

Jak rozwinąć małą firmę online?



Designed by

BOWWE

Co znajdziesz w przewodniku...

Jak rozwijać małą firmę w Internecie – to częste pytanie wśród właścicieli małych firm, na które nie zawsze łatwo jest im znaleźć odpowiedź. Wielu daje się złapać na różne sposoby, aby rozwinąć małą markę internetową, które często są nieskuteczne.

W tym materiale znajdziesz najbardziej sprawdzone i skuteczne strategie rozwoju małej firmy internetowej. Czego dowiesz się o każdej strategii?

- 1.) Podstawowe (ale kluczowe) statystyki.
- 2.) Najważniejsza korzyść dla Twojej firmy.
- 3.) Jasny przewodnik, jak wdrożyć każdą ze strategii w życie.

Materiał ten powstał w wyniku wieloletniej współpracy z małymi firmami i prowadzenia działań promocyjnych w różnych kanałach marketingowych. Jeśli w tym materiale brakuje jakichkolwiek informacji lub chcesz dowiedzieć się więcej, zajrzyj na <https://bowwe.com/pl/blog> lub skontaktuj się z nami (<https://bowwe.com/pl/kontakt>)!



1. Stwórz stronę!

Czy wiesz, że 92% właścicieli małych firm uważa, że posiadanie strony internetowej jest najskuteczniejszą strategią marketingu cyfrowego?* To dużo, prawda? Dodanie, że 64% małych firm ma stronę internetową, czyni ją jeszcze bardziej imponującą!* To wyraźny sygnał, że posiadanie strony internetowej jest obecnie kluczowe dla wszystkich małych firm.

Jakie korzyści daje Ci strona internetowa?

- **Ruch** - w Google dokonuje się średnio 40 000 wyszukiwań na sekundę, co odpowiada 1,2 biliona wyszukiwań na całym świecie rocznie. Niektóre z tych wyszukiwań są związane z małym biznesem, co jest świetną okazją, aby pokazać się w SERF (wynikach wyszukiwania).
- **Sprzedaż** - sprzedaż przez własną stronę internetową nie tylko sprawi, że **zarobisz pieniądze**, ale także **nawiądziesz bliższe relacje z klientami**, co ułatwi przekształcenie ich w lojalnych klientów.
- **Dane** - posiadając stronę internetową **uzyskujesz dostęp do danych o Twoich potencjalnych i obecnych klientach**. Dowiesz się o ich płci, wieku, lokalizacji, zainteresowaniach i nie tylko!

*Źródło: <https://devrix.com/tutorial/small-business-marketing-statistics-trends/>

Jak dopracować stronę małego biznesu?

1) Pokaż co Cię wyróżnia

Przyciągaj klientów, pokazując, co wyróżnia Cię na tle konkurencji. **To, że jesteś małą firmą, może okazać się Twoją największą zaletą!** Pokaż swoim klientom, że masz dla nich czas ("Spotkajmy się - kiedy tylko chcesz"), że zawsze mogą się z Tobą skontaktować ("Nasze wsparcie jest otwarte 24/7") i do każdego z nich podchodzisz indywidualnie ("Nasze produkty są 100% dostosowane do każdego klienta indywidualnie").

2) Pokaż swoją wartość

Zamieszczaj na stronie referencje od swoich klientów, które pokażą, że wielu właśnie zaufało Twojej firmie i skorzystało z Twojej oferty. Jeśli jesteś nowo założoną firmą i nie masz jeszcze sprawdzonego zbioru prawdziwych opinii, nie martw się. Możesz pokazać dyplomy z uniwersytetu lub kursu albo zaprezentować swoje próbne projekty.

3) Zyskaj przewagę Twoją ceną

Cennik to jedno z miejsc, które odgrywa ważną rolę w procesie zakupowym. Spraw, aby było to zachęcające i opłacalne dla potencjalnego klienta. Na przykład możesz tworzyć plany dla różnych odbiorców lub oferować zniżkę na pierwszy zakup.

Nie wiesz jak stworzyć stronę internetową?

Zobacz nasz tutorial: <https://bowwe.com/pl/blog/jak-stworzyc-strona-malej-firmy>

2. Stwórz bloga!

Blog daje ogromne możliwości rozwoju i pozyskiwania klientów. Małe firmy z blogami uzyskują o 126% większy wzrost liczby leadów niż te, które go nie mają.* Stwórz więc bloga, na którym będziesz dzielić się cenną wiedzą i radami na temat swojej branży.

