

# Arătați-vă pagina dumneavoastră puternică

Crearea de pagini WEB  
fără secrete



**mfirma.ro**  
Oferim pagini de internet!

## Cuprins

De ce am nevoie de o pagină web?	3
Ce strategie să adoptăm în timpul creării pagini web	6
Cum v-a plăcut pagina mea WEB?	10
Promovare eficientă a pagini WEB	16
Creăm pagină web pentru firma noastră	21

## **De ce am nevoie de o pagină web?**

---

### **Vă felicităm!**

**Dacă citiți ghidul nostru sunteți cu un pas mai aproape de a dobândi cunoștințele care vă vor permite să creați pagina Dumneavoastră WEB care va aduce venituri firmei Dumneavoastră.**

Ghidul nostru se adresează tuturor celor care caută răspunsuri la întrebările legate de crearea pagini web. Indiferent dacă doriți să proiectați singur propria pagină sau o veți comanda unei agenți interactive, sau folosiți serviciile siteului [mfirma.ro](http://mfirma.ro), credem că cunoștințele cuprinse în ghidul nostru se vor dovedi pentru dumneavoastră foarte ajutătoare.

### **De ce fiecare firmă modernă ar trebui să aibă o pagină WEB?**



Internetul este momentan cel mai puternic instrument care vă permite rapid și ușor obținerea de informații. În România, internetul este folosit de mai bine de jumătate din populația țării!

Tovarășul obligațiilor noastre zilnice a devenit pentru majoritatea dintre noi poșta e-mail. În timpul liber cu plăcere utilizăm site-urile sociale, facem schimb de observații pe forumuri. La fel de des, pe internet începem căutarea persoanei care caută un anumit serviciu. Amintiți-vă, nu fi s-a întâmplat cel puțin odată să vă așezați la computer și să căutați informații despre o anumită firmă? Poate a furnizorului tău? Dacă utilizați internetul în sine, gândiți-vă cât de des o pot face clienți Dumneavoastră.

Bineînțeles că interesul Dumneavoastră poate să vă aducă venituri, chiar dacă până acum nu ați deținut o pagină WEB sau nu ați introdus pe internet niciun anunț. Gândiți-vă totuși, câți clienți

---

pierdeți doar pentru faptul că când au căutat pe internet firme precum a ta, au intrat pe pagina WEB a concurenței Dumneavoastră? Fiecare utilizator care vizitează pagina Dumneavoastră, **poate să devină un potențial client al Dvs.**



Pagina WEB profesională este un instrument de bază pentru dezvoltarea oricărei firme, chiar și a celei mai mici.

Pe această pagină web clienți vor putea să cunoască **domeniul de aplicare a serviciilor Dumneavoastră, lista de prețuri, vor găsi adresa firmei Dvs., vor putea să vadă realizările Dvs.** Este important să vă potriviți conținutul site-ului dvs. cu profilul de activitate a firmei Dumneavoastră. De exemplu, dacă aveți un birou de proiectare, este necesar **să vă prezentați realizările în galerie.** Dacă aveți o trupă muzicală, **introduceți pe pagină demo-uri.** Ați făcut comerț cu mai multi clienți mulțumiți? Rugați-i să vă ofere referințe și introduceți-le pe site. Oferiți serviciile dumneavoastră și în afara granițelor României? **Traduceți pagina WEB în câteva versiuni lingvistice.**



Expuneți-vă punctele dumneavoastră tari! Arătați cu ce serviciile Dumneavoastră se diferențiază de concurență.

Vă temeți probabil că crearea unei pagini WEB profesionale este foarte grea, necesită un efort mare de muncă și este prea scumpă. Nu trebuie să fie așa – datorită ghidului nostru vă veți putea descurca singur.



Rețineți! Pagina WEB este instrumentul de bază al marketingului. Verificați, câți din concurenții Dvs. își promovează deja activitatea cu ajutorul pagini web.

Vă îngrijorați că din cauza potopului de date și informații care curg zilnic pe internet firma Dumneavoastră se va pierde în imensitatea lor? Ghidul nostru vă va învăța nu numai cum să **creați** un site WEB care să corespundă nevoilor dumneavoastră, dar și cum să **promovați** eficient pagina firmei dumneavoastră în rețea.

## Ce strategie să adoptăm în timpul creării pagini web?

Paginile WEB pentru firme sunt în primul rând instrumente de marketing și ajută la promovarea serviciilor sau produselor acestora. Necesită o planificare foarte precisă a strategiei pe care ne bazăm la construirea pagini noastre pentru ca ea să devină pentru noi o sursă importantă de venituri.



