

## Sem esse, sua site caldear. Desapontar.

Este mundo mudou. Hoje, de praticamente as companhias e serviços são originalmente encontrados através da net. Amanhã será mais perto de 95%. Será que eles seroada encontrados? E quando este seu é encontrado, é melhor ser porreiro. Como a mãe disse, você apenas tem uma chance de fazer uma primeira impressão - e é a única de que fica. O que ela não disse foi de que, quando estamos falando de sitios, não só deve produzir uma excelente impressão, ele deve ser eficaz. Seu site tem duas opções. Pode escolher sentar-se quietamente na esquina como um covarde, ou pode se envolver com os visitantes, criar contato e fazer negócios. Não foi muito único de 1 encontro do mundo real quando você pensa sobre isso. Se você tem um serviço para propor, você deseja sair e contar as pessoas sobre ou se sentar em casa e ser ignorado. E adivinhe qual site faz muito mais negócios - o wimp inativo ou a web pró-ativa? Mas há 1 problema. Para interagir on-line, você precisa ter algum meio do estabelecer contato com seu visitante. Ainda mais importante, descobrir quem são, o que eles precisam e quando eles precisam disso. Vamos deixar 1 equívoco demasiado comum fora do sinal. Por demasiado bom de que seja, não espere de que seu site comercial venda sua organização, seu produto ou seu serviço imediatamente; não vai. Usar a Web foi chamado por navegação por um motivo. Os visitantes estão navegando, não fazendo compras. Porém seja na Net ou no shopping local, as pessoas vêem coisas que chamam a atenção ao navegar também conhecido saiba como janela do compras. Eles "entram" e "olham ao redor". Eles podem não precisar que você tem no instante. Eles podem possibilitar nem mesmo poder recompensar isso doravante. Mas eles estão interessados ou não teriam "entrado" e navegado. A reforma crítica de seu site é garantir que, quando eles podem possibilitar pagar ou quando eles precisam disso; Eles sabem exatamente onde encontrar este seu site - fácil e velozmente. Como conseguimos isso? Há muito tempo, marcaram marcadores para facilitar os visitantes que precisavam se lembrar de sites interessantes. Ainda que agora modernizados como sitios de marcadores on-line, e as mais alguns sinos e assobios, as coisas são muito iguais. Não mudou muito. Porém vamos parar um momento e nos fazer uma pergunta. Por todos estes sites \* você \* marcador, quantos você \* você \* lembre-se de voltar? Não muito, isento dúvida. E quando foi a última vez que você passou alguns momentos limpando a bagunça de que inevitavelmente ocorreu na armário em particular sob a escada do seu pc? Muito tempo, é este meu palpite. Não se preocupe, o visitante é sana. Isso permite com de que você seja o exatamente que este resto da raça humana. Então, além de alguns marcadores que você \* usa \* regularmente, o resto ficou 1 pouco "desordenado". O que significa que você não está sujeito a qualquer coisa com eles, exceto um dia jogá-los e começar de novo. Você não consegue lembrar o que a maioria deles era por qualquer forma, pode? Se você está confiando em outras vizinhos para marcar seu site um milagre menor em si e depois voltar e visitá-lo mais tarde, então Alice pode decididamente ter encontrado mais um companheiro no País de Maravilhas. Boa sorte para você e dar nossos cumprimentos à Rainha Vermelha. Usamos este termo pró-ativo. Para nós, sites de que simplesmente se sentam lá e aguardam pedidos por visitantes ou sinais de interesse são reativáveisaka: wimps. Eles não fazem nada até serem atraídos pelo visitante. Os sites pro-ativos puxam o visitante - da maneira mais legal permitido, é significativo! É vital que seu site encontre uma maneira de atrair seus visitantes novamente pelo futuro. A maneira ainda mais simples de fazer isso é obtendo seu endereço de e-mail. Então o visitante pode Contate-os. Como o visitante entra em contato mais tarde, para um bom efeito e sem ser um incômodo, é uma ciência essencial por si só. Contudo se o visitante não pode vir a fazê-lo visto que não possui seu endereço, toda ciência e sutileza no mundo é inútil. Primeiro, o visitante deve abrir o canal de contato. Como? O visitante deve sempre dar para receber. Com a melhor qualidade que você dá, mais o visitante recebe. É uma lei da essencia estabelecida bastante antes da Internet ou provavelmente até mesmo os dinossauros. Fornecer uma \* qualidade \* 'algo' para os visitantes em troca da propriedade de contactá-los. Em seguida, trate essa troca usando o alento e respeito que merece e, mais cedo ou mais tarde, esse visitante se tornará seu cliente. Pode demorar dias, talvez meses, porém, mais cedo ou ainda mais tarde, quando tiverem uma necessidade real do que você fornecer, eles virão para você e solicitarão - garantido. Você não terá que vendê-lo. Eles vão querer comprá-lo. Complete a transação com cortesia e eficiência e eles voltarão novamente quando precisarem de algo que você fornecer. Não apenas isso, eles vão contar aos outros sobre o visitante e seu site. Quando foi a última vez que você comprou um serviço ou se juntou a um clube e não podia esperar para confidenciar aos seus amigos ou mostrar às pessoas este que foi uma ótima compra de que você acabou de criar