

# Τα 2 συστατικά της επιτυχίας στο Internet



Για όσους δεν γνωρίζουν, οι βασικές μου σπουδές είναι Μηχανικού Η/Υ και Δικτύων. Αυτή η ιστοσελίδα όπως και όλες οι υπολοιπες που υποστηρίζουν τις δραστηριότητές μου έχουν δημιουργηθεί και συντηρούνται από εμένα προσωπικά. Το Internet είναι ένα από τα αντικείμενα με τα οποία ασχολούμε περισσότερο από κάθε άλλο ακόμα κι αν δεν πολυφαίνεται αυτό. Δέχομαι όμως συνεχώς πολλές ερωτήσεις σχετικά με το πως μπορεί κάποιος να εκμεταλλευτεί τις δυνατότητες που προσφέρει για να δραστηριοποιηθεί επαγγελματικά. Ξεκίνησα λοιπόν να γράφω μία σειρά άρθρων που έχουν να κάνουν με αυτό το αντικείμενο και που συνοδεύουν τα group coaching sessions και τις συμβουλευτικές υπηρεσίες που αναλαμβάνω σε αυτόν τον τομέα. Σου παρουσιάζω εδώ τα δύο βασικά πράγματα που πρέπει να έχεις υποψην αν ασχολείσαι με το Internet και έχεις κάποιο Site ή Blog.

**Όταν έχεις ένα site ή blog υπάρχουν δύο πράγματα που πρέπει να σε αφορούν και στα οποία πρέπει να εστιάζεις. Το πρώτο είναι η επισκεψιμότητα (traffic) την οποία μπορείς να αυξήσεις με πολλούς διαφορετικούς τρόπους. Το δεύτερο είναι η αποτελεσματικότητα του περιεχομένου σου. Κατά πόσο δηλαδή πετυχαίνει τον σκοπό του. Αν ένας από τους σκοπούς του site είναι να παράγει κέρδος, τότε σε απασχολεί το πώς θα αυξήσεις τις ενέργειες των επισκεπτών που παράγουν κέρδος. Αυτά τα 2 πράγματα είναι σημαντικά είτε πρόκειται για μεγάλο εμπορικό εταιρικό Site είτε για ένα μικρό blog που απλά έχει σκοπό να μεταδώσει μία ιδέα. Ας δούμε το καθένα από αυτά τα δύο πολύ σημαντικά θέματα πιο αναλυτικά:**

## **1) Επισκεψιμότητα**

Η επισκεψιμότητα της σελίδας είναι ο αριθμός των χρηστών Internet που την επισκέπτονται. Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να αυξήσεις την επισκεψιμότητα της σελίδας. Ένας τρόπος είναι να κάνει καλό Search Engine Optimisation (SEO) ώστε οι χρήστες να σε βρίσκουν εύκολα από τις μηχανές αναζήτησης (πχ google). Το SEO αφορούν πράγματα που κάνεις μέσα στο site σου αλλά και πράγματα που κάνεις εκτός αυτούς, πχ δημιουργώντας incoming links προς εσένα σε άλλες ιστοσελίδες. Άλλες μέθοδοι προσέλκυσης επισκεπτών είναι ο video marketing στο YouTube, η χρήση Social Media, email marketing, η συνεισφορά σε forums και blogs, η ανταλλαγή Link και banner ή παροχή περιεχομένου σε άλλες σελίδες.

Εκτός της δωρεάν επισκεψιμότητας, υπάρχει και η λύση της πληρωμένης επισκεψιμότητας που είναι

είτε με τη μορφή banner διαφημίσεων σε άλλες σελίδες, με τη χρήση συστημάτων PPC (Pay Per Click) όπως το google Adwords ή και την χορηγία blog, καναλιών youtube κλπ. Τέλος, αρκετά σημαντική είναι και η offline αναζήτηση επισκεπτών, χρησιμοποιώντας τη διεύθυνση url του site σε φυλλάδια, αφίσες, μπλουζάκια κλπ.

Στην επισκεψιμότητα το σημαντικό μπορεί να είναι η ποσότητα αλλά μεγάλη σημασία παίζει και η ποιότητα. Όσο πιο στοχευμένο κοινό έχεις τόσο καλύτερα. Αν έχεις μία ιστοσελίδα για καλλυντικά θέλεις το κοινό σου να είναι γυναίκες που χρησιμοποιούν καλλυντικά. Είναι σαν να έχεις ένα μαγαζί. Θέλεις οι πελάτες που θα μπουν να έχουν ενδιαφέρον για αυτό που πουλάς και να έχουν επίσης την αγοραστική δύναμη για να πάρουν κάτι. Αυτό ισχύει και στις ιστοσελίδες. Θεε κοινό σχετικό με αυτό που προσφέρεις. Σίγουρα ακούγεται λογικό αλλά πολλές φορές παραβλέπεται. Η ποιότητα των επισκεπτών επηρεάζει το δεύτερο σημαντικό παράγοντα επιτυχίας που είναι η αποτελεσματικότητα.