Rețineți! O pagină bună WEB aduce firmei Dvs. profituri. O pagină rea poate descuraja potențiali clienți ai Dumneavoastră!

În cazul paginilor web, cum spune o zicală populară, graba este un consilier rău. În timp ce o simplă pagină WEB poate fi creată foarte rapid, totuși, este bine să se acorde mai multă atenție planificării activităților de marketing.



Doar strategia pregătită cu precizie vă permite să construiți pagina web care va deveni o carte de vizită demnă de firma Dumneavoastră.

Mai jos am prezentat cele mai importante probleme, pe care ar trebui rezolvați înainte de a începe construirea pagini WEB.

### 1. Gândiți-vă la clienții dumneavoastră

Trebuie să vă gândiți cu atenție cine sunt clienții Dumneavoastră și care sunt factori care îi încurajează să intre pe pagina WEB a Dumneavoastră..



Rețineți, că internauți nu vor citi paginile Dvs. “de la cap la coadă”. Utilizatori vor **VIZIONA** doar paginile web în căutarea informațiilor care le sunt necesare.

Pagina dumneavoastră va fi bine planificată dacă:

- clientul găsește repede pe ea cele mai importante informații despre firma dumneavoastră, de ex. Contact, promoții.
- Sistemul de meniuri va fi clar și standard (de regulă în prima subpagina se găsește descrierea firmei și la sfârșitul meniului se găsește pagina de contact).
- Adresa dumneavoastră WWW va fi asociată tipul de activitate pe care-l conduceți fie cu numele firmei dumneavoastră. Regula este următoarea: cu cât mai scurt e domeniul cu atât mai bine. Gândiți-vă dacă marca dumneavoastră este atât de recunoscută încât ar trebui să se găsească în adresa dumneavoastră WWW (de ex. mercedes.ro), sau este mai bine să plasați în domeniu cuvinte cheie care descriu cel mai bine oferta dumneavoastră (de ex. instalator.ro). Pentru prima soluție, de obicei, oprează firmele mari, a doua este mai populară în rândul celor mai mici.
- Pe prima principală introduceți doar acea parte a ofertei care este cea mai atractivă pentru clienții dumneavoastră. Detaliile descrieți-le în subpaginile corespunzătoare.

Gândiți-vă cu atenție cine sunt clienții dumneavoastră. Fie că sunt clienți de retail care sunt interesați de un singur serviciu, fie că sunt oamenii de afaceri sau angroșiști. Gândiți-vă dacă sunt femei sau bărbații. Astfel de informații vă permit să prezentați mai bine oferta dumneavoastră să ajungă la anumiți clienții și să câștigați mai eficient datorită pagini web.



Nu creați pagini WEB pentru toți internauți, adresați-vă doar acelor clienți care sunt cu adevărat interesați de oferta dumneavoastră.

Dacă conduceți un salon de înfrumusețare care este preferat de către femei, concentrați-vă pe grafică frumoasă, texte atractive. Dacă sunteți instalator, puneți un limbaj simplu, dar expuneți încrederea serviciilor dumneavoastră. Dacă vindeți accesorii pentru iepuri, nu scrieți despre toate animalele, oferta adresați-o doar iubitoriiilor acestor animale specifice. Nu căutați universalitate, nu fiecare client poate fi interesat de serviciile dumneavoastră, concentrați-vă pe potențiali clienții.

## **2. Gândiți-vă la dumneavoastră**

Cum preferați să fiți văzut în viața profesională? Ca un profesionalist sau ca un angajat incompetent care nu și-a îndeplinit atribuțiunile în mod corespunzător? Pagina va atesta competențele firmei dumneavoastră. O pagină bună va încuraja clienți să o viziteze mai des, pe când cea rea va îi descurajează la contactul cu dumneavoastră. Trebuie să încercați să se prezinte cât mai bine, să pară rafinată în orice mod.



Rețineți! Pagina web este cartea de vizită a serviciilor tale. Nu permiteți ca pagina imperfectă să dăuneze imagini și să lase clientului o impresie proastă.

Clientul care accesează pagina dumneavoastră trebuie să aibă imediat o idee a conținutului ei și să simtă încredere în ea. Fiabilă, prietenoasă utilizatorului, pagina WEB:



- are o coloristică liniștită, plăcută. Eliminați culorile luminoase, bazați-vă pe armonia culorilor.
- are un sistem care este transparent, clar și convențional.
- conține numai date actuale și valide (actualizați-vă în special datele dumneavoastră de contact, face o impresie foarte proastă lăsarea unei oferte promoționale învechite).
- nu speriați clientul cu acumularea de informații nestructurate.
- conține date de contact ale firmei tale, paginile anonime trezesc îndoială în clienți.
- conține texte, care nu au greșeli ortografice, de limbă – dacă scrisul nu este punctul dumneavoastră forte comandați prelucrarea textelor specialiștilor, adică copywriterilor.
- nu atacați utilizatorul cu reclame, nu-i speriați cu banere bătătoare la ochi.
- Este plasată pe un server stabil și securizat, care exclude posibilitatea avariilor dese și a întreruperilor în funcționarea paginii.