Jakie korzyści daje Ci blog?

- **Miejsce w wynikach wyszukiwania (SERP)** - posiadanie bloga oznacza **więcej możliwości, aby Twoje treści znalazły się wysoko w wynikach wyszukiwania**. Oznacza to większy ruch, który może zamienić się w Twoich klientów.
- **Rozpoznawalność** - tworząc wartościowe treści i dzieląc się wiedzą z odbiorcami, **budujesz wokół swojej marki wizerunek eksperta w danej branży**.
- **Kontakty** - through a blog, you can not only make contacts with potential customers, but also get their contact data by, for example, offering a PDF for download in exchange for an e-mail address.

*Source: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

Co powinien zawierać blog małej firmy?

1) Informacje o produkcie i ofercie

Jeśli sprzedajesz jakieś produkty lub usługi, stwórz materiały z nimi związane. Mogą to być tutoriale pokazujące, jak korzystać z danego produktu („Jak stworzyć stronę internetową za pomocą BOWWE”) lub porady przed skorzystaniem z danej usługi („Jakie dokumenty będą Ci potrzebne na spotkaniu z księgowym”).

2) Porady związane z zakładaniem i prowadzeniem biznesu

Blog jest idealny do dzielenia się swoją wiedzą i doświadczeniami z innymi („Jak zacząłem mój biznes dropshipping w 3 miesiące”). Ponieważ założenie i prowadzenie każdej małej firmy wiąże się z dużą odpowiedzialnością i wieloma niewiadomymi, ludzie chętnie szukają wszelkich materiałów, które odpowiedzą na ich pytania i wskażą sprawdzone rozwiązania.

3) Materiały związane z branżą

Zaprezentuj się jako ekspert w swojej branży i poruszaj istotne tematy. Wyjaśnij ważne pojęcia („Podstawy SEO – słownik dla początkujących”) lub informacje o ważnych wydarzeniach („Od 2023 r. zmiany w przepisach – na co powinien uważać mały biznes”).

Chcesz dowiedzieć się więcej o tworzeniu angażujących treści?

Zajrzyj na: <https://bowwe.com/pl/blog>

3. Promuj się w social mediach

Działania w mediach społecznościowych pozwolą Ci zwiększyć rozpoznawalność Twojej marki, nawiązać nowe kontakty czy przyciągnąć ruch do Twojej witryny. Dla 78% właścicieli małych firm media społecznościowe są źródłem pozyskiwania nowych klientów i utrzymywania kontaktu z już istniejącymi.

Jakie korzyści dadzą Ci media społecznościowe?

- **Feedback** - komunikacja w mediach społecznościowych przebiega znacznie szybciej niż na przykład za pośrednictwem poczty, a także jest znacznie bardziej emocjonalna i aktualna. Dlatego media społecznościowe to świetna okazja, aby uzyskać realną i dogłębną informację zwrotną na temat Twojej oferty lub ogólnie Twojej marki.
- **Społeczność** - media społecznościowe to jedno z najlepszych miejsc do budowania zaufanej i zaangażowanej społeczności. Możesz ją tworzyć dodając swoje treści lub tworząc grupy tematyczne.
- **Publikowanie istniejących treści** - jedną z głównych rzeczy, do których wykorzystywane są media społecznościowe, jest ponowne wykorzystanie treści. W ten sposób kierujesz użytkowników do swojej witryny lub bloga poprzez zmodyfikowaną, ale wcześniej utworzoną treść.

*Source: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

Jak prowadzić promocję w social mediach?

1) Stwórz profile na platformach, gdzie są Twoi odbiorcy

Najważniejszą rzeczą jest bycie aktywnym na platformach swoich odbiorców. Dla grafików będzie to na przykład Behance, a dla firmy rekrutacyjnej - LinkedIn. Wybierając platformę, na której chcesz działać, najpierw zastanów się, czy publikowane na niej treści pasują do Twojej branży i czy znajdziesz tam wielu potencjalnych klientów.

2) Dziel się wartościowymi treściami

Media społecznościowe to jeden z wiodących kanałów dystrybucji treści. Wykorzystaj je dzieląc się ciekawymi i ważnymi informacjami z życia firmy lub materiałami opublikowanymi wcześniej np. na blogu.

