



Comerțul online a devenit de ani buni o normalitate peste tot pe mapamond. În aceste condiții, metodele clasice de a ajunge la un client s-au schimbat radical. Acum orice afacere care vrea să ajungă la cât mai mulți clienți apelează la [marketing online](#). Avantajele sunt numeroase și deloc neglijabile. În primul rând, firma se poate adresa nu doar clienților locali, ci poate să țintească un public global, de la orașe ale aceleiași țări până la regiuni întregi din orice colț al lumii. Dacă mai adăugăm faptul că rezultatelor obținute pot fi măsurate precis, cheltuielile pot fi mult reduse, se poate interacționa cu clienții în timp real și brandul se poate dezvolta mult mai rapid, avem deja câteva argumente solide pentru care acest tip de marketing nu trebuie neglijat de nicio firmă, indiferent cât e ea de mică.

E adevărat că acest tip de marketing presupune anumite competențe speciale pe care nu toți de dețin. Cu toate acestea, situația nu este atât de tragică. Pe piață au apărut mai multe agenții de marketing online care se ocupă de tot ce aveți nevoie pentru a ajunge la clienții doriți.

Cel mai important lucru de care aveți nevoie e un site. Acesta puteți să-l aveți într-un timp scurt și conform propriilor nevoi apelând la o

[agenție web design](#)

. Aici găsiți specialiști care stăpânesc foarte bine acest domeniu și vă pot ajuta nu doar cu realizarea unui site. Ei vă pot oferi consiliere în găsirea celei mai potrivite forme de a ajunge la avatarul de client pe care-l aveți.

## Cum ajungi la clienți prin advertoriale

Scris de Sighet Online

Joi, 27 Septembrie 2018 20:47 - Ultima actualizare Joi, 27 Septembrie 2018 21:01

---

Un site pentru a fi găsit și citit de către potențialii clienți trebuie să aibă conținut de calitate și să fie optimizat pentru motoarele de căutare (gen Google). O agenție de publicitate vă poate realiza atât optimizarea cât și conținutul cu informații al site-ului. Mai mult decât atât, vi se pot scrie articole care să fie publicate pe alte site-uri decât cel pe care îl dețineți . Astfel de articole sunt cunoscute sub denumirea de

[advertoriale](#)

și au rolul de a vă ajuta să ajungeți mai ușor la clienți prin publicarea ca articole – reclamă în locurile unde sunt potențialii cumpărători ai produselor sau serviciilor pe care le oferiți.

Se știe că majoritatea publicului ignoră reclamele. Așa au apărut advertorialele, ca o formă de capta atenția fără a deranja pre mult. Un advertorial are șansa de a fi citit de către mai multe persoane decât o simplă reclamă deoarece acesta aduce informație valoroasă pentru cel care îl citește. Diferența dintre un articol informativ și un advertorial este că acesta are unul sau mai multe link-uri către site-ul care a cumpărat spațiul de publicare în respectivul site. Astfel, un advertorial are rolul de a aduce cititorii de pe site-ul unde a fost publicat advertorialul pe site-ul dumneavoastră.

În aceste vremuri în continuă schimbare și evoluție tehnologică rezistă doar cei care se adaptează prezentului. De aceea, firmele care nu vor ține pasul cu formele actuale de promovare prin marketing online, vor dispărea în curând, asemenea firmei Kodak care a refuzat să se adapteze, iar azi e doar istoric.