

Löydettävyyden perusteet: hakukonemarkkinointi

Hakukoneet ovat lyhyessä ajassa nousseet keskeiseksi osaksi markkinointistrategiaa. Potentiaaliset asiakkaat etsivät tietoa ostopäätöksen tueksi hakukoneista, Suomessa tyypillisesti Googlesta, jota käyttää päivittäin tai lähes päivittäin yli 3 miljoonaa suomalaista. Jopa 75% internetin käyttäjistä etsii tietoa hakukoneista ennen suurempaa ostosta. Hakukoneet ovat tärkeä osa ostoprosessia myös matalan kiinnostuksen ja vähäisen sitoutumisen tuotteissa. Löytyminen on tärkeää, kun potentiaalinen asiakas jo valmiiksi etsii tietoa tuotteista, palveluista tai yrityksestänne.

Tehokas tapa tavoittaa

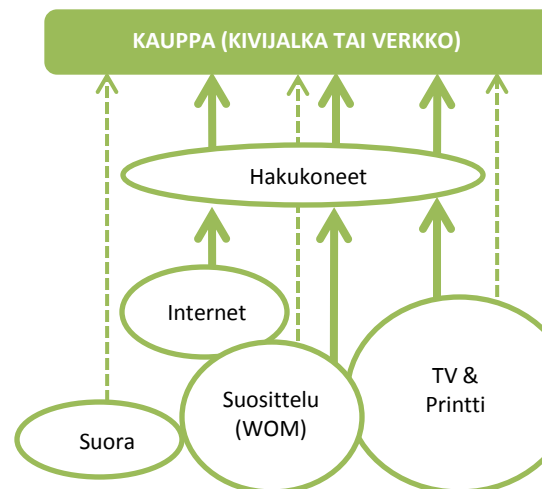
Verkkomainonnan etuihin kuuluu hyvä mitattavuus. Internetsivujen seurannan avulla saadaan tietoa, miten tyypillinen vierailija käyttäytyy: minkälainen kontakti on johtanut esimerkiksi tuotetietojen tarkasteluun, kenties yhteydenottopyyntöön tai verkkokaupan ostokseen. Mittaamisen avulla tehdään parempaa markkinointia. Seuraamme muun muassa mainonnan tuloksellisuutta ja verkkokaupan tehokkuutta. Käytännössä tiedät, kuinka paljon internetmarkkinointiin investoimasi euro on tuottanut.

Myynnin työkalun lisäksi hakukoneet ovat keskeisessä roolissa myös mediamainonnan kanvasuunnittelussa. Erityisesti televisio- ja printtimainonta sekä word of mouth (suosittelu) ovat tyypillisiä mainosmedioita, joista innostuneita sekä kuluttajia että päättäjät etsivät lisää tietoa tuotteista ja palveluista hakukoneista. Hakukoneet muodostavat valtavan paluukanavan mediamainonnalle. Hakukonenäkyvyys onkin näin olennaisia osia tämän päivän mediamainontaa.

Hakukoneista ei ainoastaan etsitä vastausta kysymyksiin, vaan niiden kautta kulkee merkittävä osa internetin liikenteestä. Googlen aikakaudella brändin löydettävyys onkin saanut uudenlaisen merkityksen: yli puolet internetin käyttäjistä siirtyy verkkosivulle Googlen kautta, vaikka tietäisi verkkosivun suoran osoitteen. Jos brändi tai tuote ei löydy, on todennäköistä, että hakija päätyy kilpailijan sivulle. Varmista löydettävyytesi! Dagmarin asiantuntija arvioi löydettävyytesi nykytilan.

Viisi syytä, miksi löydettävyyteen kannattaa vaikuttaa

1. Löytyminen vastaa kysyntään: potentiaalinen asiakas etsii sinua
2. Maksat vain toteutuneista kontakteista
3. Varmista paluukanava mainonnasta
4. Mittaamalla mainonnan tuloksellisuutta varmistat oikeat investoinnit ja tehokkaan kampanjoinnin
5. Hakusanamainonnalla reagoit nopeasti kentän ja kilpailijoiden muutoksiin



Hakukonemarkkinointi = hakusanamainonta + hakukoneoptimointi

Löydettävyyteen voi vaikuttaa. *Hakusanamainonnalla* tarkoitetaan hakukoneen, esimerkiksi Googlen tulossivujen sponsoroituja linkkejä. Google veloittaa mainosten napsautuksista, eli siitä, kun sponsoroidun linkin kautta siirrytään asiakkaan internetsivuille. Tyypillisesti yksi napsautus maksaa 0,15 – 0,30 euroa toimialan kilpailutilanteesta riippuen. Dagmarin asiantuntija suosittelee toimialasi ja tavoitteittesi perusteella sopivaa mediabudjettia. Mainonnan avulla tavoitetaan joustavasti ja kustannustehokkaasti sekä erittäin suuria että pieniä yleisöjä. Dagmar Searchin tuotteista löytyy juostavasti vaihtoehtoja erilaisiin tarpeisiin. Lisätietoja löydät osoitteesta dagmar.fi/hakukonemarkkinointi tai suoraan suunnittelijaltasi.

Hakukoneen luonnollisiin, eli ei-maksettuihin hakutuloksiin voidaan vaikuttaa vain epäsuorasti. *Hakukoneoptimoinnilla* pyritään tuomaan internetsivuille niistä kiinnostuneita kävijöitä hakukoneiden maksuttomista tuloksista. Niihin voidaan vaikuttaa mm. internetsivun sisällöllä ja tekniikalla. Tyypillisesti projekti on pidempikestoinen, Dagmarin suunnittelija arvio aina mahdollisuuden vaikuttaa ei-maksettuihin hakutuloksiin osana hakukonemarkkinoinnin kokonaisuutta.

Löytyminen vastaa asiakkaasi tarpeeseen!

Kiinnostuitko? Kerromme mielellämme lisää toimialasi mahdollisuuksista. Ota yhteyttä, tai lue lisää osoitteesta dagmar.fi/hakukonemarkkinointi.

Yhteystiedot

Dagmar Oy – Dagmar Search
Roope Ruotsalainen, Planning Director
roope.ruotsalainen@dagmar.fi
Puhelin, vaihde: 09-693 011