

10 PASI catre SUCCESUL ONLINE



Ghidul unui website productiv

Sorin Cucos

Capitolul 1

Ce este un website și care sunt beneficiile acestuia

Internetul - apariție și potențial
Avantajele unui website
Startup: afacere pe online vs. afacere convențională

Internetul - apariție și potențial

Auzim des expresia *Dacă nu ești pe internet, nu există!*

Cine însă ar fi folosit această expresie în anii '90 când internetul (apropiat de cum îl știm noi acum) și-a făcut apariția oficială?

Interesant de știut este că originile internetului pot fi găsite încă din anii '50 odată cu apariția calculatoarelor electronice. Inițial având aplicabilitate în domeniul militar, internetul a purtat denumirea ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network) fiind prima rețea care a folosit ceea ce acum cunoaștem a fi Protocolul Internet. ARPANET a condus apoi la dezvoltarea rețelelor separate și a rețelelor de rețele.

Prin anii '80, odată cu extinderea accesului la ARPANET a apărut organizația Computer Science Network, fondată de National Science Foundation, iar în '82 standardul TCP/IP a fost implementat în ARPANET. Atunci universitățile de prestigiu au fost dotate cu supercalculatoare, făcându-și astfel apariția *nevoia de conectare și schimb de resurse și informații*, nevoie care a rămas de bază până în zilele noastre. ARPANET a fost dezafectat în 1990, urmat apoi de închiderea National Science Foundation, fapt care a dus la favorizarea accesului comercial la internet, acces care până atunci fusese restricționat.

Începând cu anii 1990, internetul a explodat pur și simplu ca dezvoltare și potențial. Comercializarea internetului nu numai că a condus la dezvoltarea și implementarea serviciilor de rețele private competitive, dar a dus și la dezvoltarea efectivă a tehnologiei.

Tehnologia este adânc ancorată în viața noastră. Cuvântul cheie în viața noastră este *inteligentă*. Avem telefoane inteligente, mașini inteligente, televizoare, ceasuri, până și aparatură casnică care este inteligentă.

Inteligenta internetului este însă una aparte. Internetul și dovedit în timp *abilitatea* excepțională *de a creea comunități*, de a fi un *mediu extraordinar de educare* și, nu în ultimul rând, de a defini *o platformă viabilă de expunere* a valorilor comerciale sau personale.

Primele website-uri au apărut în anii '90. Istoria consemnează primul website ca fiind dezvoltat de CERN în 1992. Începând cu jumătatea anului 1994 erau deja înregistrate 2738 de website-uri, iar până la sfârșitul anului numărul lor depășea 10000.

Primul motor de căutare și-a făcut apariția în 1990 și se numea Archie Search Engine fiind capabil să caute numai în titlurile paginilor. În 1994 a apărut însă și primul motor de căutare capabil să caute conținut în toată pagina: WebCrawler.

În 1994 apare Yahoo!, urmat în 1995 de AltaVista, iar în 1998 este fondată compania Google care dezvoltă abordări noi în ceea ce privește relevanța conținutului și importanța acesteia.

Mă opresc aici cu lecția de istorie. Deși istoria internetului este extrem de fascinantă, nu acesta este obiectivul cărții. Mai mult ca sigur ai observat existența unor termeni subliniați în scurta istorie de mai sus.

Aceștia sunt foarte importanți pentru înțelegerea adevăratelor beneficii și abilități care stau la baza potențialului website-urilor:

Dacă nu ești pe internet, nu exiști!
nevoia de conectare
schimb de resurse și informații
inteligentă
abilitatea de a crea comunități
mediu extraordinar de educare
platformă viabilă de expunere

Avantajele unui website

Dacă nu ești pe internet, nu exiști!

Poate ce-a mai reală afirmație a zilelor noastre, pornește de la definiția unui website. Ce este un website?

Un website este un mediu prin care proprietarul comunică cu publicul țintă prin intermediul conținutului din pagini.

Acest aspect este extrem de important. Comunicarea eficientă stă la baza oricărui website. Culmea, este cel mai neglijat lucru. În dorința acerbă de a vinde cât mai mult și cât mai repede, majoritatea proprietarilor de website-uri neglijează însăși cel mai mare generator de vânzări: informația și valoarea acesteia față de cititor.