Nu dați prea multă atenție graficii, animațiilor ostentative, decorațiilor. Pariati pe credibilitate!

## Cum v-a plăcut pagina mea WEB?

### Layout, designul grafic al pagini și crearea textelor

---

Când ne gândim la paginile web, în primul rând ne concentrăm pe conținutul acesteia, adică a textelor. Ele sunt, evident, importante deoarece în ele clienții vor căuta informații despre firma dumneavoastră. Textele bune și precise pe o pagina WEB sunt esențiale. Nu încurajați clienți să viziteze pagina dumneavoastră dacă pagina dumneavoastră nu este bine dezvoltată. În special în cazul în care va împiedica navigarea liberă pe pagină sau citirea textelor.



Grafica ar trebui să animeze aspectul pagini dumneavostre, dar să nu o copleșească.

În această secțiune a ghidului am făcut sugestii legate atât de crearea și dezvoltarea textelor cât și a aspectului grafic al paginii. Credem că aplicarea instrucțiunilor noastre pentru pagina dumneavoastră se pot dovedi o sursă importantă de achiziționare a clienților.

### 1. Texte

Textele pe pagina WEB este sursa principală de unde clienții extrag informații despre firma dumneavoastră.

În timpul procesului de creare al textelor eliminați:

- greșeli ortografice, stilistice, sintaxă – regulile non-lingvistice pot să descurajeze clienții să colaboreze cu tine.

- oferirea informațiilor false sau neverificate.
- Scrierea că oferta dumneavoastră că este “cea mai ieftină”, “cea mai bună”, “cea mai mare”. Aceste declarații sunt foarte ușor de infirmat.
- erori de scriere, repetări, fraze neterminate, neglijarea textului. Astfel de erori fac pagina necredibilă.
- varietatea foarte mare de fonturi utilizate și dimensiunile lor – elemente care evidențiază îngroșierea, literele mari.
- font prea mic, care împiedică citirea textului, în special pentru persoanele bătrâne sau care au probleme cu vederea.
- fonturi, care sunt efective, dar care fac conținutul greu de descifrat.
- Scrierea textelor excesiv de lungi. Împărțiți-le pe capitole, ilustrați-le cu grafică, nu plictisiți clienți cu chestii legate de firma dumneavoastră. Faptele cheie se diferențiază grafic de restul textelor.
- aleatoriu. În texte este necesar introducerea cuvintelor cheie pe care ați dori să le poziționați (sau catalogați) pagina dumneavoastră.
- Copierea textelor de pe alte siteuri. Nu doar că vă va acuza cineva de plagiat, dar de asemenea motorul de căutare va trata pagina dumneavoastră ca o copie al unui alt site, care poate fi dificil în poziționarea ridicată în rezultatele căutării.

## 2. Grafica

O realizare bună grafică pagini nu înseamnă că ea trebuie să fie o operă de artă. Trebuie să fie plăcută utilizatorului în căutarea informațiilor despre firma dumneavoastră, să trezească o asociere cu industria dumneavoastră, dar nu trebuie să devină un scop în sine.



Grafica, în special în cazul paginilor de internet al firmelor mici, în primul rând reprezintă un adaos la text.

Utilizatori cel mai des vizitează paginile “Despre noi” sau “Contact”. Cu toate acestea o parte din ei vor dori să cunoască mai detaliat oferta dumneavoastră, de exemplu să vizualizeze realizările. Asigurați-vă că calitatea imaginilor însoțitoare nu va descuraja potențiali clienți ai firmei dumneavoastră. Dacă introduceți pe pagină grafică de calitate slabă, ei pot crede că sunteți un antreprenor neglijent. Calitatea imaginilor în galerie este importantă în special în cazul paginilor de site-uri fotografice. Proprietarii lor ar trebui să aleagăcele mai bune lucrări ale lor și să prezinte diversitatea lor.

Trebuie să aveți grijă să nu adăugați la pagină un număr prea mare de imagini, deoarece utilizatori nu vor dori să le vizualizeze și în cele din urmă ar putea să renunțe să mai stea pe pagina dumneavoastră. Fotografiile sunt bine de introdus pe subpaginile corespunzătoare, câte câteva pe fiecare.