3) Nawiązuj kontakty

Media społecznościowe to ogromna sieć kontaktów, których możesz użyć do rozwoju swojej firmy. Kontaktuj się z osobami, które zareagowały na publikowane przez Ciebie treści. Dołącz do grup tematycznych związanych z Twoją branżą. Rozpocznij dyskusje z innymi ekspertami. **Wykorzystaj każdą okazję nie tylko do zdobycia nowych klientów, ale także do nawiązania ciekawych zawodowych współpracy.**

Odwiedź <https://bowwe.com/pl/blog> i naucz się więcej tricków na temat promocji w social mediach.

4. Stosuj e-mail marketing

Prowadzenie promocji za pośrednictwem poczty e-mail jest powszechnie stosowaną i skuteczną techniką pozyskiwania nowych klientów, jak również przekonywania już istniejących, m.in. do ponownego zakupu. E-maile mogą być do 40 razy skuteczniejsze w docieraniu do nowych klientów niż niektóre media społecznościowe.*

Jakie korzyści daje e-mail marketing?

- **Personalizacja** - często stosowaną strategią jest wysyłanie osobistych wiadomości e-mail, które są dokładnie dostosowane do potrzeb odbiorcy. **Zwiększa to szansę na uzyskanie pożądanej konwersji.**
- **Bazy kontaktów** - prowadzenie newslettera pozwoli Ci zbudować bazę kontaktów, z której możesz skorzystać w każdej chwili.
- **Utrzymuj kontakt** - prowadzenie e-mail marketingu pomoże Ci zadbać o tych, którzy już skorzystali z Twojej oferty. Możesz wysyłać im wartościowe treści czy informować o nadchodzących promocjach.

*Źródło: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

Co powinien zawierać newsletter małej firmy?

1) Informacje o ważnych wydarzeniach

Newsletter to doskonałe miejsce do informowania o zbliżających się wydarzeniach („24 godziny do największej promocji roku...”) lub trwających promocjach („-40% na wszystko – nie przegap tej okazji!”) **przywracających nieaktywnych klientów.**

2) Personalizację

Małe firmy kojarzą się z indywidualnym i bliższym podejściem do klienta. Pokaż to więc za pomocą spersonalizowanego newslettera. **E-mail zaczynający się od „Cześć, David...” znacznie bardziej przyciąga uwagę odbiorcy i pozwala nawiązać z nim bliższą relację.**

3) Wsparcie

E-maile służą nie tylko do utrzymywania kontaktu z klientami, ale także do ich obsługi. Warto przygotować kilka e-maili, które będą zawierać tutoriale o produkcie lub podstawowe informacje na jego temat. W przypadku usług e-maile mogą zawierać np. potwierdzenie spotkania, czy listę niezbędnej dokumentacji.

5. Wypróbuj płatne reklamy

Wykorzystanie reklamy internetowej pozwala precyzyjnie określić jej odbiorców i dotrzeć tylko do tych osób, które są rzeczywiście zainteresowane Twoją ofertą. Daje to znacznie większą szansę na przekształcenie ich w klientów i zysk. Jak dużo? Przychód może wynosić średnio \$3 na każde \$1,6 wydane na AdWords.*

Jakie są korzyści z płatnych reklam?

- **Sprecyzowani odbiorcy** - reklama internetowa charakteryzuje się tym, że można precyzyjnie określić do kogo mają dotrzeć, co zwiększa ich skuteczność.
- **Widoczność** - reklamy z płatnych kampanii mogą pojawiać się praktycznie w każdym miejscu w sieci. W mediach społecznościowych, a nawet na tematycznie pasujących do nich stronach. Dzięki temu Twoja reklama może osiągnąć ogromne zasięgi, które przyciągnie klientów np. na Twoją stronę.
- **Remarketing** - remarketing (czyli kierowanie reklam do osób, które już wcześniej zainteresowały się Twoją ofertą) możesz zamienić wielu potencjalnych klientów w osoby faktycznie korzystające z Twojej oferty.

*Źródło: <https://www.powertraffick.com/ppc-trends-and-statistics>

Jak używać reklam internetowych?

1) Dokładnie sprecyzuj odbiorców

Jednym z największych błędów kampanii internetowych jest zły dobór odbiorców. **Dlatego przeprowadź dokładne badania wśród swoich odbiorców i zarysuj ich profile, aby odnieść sukces w Twojej kampanii.** Nie bez znaczenia jest tu również miejsca, w których są zamieszczane reklamy, co wiąże się również z charakterem Twoich odbiorców.