## 2) Αποτελεσματικότητα

Αν η ιστοσελίδα σου είναι πολύ αποτελεσματική μπορεί να μη χρειάζεσαι μεγάλο αριθμό επισκεπτών για να πετύχεις τον στόχο σου. Αν για παράδειγμα έχεις προς πώληση κάτι και σκοπός σου είναι να κάνεις 10 πωλήσεις τη μέρα, αυτό που σε νοιάζει είναι πόσοι από αυτοί που έρχονται στη σελίδα, προχωράνε σε αγορά. Αυτό το ποσοστό λέγεται conversion rate. Αν δηλαδή έχεις 100 επισκέπτες και 10 αγορές, το conversion rate είναι 10%. Αυτή είναι η αποτελεσματικότητα του site σου.

Αν έχει αποτελεσματικότητα 0, τότε όσους επισκέπτες και να έχεις, το αποτέλεσμα θα είναι πάντα 0. Αν η αποτελεσματικότητά σου είναι 1%, μπορεί να έχει μεγαλύτερο νόημα να προσπαθήσεις να αυξήσεις την αποτελεσματικότητα πριν επιχειρήσεις να αυξήσεις την επισκεψιμότητα. Σε πολλές περιπτώσεις, αποτελεσματικότητα 1% θεωρείται πολύ ικανοποιητική. Εξαρτάται ποιος είναι ο σκοπός του site. Αν ένας από τους σκοπούς της ιστοσελίδας είναι να επιφέρει κάποιο κέρδος, τότε η αποτελεσματικότητα είναι το ποσοστό κεφαλαιοποίησης των επισκεπτών.

Ανάλογα με τον τρόπο που χρησιμοποιείς για να έχει το site σου έσοδα, μπορείς να κάνεις και πράγματα που αυξάνουν την αποτελεσματικότητα. Ας πάρουμε το παράδειγμα των διαφημίσεων. Ας πούμε ότι έχεις ένα site με διαφημίσεις Google. Σκοπός σου είναι να αυξήσεις τις επισκέψεις του site αλλά και να αυξήσεις το ποσοστό των επισκεπτών που πατάνε στις διαφημίσεις. Αυτή είναι η αποτελεσματικότητα του site. Καλύτερα είναι να έχεις 100 επισκέπτες και να πατάνε όλοι στις διαφημίσεις παρά να έχεις 1000 και να πατάνε μόνο 10.

Ανάλογα με τον τρόπο που χρησιμοποιείς για να έχεις έσοδα από το site σου, υπάρχουν και τρόποι για να αυξήσεις την αποτελεσματικότητα. Διάβασε το άρθρο με τους τρόπους που μπορείς να βγάλεις χρήματα στο Ίντερνετ. Για έσοδα από διαφημίσεις Google, υπάρχουν τρόποι για να αυξήσεις τα click. Για Affiliate marketing είναι σημαντικό να συμπεριλαμβάνεις αυτό που προωθείς μέσα στο περιεχόμενο. Αν για παράδειγμα προτείνεις σε κάποιον να αγοράσει ένα φίλτρο νερού είναι καλό να γράψεις και ένα άρθρο με τα πλεονεκτήματα του καθαρού φιλτραρισμένου νερού. Αν ο σκοπός του site είναι να πουλήσεις ένα βιβλίο σου, τότε μεγάλο ρόλο παίζει το κείμενο της παρουσίασης και της πώλησης του βιβλίου καθώς και οι προσφορές, τα Bonus και οι ειδικές τιμές που κάνεις. Όλα αυτά παίζουν ρόλο στην αποτελεσματικότητα.

Η πιο σημαντική συμβουλή αν θες να αυξήσεις την αποτελεσματικότητα, ανεξάρτητα από το είδος του site και τον τρόπο παραγωγής εισοδήματος, είναι το να μετράς την αποτελεσματικότητα. Όπως μετράς και καταγράφεις την επισκεψιμότητα, συγκρίνοντας τα αποτελέσματα από μέρα σε μέρα, έτσι πρέπει να μετράς την επισκεψιμότητα. Να ξέρεις ποιο είναι το ποσοστό αποτελεσματικότητάς σου. Κάθε πόσες επισκέψεις κατά μέσο όρο έχεις ένα click σε διαφημίσεις. Κάθε πόσες επισκέψεις πουλάς ένα προϊόν; Σκοπός σου είναι να προσπαθείς να καταλάβεις τι λειτουργεί και τι δεν λειτουργεί και συνεχώς να βελτιώνεσαι ώστε να αυξάνεις την αποτελεσματικότητα του site.

Αυτά λοιπόν είναι τα δύο πράγματα που πρέπει συνεχώς να έχεις στο μυαλό σου. Επισκεψιμότητα και Αποτελεσματικότητα. Να εστιάζεις και στα δύο και να δείχνεις την ανάλογη προσοχή ώστε να μπορείς όχι μόνο να αυξάνεις τους επισκέπτες αλλά και να αυξάνεις την αποτελεσματικότητα της ιστοσελίδας σου.

Σου προτείνω να μάθεις επίσης όσα περισσότερα μπορείς σχετικά με το Internet Marketing. Θα βρεις πληροφορίες [εδώ](#).

Καλή επιτυχία και καλή δύναμη

[Ευτύχης Μπλέτσας](#)

ΠΗΓΗ: [aplologia.gr](http://aplologia.gr)

