

Hva er en søkemotor topp plassering verdt?

Alle søker etter informasjon på nettet fordi det er enkelt og gir de mest komplette svar - papir kataloger er per definisjon utdaterte samme dag som de trykkes.

De fleste av oss gidder aldri klikke forbi de første 10 resultatene i søkemotorene. Man antar at de viktigste bedrifter, eller den viktigste informasjonen befinner seg på toppen av søkemotor haugen. Med omtrent hele Norges befolkning på nett hver eneste dag, kan vi da undervurdere verdien av en topp plassering i søkemotorene? Hva er det egentlig verdt for en bedrift å ha en topp-plassering på Google, Sesam, Kvasir og Yahoo? Hvem vil ikke lese din informasjon hvis det er den som presenteres helt øverst (viktigst?) i søkeresultatsidene?

Vi kan greit estimere en pris for en plassering øverst i katalogene; en topp plassering i den viktigste katalogen, Gule Sider på nett, kan enkelt koste hundre tusen (for en ”Infoside Slideshow Pluss”). MEN, vi vet jo at det store flertallet av nettbrukere benytter søkemotorer for å finne relevant informasjon. Googles eneste oppgave er å finne de mest relevante sidene i forhold til søkekriteriet. Den meste relevante siden vises øverst. Hva er da søkemotor topp plasseringen egentlig verdt, og hvordan kommer du dit? Svaret er ”optimalisering”. Det er svært viktig å optimalisere nettsidene for de riktige ord og fraser. Hva er så de ”rette ordene”? Det er ganske enkelt fraser som mulige kunder bruker for å søke etter nettopp den informasjonen/produktene/tjenestene som du tilbyr. To tredjedeler av trafikken til Norske nettsider kommer fra søkemotorer, og en langt mindre del fra kataloger og andre oppføringer. Det er ikke noe poeng å optimalisere for ord og uttrykk som kundene aldri eller sjeldent ville bruke for å finne informasjonen/produktene/tjenestene som du tilbyr. Likeledes er det ineffektivt å optimalisere for ord som er for generelle da at en topp plassering blir vanskeligere å oppnå, og nettsidens besøkende av lavere kvalitet. Dette krever at du som skriver for web vet hva potensielle kunder søker på. Det krever også at du tar hensyn til hvordan en søkemotor ser/indeksere dine sider. Optimalisering er en lang prosess, og vi anbefaler at du ikke lar deg friste til å jukse da det straffes hard av søkemotorene når de finner ut av jukset.

Vil du ha øyeblikkelige resultater da må du drive aktiv marketing på internett. Poenget med å aktivt markedsføre på internett er å få den rette typen trafikk til nettsidene. De fleste nettmarkedsførere definerer hva de er villige til å betale for en besøkende til nett-tilbudene dvs prisen per klikk. Hvis du er klar over nettsidens konverteringsrate, da kan man enkelt beregne budsjett og forventet resultat. Vi <http://www.internettmarketing.no> hjelper deg hvis du trenger det.