Clienții etichetează seriozitatea unei firme din punct de vedere al prezenței acesteia în mediul online.

Eliminând subiectivitatea design-ului din ecuație, tot la informație ajungem.

Voi reveni frecvent asupra acestui aspect deoarece este unul din cei mai importanți parametri care fac diferența între a avea un website și a avea un website care produce rezultate.

Nevoia de conectare

Apariția internetului a fost soluția acestei nevoi. Dacă la început internetul a avut aplicabilitate doar în mediul militar, acum nu se mai poate pune problema așa.

Nevoia de conectare vine din însăși nevoia de socializare a oamenilor. Este un adevăr incontestabil: oamenii simt nevoia de a socializa.

Această stare de fapt poate fi utilizată extrem de eficient în obținerea rezultatelor pe care le dorești pentru website-ul tău.

Aud des argumentul: Eu nu am cont pe facebook și nici nu-mi doresc! sau Nu văd utilitatea contului pe rețele sociale. Este o completă pierdere de timp!

Este 50% adevărat. Timpul petrecut pe rețelele sociale este complet pierdut doar dacă nu este utilizat în vederea obținerii rezultatelor dorite.

Schimb de resurse și informații

Este singurul combustibil care alimentează internetul.
Informația și accesul la această informație stă la baza întregii infrastructuri online.

Îmi amintesc de începutul anilor '90, când singurele surse de informații erau presa scrisă, televiziunea, radioul și cărțile.
Probabil cărțile erau cea mai sigură sursă dintre toate cele enumerate mai sus. Este o certitudine valabilă și acum. Dar cărțile sunt afectate de trecerea timpului deoarece conținutul acestora nu poate fi editat frecvent pentru a ține pasul cu o societate aflată în plin progres tehnologic, cultural și social.
Cu toate acestea, cărțile rămân cea mai credibilă sursă de informație.

În paralel, internetul este o altă sursă vastă și viabilă de informație. După cum vezi, nu am spus *credibilă*. Credibilitatea unui website este dată de calitatea și cantitatea conținutului, cu accent pe calitate, dar și forma de prezentare a informației. Și iată cum, din nou, ajungem la informația din pagini, la comunicarea eficientă.

Inteligență

Website-ul trebuie văzut și tratat ca pe o afacere. Reprezintă practic expunerea online a afacerii tale, a brandului tău personal. Până și website-urile personale vorbesc și creează expunere pentru un brand: brandul tău personal.
În momentul în care realizezi asta ești pe drumul cel bun. Scopul oricărui website este să livreze rezultate conforme așteptărilor tale pe partea de business.
Când îi vei permite minții tale să perceapă și să înțeleagă acest adevăr, vei realiza adevăratul potențial al website-ului tău. În acel moment vei realiza că website-ul reprezintă una din cele mai puternice și eficiente metode de comunicare cu clientul tău.
Dacă folosești website-ul ca pe o unealtă inteligentă de construire a brandului și afacerii tale, rezultatele nu vor întârzia să apară.

Abilitatea de a crea comunități

Un alt mare avantaj este reprezentat de această abilitate de a crea comunități de persoane în jurul website-ului tău. În timp și inevitabil, website-ul tău va crea o comunitate de clienți, dar și de vizitatori (prospecți). Există o serie de funcționalități disponibile pentru site-ul tău astfel încât acesta să utilizeze la maxim potențialul comunității create în jurul său. Dacă însă nu sunt implementate și utilizate corect, degeaba există.

Precum un website nu este suficient să existe pentru ași atinge scopul, la fel se aplică și în ceea ce privește funcționalitățile acestuia. Toate funcțiile din paginile website-ului (adică funcționalitățile acestuia) trebuie să definească un obiectiv precis, o direcție clară în scopul obținerii rezultatelor dorite.

Orice vizitator este avid de informație: fie că dorește să confirme ce știa deja sau a citit în altă parte, fie că este primul contact cu respectiva informație. Având asta în vedere, ce ai prefera? Un vizitator care citește informația și pleacă să cumpere de la alții, sau unul care citește informația și cumpără de la tine?



În curând...

<http://www.succesonline10pasi.ro>

Stocul este limitat!

Cumpără acum cartea în avans pentru a te asigura că primești versiunea tipărită!