2) Właściwie zoptymalizuj kampanie

Kolejnym ważnym aspektem kampanii jest dobór odpowiednich słów kluczowych (np. za pomocą Planera słów kluczowych Google). **Twoja reklama będzie się pojawiać w wynikach wyszukiwania, więc słowa kluczowe muszą być związana nie tylko z Twoją branżą, ale również z samym produktem lub usługą.** Mogą one wahać się od ogólnej frazy „fryzjer Paryż” do konkretnego „najlepsze narzędzia SEO 2022”.

3) Wykorzystaj remarketing

Remarketing polega na kierowaniu reklam do osób, które są (lub były) już zainteresowane Twoją ofertą. To wyjątkowa aktywność, ponieważ masz już określoną grupę odbiorców, ale nie oznacza to, że łatwo ją przyciągniesz. **Jednak Twoje reklamy o Tobie przypominać i zachęcać do zakupów w Twojej witrynie.**

6. Zadbaj o SEO

Działania SEO zajmuje drugie miejsce (75%) wśród najczęściej wybieranych strategii marketingowych.* Dla małych firm to świetne (zazwyczaj) darmowe rozwiązanie, którego efekty mogą się utrzymywać przez długi czas. Pamiętaj, że SEO to różne czynności (słowa kluczowe, optymalizacja treści itp.), które możesz w większości wykonać samodzielnie.

Jakie korzyści daje Ci SEO?

- **Ruch** - wysoka pozycja w wynikach wyszukiwania zwiększy świadomość Twojej marki wśród potencjalnych klientów i przyciągnie ruch do Twojej witryny lub bloga.
- **Większy czas spędzony na stronie** - optymalizując swoje treści pod kątem SEO, zwiększasz szansę, że użytkownik będzie miał lepsze wrażenia z korzystania z Twojej witryny, co zwiększy czas, jaki na niej spędzi i możliwość zainteresowania się Twoją ofertą.
- **Zwiększenie ruchu organicznego** - im wyższy masz wynik bezpłatnych wyników wyszukiwania, tym łatwiej potencjalni klienci będą mogli Cię znaleźć. Dodatkowo jest to całkowicie darmowa forma promocji.

*Źródło: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/455263/marketing-mix-2019/Marketing_Mix_2019_Report-Final.pdf

Jak uzyskać najlepsze wyniki z działań SEO?

1) Stosuj istotne słowa kluczowe

Uwzględniając słowa kluczowe na stronie internetowej (i w jej treściach), Twoja firma będzie znacznie łatwiejsza do znalezienia w wynikach wyszukiwania. Załóżmy, że masz księgarnię. Możesz wtedy zoptymalizować swoje treści pod kątem słów takich jak „księgarnia wrocław”, „księgarnia z wysyłką”, „księgarnia wysyłka zagraniczna”, „księgarnia outlet” i tak dalej. Dzięki optymalizacji pojawisz się na konkretnych frazach kluczowych, co zwiększy zasięg Twojego biznesu.

2) Optymalizuj stronę i treści

Dobre praktyki SEO możesz wdrożyć na swojej stronie internetowej i w jej treści na kilka sposobów. Podstawą jest uzupełnienie metatagów, optymalizacja multimediiów czy przyspieszenie działania strony.

3) Zdobywaj linki zwrotne

Zbieranie linków zwrotnych polega na uzyskiwaniu linków ze źródeł zewnętrznych, które będą prowadzić do Twojej witryny. Załóżmy, że prowadzisz sklep z artykułami fryzjerskimi i znasz popularnego bloga, który tworzy samouczki fryzjerskie. W takiej sytuacji możesz skontaktować się z twórcą bloga i wynegocjować z nim umieszczenie linku do Twojego sklepu w jednym z jego tutoriali. **W ten sposób uzyskujesz nie tylko trochę ruchu z tego bloga, ale także budujesz „siłę” swojej witryny.**

7. Wykorzystaj Google Moja Firma

5% wyświetleń Google Moja Firma przekłada się na działania podejmowane przez klienta. Oznacza to duże źródło nowych klientów i wzrost konwersji dla Twojej firmy.

Jaki korzyści da Ci profil Google Moja Firma?

- **Szybki dostęp do najważniejszych informacji** - wpisując nazwę Twojej firmy w wyszukiwarkę Google, Twój potencjalny klient otrzymuje natychmiastowe dostęp takich informacji jak: lokalizacja, data otwarcia, opinie i wiele innych.
- **Widoczność** - mając profil firmy w Google Moja Firma, pojawiaasz się nie tylko w wynikach wyszukiwania, ale także w Mapach Google. Zwiększa to Twoje szanse na dotarcie do większej liczby odbiorców.
- **Dodawanie dodatkowych informacji** - poprzez Google Moja Firma możesz dodawać posty, w których możesz informować np. o zbliżających się promocjach. Ta funkcja daje Ci szansę na pokazanie wartości Twojej oferty wśród konkurencji.