Imaginile cel mai bine se prezintă în forma de miniatură cu posibilitatea de a le mări mai târziu. Nu plictisiți clienți cu un număr prea mare de realizări ale dumneavoastră. Introduceți pe pagină doar cele mai mari realizări, alegeți grafica de cea mai bună calitate.



Intrigați clientul cu imaginile realizărilor tale, încurajați-l să vă contacteze.

### 3. Layout

Mai jos vă prezentăm câteva din cele mai dese greșeli care sunt comise în timpul proiectării paginii web:

- intro cu muzică tare – astfel de pagini se încarcă lent și descurajează utilizatorii să citească în continuare conținutul. Sunt de asemenea indiscrete – previn navigarea liberă, de ex. La

muncă, în cafenelele de internet și alte locuri unde nu suntem singuri.

- lăsarea pagini în starea de construcție pe o perioadă lungă de timp – clientul, care va vrea să viziteze o anumită pagină și va vedea de câteva ori această informație va crede că firma a încetat să mai existe, deoarece acțiunile legate de construirea pagini WEB au eșuat.
- muzica de fundal a pagini – dacă este prea tare și butonul de a închide muzica nu este vizibil, muzica poate să irite clientul și să-l descurajeze să mai rămână pe pagină.
- postarea pe site de conținut prea amplu, care necesită utilizarea verticală sau, mai rău, o bară de defilare orizontală. Clientul nu va dori să se familiarizeze cu tot conținutul și renunță des la vizitarea unei astfel de pagini.



**Rețineți!** Internauți nu citesc site-urile, ei le vizualizează. Asigurați-vă să scurtați la minim timpul de obținere a informațiilor de către ei pe pagina dumneavoastră.

Respectați regulile dovedite pentru ca pagina dumneavoastră să fie cât mai clară și transparentă:

- meniul pagini dumneavoastră ar trebui să fie tipic, de obicei este situat în partea de sus sau pe partea stângă.
- descrieți cu acuratețe subpaginile, aveți grijă ca acestea să fie legate logic între ele.
- Asigurați-vă că filele în meniul dumneavoastră nu se îmbină sau că anumite butoane se suprapun.
- evitați soluțiile prea diferite de standardele acceptate. Creativitatea este o caracteristică de dorit, dar nu exagerați în folosirea inovației. Rețineți, informațiile sunt pe primul loc!
- potriviți-vă grafica la tipul activității dumneavoastră, concentrați-vă pe gust și estetică.
- evitați introducerea de prea multă grafică, animații sau alte elemente, care încetinesc timpul de încărcare în browser.

- filele în meniu și butoanele ar trebui să aibă un aspect standard. Dacă doriți să introduceți în ele un font special, aveți grijă ca acesta să fie ușor de citit.
- potriviți lungimea pagini astfel încât utilizatorul să nu fie nevoit să parcurgă conținutul cu banda verticală sau orizontală.
- dacă doriți să configurați pagina în câteva versiuni lingvistice, evitați introducerea textelor în alte limbi pe aceeași pagină. Este mai bine dacă permiteți utilizatorului comutarea versiuni cu ajutorul unui buton clar.
- aveți grijă de calitatea imaginilor dumneavoastră, dar nu exagerați cu mărimea lor, pentru ca clienți cu un internet mai slab să nu aibă probleme cu mărirea lor. Evitați grafică neprofesională, făcută cu echipamente de slabă calitate.
- aveți grijă la grafică plină de umor, în special a celei foarte controversate. Nu fiecare dintre noi are același simț al umorului, utilizatorii pot să nu aprecieze glumele dumneavoastră.
- semnați fiecare imagine importantă în galerie pentru ca clientul să nu se întrebe ce este în aceasta. Aceasta este o reclamă suplimentară a ofertei dumneavoastră și un loc minunat de a introduce cuvinte cheie importante în poziționare.
- Nu lăsați subpagini goale, elemente de tipul “în curs de realizare”. Introduceți pe pagină conținutul după ce l-ați pregătit mai devreme.

### Site la comandă sau template?

Cu siguranță vă întrebați dacă este mai bine să comandați crearea site-ului unei agenții interactive sau să folosiți templates gata făcute. Poate vă îngrijorați că template-ul nu vă scoate în evidență suficient în diversitatea paginilor web. Rețineți totuși, că probabilitatea ca un client care va căuta o firmă din industria dumneavoastră intră pe pagina concurenței care să folosească același template ca și dumneavoastră, este foarte mic.

Dacă firma dumneavoastră este o parte dintr-un grup mai mare sau a unui lider pe piața română, cu siguranță veți necesita o grafică mai sofisticată, personalizată a pagini. Bugetul dumneavoastră este suficient de mare încât veți putea să comandați crearea unei pagini unei agenții interactive.

