadzwoń **86 270 87 21**



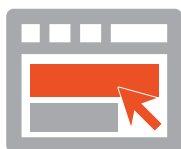
Kampanie Google

9 na 10 osób posiadających w Polsce dostęp do Internetu zna witrynę www.google.pl – najpopularniejszą wyszukiwarkę internetową na świecie i korzysta z niej regularnie.

Rekлама w Google to jeden z najszybszych, najprostszych i najpewniejszych sposobów na dotarcie do osób, które poszukują informacji, bądź przeglądają strony internetowe o tematyce związanej z działalnością Twojej firmy.



Twoje reklamy pojawiają się obok trafnych treści



Użytkownicy klikają reklamy



I nawiązują kontakt z Twoją firmą

Jak Twoja firma może zaistnieć w wyszukiwarce Google?

- 1 Kampania reklamowa Google AdWords
- 2 Optymalizacja strony internetowej pod kątem SEO

Dlaczego Google?

- › To pewna metoda pozyskania klientów. Niezależnie od tego, czy chcesz przyciągnąć do swojej strony internetowej nowych klientów, zwiększyć sprzedaż, zachęcić dotychczasowych klientów, by do Ciebie dzwonili lub powracali na Twoją stronę.
- › To precyzyjne dotarcie
 - › Trafiasz do klientów **w odpowiednim czasie** – dokładnie w chwili, gdy szukają usług lub produktów takich jak Twoje
 - › **i w odpowiednim miejscu** – możesz kierować precyzyjnie reklamy do klientów w wybranych regionach, miastach lub w określonej odległości od Twojej firmy lub sklepu.



Ewelina
Gołębiowska

Doradca Klienta,
Trends

Kampania w wyszukiwarce Google to jedna z najpewniejszych metod pozyskania nowych klientów, która pozwala na precyzyjne dotarcie do osób zainteresowanych ofertą Twojej firmy.

- › To prosty model rozliczeń – sam ustalasz budżet i płacisz tylko za użytkownika, który w danym momencie szuka usług lub produktów, które oferujesz.
- › Ponadto reklama w Google jest widoczna na każdym urządzeniu, z którego korzystają Twoi klienci – na komputerach, laptopach, tabletach i komórkach.



Sam ustalasz budżet i płacisz tylko za użytkownika, który w danym momencie szuka usług lub produktów, które oferujesz

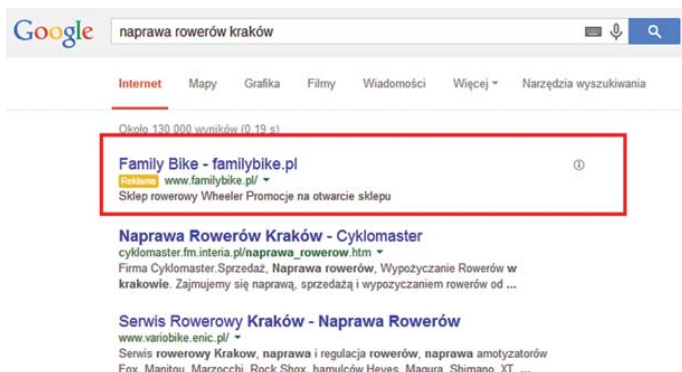
Jak to działa?

1 Tworzysz reklamę

Przygotowujesz reklamę, w której przedstawiasz klientom swoją ofertę. Wybierasz hasła, które pozwolą na precyzyjne wyświetlanie Twojej reklamy w wyszukiwarce Google. Ustalasz budżet i gotowe.

2 Twoja reklama trafia do potencjalnych klientów

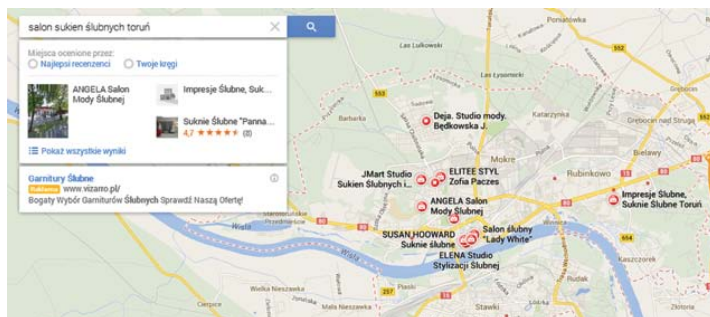
Kiedy tylko ktoś wpisze w wyszukiwarce hasła, które pasują do Twojej oferty, reklama pojawia się nad wynikami wyszukiwania lub obok nich.