*Source: <https://www.searchenginejournal.com/5-of-google-my-business-listing-views-result-in-a-customer-action/316723/>

Jak w pełni wykorzystać Google Moja Firma?

1) Uzupełnij profil o wszelkie potrzebne informacje

Google Moja Firma to zbiór najważniejszych informacji o Twojej firmie. Dlatego wypełniając profil swojej firmy, upewnij się, że dodałeś informacje takie jak: godziny otwarcia, lokalizacja, adres strony internetowej, galeria zdjęć i tak dalej.

2) Dodaj dodatkowe informacje

Wyświetlenia odbiorcy zaczynają się na poziomie wyszukiwarki, więc pokazywanie najważniejszych i najciekawszych w takim miejscu jest bardzo ważne. Wykorzystaj możliwość dodawania postów do informowania o ważnych wydarzeniach („Zapraszamy na darmowy kurs gotowania – start 20 maja”) lub promocjach („Promocja -20% trwa – odwiedź nas!”). To łatwy sposób na wyróżnienie się na tle konkurencji na poziomie wyników wyszukiwania.

3) Zbieraj opinie

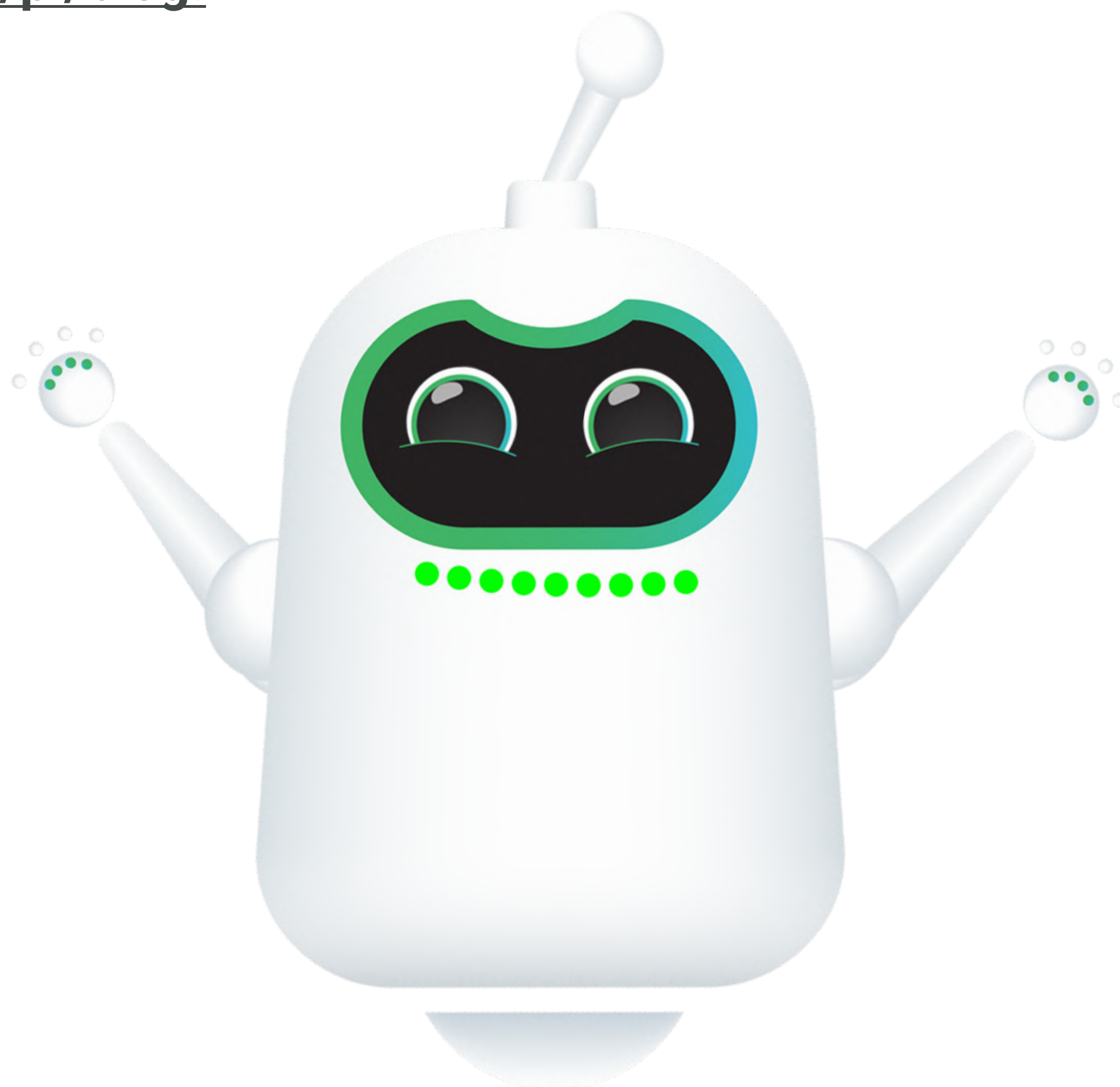
Google Moja Firma to jedno z najczęstszych miejsc, w których potencjalni klienci sprawdzają opinie o danym biznesie. Dlatego zachęcaj swoich klientów do pozostawiania tam szczerych opinii i na bieżąco odpowiadaj na wpisy. Im więcej pozytywnych opinii zdobędziesz, tym wyższa będzie Twoja pozycja w wyszukiwarce.