Pe de altă parte, dacă conduceți o afacere mică, vă sfătuim să folosiți templates gata făcute. Paginile realizate pe baza lor se caracterizează cu un aspect clasic, clar, bine apreciat de către internauți. Adăugarea la aceste de grafică încurajează clienți la familiarizarea cu oferta dumneavoastră. Costul de realizarea este mult mai mic și timpul de pregătire este mai mic decât în cazul comandării realizării unei astfel de pagini unei agenții interactive. Bani economisiți în acest mod îi cheltuiți pe reclamă decât pe introducerea de soluții noi grafice care în mod paradoxal pot să facă mai mult rău pagini noastre decât să ajute.



**Rețineți!** Buna grafică pe o pagină WEB ar trebui să fie atractivă, dar nu supraîncărcată. Pariati pe soluții dovedite și clare.

## Promovare eficientă a paginii WEB

Dacă vă aflați în procesul creării unei pagini web pentru firma dumneavoastră, cea mai mare greșeală a dumneavoastră este să presupuneți că finalizarea textelor și a graficii este suficientă pentru a atinge succesul. Stând cu mâinile încrucișate cu siguranță nu va face ca pagina dumneavoastră să fie profitabilă sau vă va spori clienții, care este și ideea. Moduri de promovare sunt multe, unele cu plată, alte gratuite, dar numai activitatea în rețea va oferi pagini dumneavoastră WEB să existe cu adevărat.



Rețineți! Chiar și cea mai atractivă pagină va fi “moartă”, dacă nu aveți grijă de promovarea ei.

Modurile de promovare a pagini web le-am împărțit în tradiționale, on-line cu plată sau on-line gratuite.

Începem de la modul tradițional. Pagina dumneavoastră o puteți promova și în afara rețelei, dar ar trebui să țineți cont de faptul că acestea acționează doar în sprijinul e-marketing. Ele se bazează pe promovarea ofertei în care utilizăm adresa noastră WEB. Aceste metode sunt de obicei cu plată. Puteți să le recomandați mai ales firmelor mici care acționează pe o suprafață mică, pentru a sprijini campania efectuată pe internet.

Cele mai populare forme de reclamă tradițională, în care puteți folosi adresa WEB, sunt:

- **pliante** – introducerea adresei paginii pe pliante publicitare de hârtie.
- **publicitate pe vehicule** – lipirea adresei web pe mașinile firmei sau închiriate în acest scop.
- **cărți de vizită** – introducerea adresei WEB lângă datele de contact printate în cartea de



vizită.

- **anunț în presa locală** – adăugarea adresei web la oferte, în scopul încurajării clienților să se familiarizeze cu detaliile disponibile pe pagina WEB.
- **reclamă la radioul local** – introducerea în scenariul reclamei de informații despre pagina noastră web.
- **reclamă la televiziunea locală** – adăugarea de informații a adresei web la reclamă.
- **banere publicitare** – imprimarea adresei WEB pe banere pe care le puneți în puncte strategice ale orașului.
- **reclamă LED** – afișarea adresei pagini tale pe banere LED, câteodată reclamele de această formă sunt afișate în autobuze.

Adăugarea adresei pagini WEB la formele de reclamă descrise mai sus:

- ridică prestigiul firmei,
- îmbunătățește imaginea ei,
- permite trimiterea clientului la pagini WEB pentru a obține mai multe detalii legate de ofertă,
- limitează lungimea și astfel a costurilor de reclamă.
- permite clienților să se întoarcă la oferta dumneavoastră la o dată ulterioară.

Forma de promovare cu plată a pagini în rețea se aplică la cumpărarea reclamei pe portalele populare, siteuri, sau la folosirea instrumentelor foarte avansate, cum ar fi Google AdWords. Această metodă poate da rezultate foarte bune.

Cele mai populare metode de publicitate a pagini în rețea sunt:

- **banere publicitare** – introducerea de reclamă în formă grafică pe site-uri cu plată.
  - **mailing** – trimiterea de reclamele utilizatorilor de poște electronice. Mailing putem să
-

comandăm direct portalelor care oferă opțiunea de creare de e-mail, sau firmelor care au acces la la baza adreseu. Această reclamă se poate direcționa, deci adaptată la un anumit tip de destinari, de ex. e-mailurile vor fi trimise numai femeilor.

