

Kyllä nykypäivänä tuntuu, että kaikki on netissä. Kotisivut ovat yrittäjälle aivan välttämättömät, Golden Shinen **Ville Helligren** kertoo.



Case Golden Shine

Siivousyritys kasvatti asiakaskuntaansa ja uudisti profiliaan kotisivuilla

Golden Shine on viitisen henkeä Turun alueella työllistävä siivousyritys. Nuori yritys sai kotisivuilla tunnettuutensa räjähdysmäiseen kasvuun sekä asiakaskuntaansa laajennettua.

Turkulainen **Ville Helligren** päätti perustaa pyörittämälleen Golden Shine -siivousyritykselle kotisivut alkuvuodesta 2010. Yritys oli ollut siinä vaiheessa olemassa 2,5 vuotta. Siivouspalvelu oli ollut aiemmin toiminnassa toisella omistajalla, mutta valmis asiakaskuntaa oli varsin suppea ja se rajoittui lähinnä ikäihmisiin.

Suurin piirtein vuoden asiaa mietittyään Helligren päätti kokeilla kotisivujen perustamista Fonectan avulla. Sivujen mukana tuli kävijäseuranta, jota Helligren onkin tarkkaillut jatkuvasti. Kokeilu kannatti.

Sivut ovat toimineet loistavasti! Iso kiitos kaikille fonectalaisille, Helligren suutsuttaa heti kättelyssä.

Kysyntää enemmän kuin tehdä ehtii

Kun kotisivut julkaistiin, asiakasmäärä alkoi kasvaa pikku hiljaa. Kun kesällä vielä kokeilin Google-mainontaa, yhteydenottojen määrä suorastaan räjähti kasvuun. Kalenteri oli nopeasti täynnä loppuvuodelle ja kysyntää on jatkuvasti enemmän kuin ehdimme tekemään, Helligren kertoo.

Helligren kertoo, että sivuilla on keskimäärin 65 kävijää viikossa, joskin parhaimmillaan määrä nousee jopa sataan viikkokävijään.

Se on valtava määrä pienelle siivousyritykselle kuten meille, hän kiittelee

Helligren kertoo, että ennen kotisivuja varsinaisia kontakteja tuli muutamia viikossa, mutta nettivien perustamisen ja Googlen sponsorilinkkien jälkeen niitä alkoi tulla useita päivittäin.

Pelkän kasvun lisäksi asiakaskunta monipuolistui. Nyt yhteydenottoja tulee Helligrenin mukaan laajemmin kaiken ikäisiltä ihmisiltä. Myös yritykset ovat selvästi löytäneet Golden Shinen verkon kautta. Profiloituminen laajemmalle yleisölle ja asiakaskunnalle onnistui siis kuin itsestään.

Sivuilla kerrot kattavasti

Helligren on kokeillut myös muunlaista mainostusta, mutta kotisivut ovat toistaiseksi tuottaneet parhaiten tulosta.

Pieni lehtimainos häviää helposti sinne reuna-palstaan, ja kunnolla näkyvästä mainoksesta pitäisi heti maksaa hurja summaa. Kotisivut ovat edullista viestintää suhteessa siihen, kuinka paljon niillä saa pysyvää näkyvyyttä, Helligren pohtii.

Kotisivuilta asiakkaat löytävät kerralla kaiken tiedon. Helligren kertoo, ettei esimerkiksi potentiaalisia asiakkaita tavatessa välttämättä ehdi selostaa kaikkea. Ihmiset on onneksi helppo ohjata nettisivuille.

Myös sivujen teko oli helppoa kuin heinänte-ko. Taisin selvittää siitä vain kahdella sähköpostilla: lähetin muutaman kuvan ja kerroin asioista, jotka haluan sivuille. Fonecta hoiti loput, Helligren kertoo.

Kyllä nykypäivänä tuntuu, että kaikki on netissä. Kotisivut ovat yrittäjälle aivan välttämättömät, hän tiivistää.

Sivut kuntoon – kysyntä nousuun

Kotisivut ovat yrityksesi käyntikortti. Mieti, millaisen kuvan haluat itsestäsi välittää?

- Verkko on nykyisin yksi keskeisimpiä tiedon etsinnän kanavia.
- 89 % kuluttajista ja 88 % pk-yritysten päättäjäistä sanoo etsivänsä tuotteen tai palvelun tarjoajaa verkosta hakukoneella kuultuaan siitä tuttavilta tai mainoksista.

- Noin 50–60 % ilmoittaa vieraillevansa kotisivuilla ennen ostopäätöksen tekoa.

Fonectalta saat kotisivut avaimet käteen -periaatteella. Ammattitöy ei kaadu osaamisen tai ajan puutteeseen.

Verkossa kannattaa paitsi näkyä, myös löytyä: hakukoneoptimointi takaa, että sivut löytyvät helposti hakukoneilla.

Kotisivuratkaisumme sisältävät lisäksi: kävijäseurannan, takuun asiakaskontakteista hakukone-mainonnan kautta sekä helppokäyttöisen ja nopean päivystystyökalun. ■

Fonectan asiakaspalvelu puh. 020 692 999
www.fonecta.com

Fonecta®