Podsumowanie

Rozwijanie biznesu w Internecie można osiągnąć na wiele sposobów. **Jeśli dopiero zaczynasz swoją działalność, warto najpierw spróbować najbardziej podstawowych strategii**, takich jak: tworzenie strony internetowej i jej optymalizacja zgodnie z zasadami SEO, promocja w mediach społecznościowych czy założenie profilu firmy w Google Moja Firma.

Pamiętaj, że efekty każdego z działań omówionych w tym artykule zależą od rodzaju danej branży i biznesu. Dlatego najlepiej, jeśli przetestujesz każde z tych rozwiązań i będziesz monitorować ich zyski dla Twojej małej firmy.

Więcej wskazówek dotyczących tworzenia i rozwijania małej firmy znajdziesz na <https://bowwe.com/pl/blog>.



BOWWE

Autor: Karol Andruszków

Współautorzy: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Grafika i ilustracje: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-2-9

**Masz pytania lub chciałbyś się
z nami podzielić swoją wiedzą?**

Prosimy o kontakt z zespołem BOWWE.com

poprzez pocztę

hello@bowwe.com

ISBN 978-83-958707-2-9



Autor:

Karol Andruszków
CEO BOWWE

Źródło:

[Strona małej firmy. Jak ją stworzyć? Co musi zawierać?](#)

Sprawdź również:

[Kreatory stron. Kompletny przewodnik dla początkujących](#)

[5 sekretów udanej strony internetowej. Znasz je wszystkie?](#)

[Jak podnieść sprzedaż na stronie internetowej? 12 niezawodnych trików](#)

[CZYTAJ WIĘCEJ!](#)

Czym jest BOWWE?

Kreator, z którym stworzysz imponującą stronę, konwertujący landing page, przykuwające portfolio... I wiele więcej - nie pisząc ani jednej linijki kodu!

Dzięki intuicyjnemu kreatorowi drag-and-drop, z BOWWE wcielisz w życie wszystkie swoje projekty. Teraz możesz edytować dowolny element Twojej strony z dokładnością co do piksela. Uwolnij swoją kreatywność i stwórz stronę na własnych warunkach. Bez ograniczeń.

BOWWE to wszystko, co niezbędne dla web designera, agencji marketingowej lub firmy, by stworzyć imponującą stronę i zdobywać coraz więcej klientów z sieci. Rozwijaj swój biznes dzięki zaawansowanemu SEO, potężnym aplikacjom biznesowym i olbrzymim wsparciu danych dostępnych w BOWWE!

Projektuj, wdrażaj, optymalizuj i osiągnij swoje cele z nielimitowanym kreatorem BOWWE!

Strona:

<https://bowwe.com/pl/>

Blog:

<https://bowwe.com/pl/blog>

Facebook:

<https://www.facebook.com/BowweBuilder/>

Instagram:

https://www.instagram.com/bowwe_websitebuilder/

Pierwszym krokiem do rozwoju w sieci jest Twoja strona.

Rozwijaj się, zyskaj klientów i prawdziwą niezależność w sieci! Twórz z BOWWE już teraz!

[ZAŁÓŻ KONTO](#)

BOWWE