- **Google AdWords** – reclamă bazată pe linkuri sponsorizate, care va oferi pagini dumneavoastră cea mai înaltă poziție în rezultatele căutării sau afișarea pe site-uri care colaborează cu Google AdWords. Este unul din cele mai bune forme de reclamă.
- **catalogare** – adăugarea de intrări despre pagină pe directoare web gratuite și cu plată. Directoarele web îmbunătățesc poziția pagini dumneavoastre în rezultatele căutării.
- **poziționare** – această activitate contribuie la dobândirea de către pagină a celor mai pozițiilor de top în motorul de căutare pentru cuvintele cheie alese. Poziționarea este mai eficientă decât catalogarea dar și mai scumpă.
- **anunțuri pe site-uri populare** – promovarea ofertei pe site-uri populare de anunțuri de tipul Mercador, Publi24, anunturipenet. Puteți să cumpărați pe ele o diferențiere suplimentară a anunțului dumneavoastră, astfel încât acesta va fi mai vizibil printre altele. Adăugând intrare despre pagina dumneavoastră WEB, amintiți-vă să oferiți un link.
- **licitații pe internet** – expunerea ofertei dumneavoastre pe site-uri populare de licitații, cum ar fi Allegro, Świstak. La licitații puteți să puneți produsul dumneavoastră sau serviciu și la descriere să adăugați un link către pagina dumneavoastră.
- **optimizarea codului** – o astfel de adaptare al codului HTML al pagini pentru a face ca robotul Google să fie mai prietenos indexului site-ului în motorul de căutare. Un astfel de serviciu puteți să cumpărați la o firmă specializată sau să folosiți templates gata făcute care sunt deja optimizate.

Publicitatea gratuită pe internet de asemenea aduce efectul dorit, deși necesită de la noi multă muncă independentă. Obiectivul principal al acestei promovări este mărimea numărului de linkuri externe, care duc la pagina noastră WEB. Este benefică în special din cauza micșorării timpul care trebuie să treacă înainte ca pagina noastră să apară în motorul de căutare și după un timp aduce îmbunătățirea poziției ei.

Cele mai populare forme de reclamă gratuită sunt:

- **anunțuri pe site-uri populare** – introducerea de anunțuri gratuite pe siteuri cum ar fi Mercador, Publi24, anunturipenet. Acestea de asemenea permit adăugarea de linkuri către adresa pagini dumneavoastră WEB.
- **Adăugare la Directoare web individual** – adăugarea de intrări despre pagină pe directoare web gratuite.
- **forumuri de internet** – activitate pe forumuri de internet, de ex. Descrierea ofertei dumneavoastră, în secțiuni speciale ale acestor forumuri. Puteți să încercați să introduceți adresa dumneavoastră în subsol, care se va afișa la fiecare post al nostru. Ar trebui să verificați dacă regulamentul forumului ne permite acest lucru, în caz contrar moderatorul ne poate bloca accesul la acesta.
- **publicare individuală de articole** pe site-uri gratuite.
- Trimiterea clienților de informații despre promoții în formă de **newsletter**.
- **Schimbarea de banere** – introducerea de reclamă grafică pe o pagina străină în schimbul adăugării unui baner la pagina noastră.

Folosind metodele gratuite de promovare trebuie să aveți răbdare. Cu siguranță vor aduce rezultatele așteptate dar este nevoie de timp. Cele mai bune rezultate le obțineți folosind un număr cât mai mare de reclame diferite.

În timpul promoției trebuie în primul rând să vă ghidați după un plan elaborat anterior. Întoarceți-vă la partea a doua a ghidului nostru și amintiți-vă ce am scris despre pregătirea strategiei paginii web. Concentrați-vă pe promovarea firmei dumneavoastră printre tipuri specifice de utilizatori, reclame adresate unui anumit grup țintă. Dacă conduceți un salon cosmetic, reclamați-vă pagina pe forumuri pentru femei, căutați cataloage de industri. Dacă vindeți echipamente pentru îngrijirea iepurilor, reclamați-vă pagina dumneavoastră pe forumuri dedicate iubitorilor acestor rozătoare, luați în considerare introducerea unui baner pe site legat de creșterea animalelor. Simțiți-

vă în clientul dumneavoastră și reclamați-vă acolo unde acesta este prezent.

În timp, pe măsură ce firma dumneavoastră se dezvoltă mai mult, puteți alege diverse noi forme de promovare și să planificați o campanie publicitară pe o scară mai largă. Amintiți-vă totuși că nu există nicio rețetă de aur pentru o promovare eficientă a pagini pe internet. Pentru o anumită industrie o formă poate să fie mai benefică decât alta. Trebuie să controlați în mod constant efectele munci dumneavoastră și să trageți concluzii pentru a pregăti cât mai bine strategie promoțională a dumneavoastră.