Jak to działa?

3 Zdobywasz kolejnych klientów

Zainteresowane osoby klikają w Twoją reklamę i trafiają bezpośrednio na Twoją stronę internetową.



4 Monitorujesz i optymalizujesz kampanię

Podczas trwania kampanii możesz sprawdzać na bieżąco jej wyniki i wprowadzać zmiany, które sprawią, że będzie ona jeszcze skuteczniejsza.

Reklama w Google w praktyce

- Załóżmy, że prowadzisz warsztat samochodowy w pobliżu Olsztyna i chcesz pozyskać nowych klientów. Dzięki reklamom w Google możesz trafić do osób, które mieszkają niedaleko Twojej firmy lub przebywają akurat na urlopie w Twojej okolicy. Gdy ktoś wpisze w Google zapytanie, przykładowo, „warsztat samochodowy w pobliżu Olsztyna” od razu zobaczy reklamę Twojej firmy i będzie mógł się z Tobą szybko skontaktować.
- Jeśli prowadzisz salon fryzjerski dla kobiet, możesz zastosować kryteria demograficzne i wyświetlać reklamy tylko kobietom.
- W przypadku, gdy zajmujesz się sprzedażą artykułów dla wędkarzy, możesz sprawić, by reklamy pokazywały się wyłącznie osobom, które interesują się wędkarstwem.

Kampania Google od 499 zł

Kampania w wyszukiwarce Google to jedna z najpewniejszych metod pozyskania nowych klientów. Prosty model rozliczeń i precyzyjne dotarcie do zainteresowanych osób – płacisz tylko za użytkownika, który w danym momencie szuka usług lub produktów, które oferujesz. Daj się łatwo znaleźć w Google!

Co zyskujesz?

Dzięki Trends nie przepłacisz, jednocześnie realizując efektywną kampanię dopasowaną do Twojego budżetu. **Nasza usługa obejmuje:**

- analizę konkurencji
- dobór słów kluczowych
- skonfigurowanie kampanii
- monitoring i optymalizacja na podstawie bieżących wyników
- raport efektywność po kampanii
- wsparcie merytoryczne na każdym etapie

W jaki sposób prowadzimy kampanie w Google:

Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie, przechodząc przez pełen proces:

1 **Poznajemy Twoją firmę**

Podczas rozmowy zadaniem naszego konsultanta jest poznanie kluczowych elementów Twojego biznesu, dzięki którym zyskasz przewagę nad konkurencją.

2 **Planujemy**

Nasz zespół opracowuje najefektywniejszy sposób reklamowania Twojej firmy w Google.

3 **Zlecamy kampanię**

W oparciu o zadeklarowany przez Ciebie budżet tworzymy kampanię, która trafi do osób poszukujących konkretnych słów kluczowych w Google.

4 **Monitorujemy i optymalizujemy**

Podczas trwania kampanii sprawdzamy jej bieżące wyniki i wprowadzamy zmiany, które podnoszą efektywność działań: edycja słów kluczowych, modyfikacja limitów budżetowych, precyzyjne targetowanie (ograniczenie odbiorców kampanii do wybranych grup użytkowników np. wg lokalizacji).

Wejź na stronę **Trends.pl**
lub zadzwoń **86 270 87 21**



Promocja Twojej firmy w Internecie za rozsądne pieniądze!



Facebook
od **199 zł**
miesięcznie



Strony
internetowe
od **990 zł**



Kampania
Google
od **499 zł**

Wejdź na stronę **Trends.pl**
lub zadzwoń **86 270 87 21**



Trends.pl