Vă rugăm să rețineți faptul că promovarea pagini pe internet este o problemă absolut fundamentală, în special la începutul existenței acesteia, când încă nu apare în rezultatele căutării sau apariția pe o poziție inferioară. Reclamați-o în mod regulat pentru a nu se pierde popularitatea câștigată.

## **Creăm pagină web pentru firma noastră**

---

### **Felicitări!**

**Dacă sunteți deja în această etapă a lecturii ghidului nostru, înseamnă că sunteți serios interesat de perspectiva de a avea o pagină web. Poate aceste cunoștințe au dovedit că:**

- ați definit deja strategia pagini dumneavoastră WEB,
- ați ales grafica corespunzătoare,
- ați creat textele necesare,
- ați acumulat materiale,
- ați ales aspectul cel mai clar al pagini,
- ați inventat adresa dumneavoastră WEB,
- ați ales formele de promovare ale pagini dumneavoastre...

...și în continuare nu aveți aceeași pagină web?

În această parte a ghidului nostru prezentăm diferite metode de crearea a pagini web. Vă ajutăm să alegeți cele mai bune soluții pentru firma dumneavoastră. În curând veți începe să profitați de avantajele pagini dumneavoastre WEB.

### **1. Agenții interactive**

Primul mod de crearea a pagini WEB este inițierea comenzii unei agenții interactive. Feriți-vă totuși de firmele pentru care crearea paginii este egală cu proiectarea grafică. Este o pierdere de timp și bani. Grafica este bineînțeles un element important al paginii, dar aceasta nu face ca clienții să fie interesați de oferta firmei dumneavoastre.



Rețineți, grafica îndeplinește pe pagină pentru firme un rol slujitor, decorativ, dar nu este cea mai importantă.

Utilizarea ajutorului unei agenții interactive profesionale are avantaje, dar din păcate nu este lipsită de neajunsuri. Un avantaj semnificativ este că angajații firmei care proiectează pagina vă ajută să alegeți un slogan publicitar, să elaborați o strategie a site-ului, să vă potriviți aspectul și conținutul pagini dumneavoastră la specificațiile industriei în care operați. În astfel de agenții veți putea să folosiți sfaturi legate de hosting, veți putea să comandați poziționarea pagini dumneavoastră sau să o promovați. Acest lucru vă oferă confort, deoarece nu trebuie să faceți nimic singur.

Amintiți-vă totuși să aveți grijă ca pagina dumneavoastră să fie echipată cu sistemul CMS, care vă permite să introduceți singur modificări în ea. În caz contrar, pentru fiecare schimbare mică va trebui să plătiți informaticianul, în plus vă limitează timpul realizării o astfel de comandă.

Utilizarea asistenței unei agenții interactive poate fi convenabilă, dar destul de scumpă. Doar proiectarea paginii costă de la 2000 la 10000 lei. La acesta trebuie să adăugați o taxă în valoare de 200 – 300 lei anual pentru hosting și înregistrarea domeniului. În plus, pentru realizarea pagini trebuie să așteptați de la 7 până 14 zile, câteodată mai mult.

## **2. Program pentru crearea pagini web**

Al doilea mod pentru crearea pagini web, prin care veți putea reduce costurile asociate cu crearea site-ului firmei, este folosirea unui program special pentru crearea paginilor WEB. Cu toate acestea, deși această soluție este preferată datorită aspectului financiar, aceasta, are din păcate, dezavantaje fundamentale. Această metodă necesită de la dumneavoastră cunoștințe destul de avansate ale utilizării computerului, dar și cunoștințe despre proiectarea paginilor web. Crearea

unei pagini cu ajutorul unui astfel de program consumă timp și muncă intensivă. În plus, aceste programe pot fi în alte limbi, care pot fi un obstacol destul de mare pentru persoanele care nu sunt vorbitoare cum ar fi de limbă engleză.

### **3. Pagini web gata făcute (cele precum de pe site-ul [mfirma.ro](http://mfirma.ro))**

Al treilea mod pentru crearea unei pagini este utilizarea de templates pentru paginile web, pe care le găsiți de ex. pe site-ul [mfirma.ro](http://mfirma.ro). Soluțiile oferite de către noi au următoarele avantaje:

- pentru utilizarea creatorului nostru necesitați doar cunoștințe de bază legate de utilizarea computerului.
- editorul pagini este descris în întregime în limba română.
- Nu trebuie să cumpărați software specializat. Pagina o editați în browser web folosind editorul nostru vizual.



Dacă știți cum să creați o pagina web sau să creați un profil pe un portal de socializare atunci calificările dumneavoastră pentru a crea o pagină web sunt suficiente.



Dacă sunteți îngrijorat de faptul că nu vă descurcați cu sistemul nostru puteți să-l testați liber timp de 7 zile complet gratuit. Dacă decideți că doriți să renunțați, nu vă îngrijați, perioada noastră de probă nu vă obligă la nimic!

Paginile le editați datorită sistemul nostru ușor de utilizat în editarea vizuală. Toate schimbările sunt vizibile imediat pe pagina dumneavoastră, astfel încât să păstrați la prezent controlul efectului muncii dumneavoastră. Modificările le puteți introduce în orice moment, pe toată perioada de valabilitate a contului dumneavoastră, pagina o editați într-un mod simplu, ca la început. Pentru nicio schimbare pe care o realizați singur nu suportați costuri suplimentare.

Paginile web create pe [mfirma.ro](http://mfirma.ro) au multe avantaje:

- posibilitatea de a crea versiuni lingvistice.
- alegerea grafică din peste 1000 templates de pagini web gata făcute.
- posibilitatea de a adăuga înregistrări muzicale sau videoclipuri, care pot fi redare direct de pe pagină.
- introducerea pe fiecare pagină de texte gata făcute sau grafică potrivită fiecărei industrii, care pot fi pentru dumneavoastră o sursă mare de inspirație în crearea propriei pagini.
- posibilitatea de a adăuga subpagini specializate cum ar fi lista de prețuri, noutăți, referințe.
- pagina dumneavoastră este proiectată ținând seama de standardele existente, aveți garanția că aspectul acesteia va fi ușor de citit și transparent.
- codul HTML al pagini dumneavoastră este optimizat automat pentru paginile adăugate la motorul de căutare (poziționare).
- În setările paginii dumneavoastră veți putea să adăugați descriere sau cuvinte cheie care sunt importante în poziționare.



Avantaje suplimentare [mfirma.ro](http://mfirma.ro):

- posibilitatea schimbării template-ului cu altul fără pierderea datelor introduse. Schimbați template-ul cât de des aveți nevoie de aceasta. Nu suportați costuri suplimentare pentru asta.
- nu trebuie să vă îngrijorați cu privire la hosting. Pagina dumneavoastră va fi găzduită pe serverele noastre sigure, asigurând afișarea ei neîntreruptă.
- puteți să ne comandați servicii care au ca scop promovarea pagini dumneavoastră, cum ar fi directoare web, poziționarea, harta Google sau reclama Google AdWords.
- dacă nu aveți timp sau înclinație să creați individual pagina, trimiteți-ne materialele și noi pe baza template-ului ales vom crea site-ul dumneavoastră în cadrul serviciului de punere în aplicare.
- pagina dumneavoastră o editați în orice moment, datorită căruia evitați publicarea pe pagină a informațiilor neactuale.
- utilizatori avansați pot în template-urile noastre să introducă codul HTML, JavaScript, Flash, ce permite adăugarea elementelor care provin de ex. de pe alte site-uri. Pentru clienți, instalăm la cerere plug-inuri sau script-uri.
- Pe site-ul nostru cumpărați domeniul care vă este necesar. În prețul abonamentului este inclus nu doar înregistrarea domeniului .com sau .net, dar dacă vă decideți să rămâneți cu noi în continuare și prelungirea acestuia. La fel dacă transferați pe [mfirma.ro](http://mfirma.ro) domeniu de la alt operator!
- pe [mfirma.ro](http://mfirma.ro) puteți să creați cutie poștală cu numele domeniului dumneavoastră. O taxă unică este asociată doar cu configurația acestuia și pentru întreținerea ulterioară nu suportați niciun cost.
- dacă nu găsiți la noi template-ul, care să corespundă în totalitate așteptărilor dumneavoastră, pentru o plată suplimentară putem să importăm pentru dumneavoastră orice template. Putem de asemenea să introducem modificări grafice individuale.
- puteți folosi ajutorul nostru mereu, dacă aveți nevoie de el. Dacă nu știți cum să editați pagina dumneavoastră, vizionați videoclipurile de instruire disponibile în Ajutorul nostru. Dacă aveți întrebări suplimentare, scrieți-ne sau sunați-ne, suntem bucuroși să vă oferim

răspunsuri la întrebările dumneavoastră.



Nu vă lăsați înfrânți de către concurență. Începeți să promovați chiar de astăzi firma dumneavoastră în rețea!

Crearea unei pagini web, care să genereze venituri nu este o sarcină banală. Cu toate acestea, încărcăți cu cunoștințele acumulate de la ghidul nostru echipată în pachetul [mfirma.ro](http://mfirma.ro) cu siguranță este mai ușor să atingeți scopul pentru care vă străduiți. **Succes !**