

Miten klinikasi voi hankkia DIGITAALISTA NÄKYVYYTTÄ

Sivusto ja Google

Kun asiakas etsii hoitolaa, hoitoa, tuotetta tai klinikkaa Googlestä (joka on yleisin hakukone), sinun kannattaa näkyä verkossa. Tämä onnistuu parhaiten, kun sinulla on osuva ja kiinnostava sivusto, jossa on avainsanoja, joita asiakas hakee verkossa. On myös tärkeää, että kävijä löytää ajantasaisia ja päivitettyjä tietoja, kun hän saapuu sivustoosi. Sinun kannattaa varmistaa, että yhteystietosi, aukioloaikasi, kuvasi ja logosi ovat aina ajan tasalla. Voit myös luoda Google-yritystilin (My Business -tili). Sen avulla voit hallita sitä, mitä yritystietoja Googlen hakutuloksissa näkyy, kun käyttäjä hakee sinun yritystäsi.

Google Analytics on työkalu, jonka avulla voit seurata sivustosi kävijämäärää sekä nähdä, miten kävijät löytävät sivustosi ja miten he käyttävät sitä. Näiden tietojen avulla voit kehittää sivustoasi siten, että saat enemmän liikennettä. Lisäksi tiedoista on apua, jos haluat mainostaa Googlessa. Jos haluat yrityksesi näkyvän Googlen mainosalueella (ylimpänä ja toisinaan oikeassa reunassa näkyvät hakutulokset), voit ostaa Google AdWords -mainoksia. Tällöin voit itse valita avainsanat (keywords), jotka näyttävät käyttäjälle mainoksesi. Hyvän ja kustannustehokkaan mainoskampanjan luominen vaatii kuitenkin osaamista, sillä monet yritykset kilpailevat samoista avainsanoista, ja se puolestaan vaikuttaa mainonnan hintaan.

Facebook

Jos sinulla on Facebook-sivu (ilmainen), voit markkinoida yritystäsi nopeasti kuvin ja tekstein. Voit myös lisätä linkkejä muihin kiinnostaviin sivustoihin ja artikkeleihin. Lisäksi asiakkaasi voivat helposti ottaa sinuun yhteyttä Facebookin kautta. Osa yrityksistä käyttää sekä Facebookia että omaa sivustoa, ja osa käyttää vain Facebookia. Facebookissakin on tärkeää, että yhteystietosi, osoitteesi ja aukioloaikasi ovat ajan tasalla. Muista myös, että julkaisusi näkyvät asiakkaillesi, kollegoillesi ja kilpailijoillesi – muista siis käyttää harkintaa julkaistessasi sisältöä. Kun julkaiset persoonallisia kuvia ja hyviä vinkkejä ja olet positiivinen ja rehellinen, saat paljon seuraajia ja tykkääjiä. Mitä enemmän saat tykkäyksiä ja jakoja, sitä enemmän mainontasi leviää. Voit myös ostaa Facebook-mainoksia, jotka näkyvät valitsemillesi kohderyhmille.

Instagram

Jos hankit Instagram-tilin (myös ilmainen), välität tietoja hoitolastasi lähinnä kuvien ja lyhyiden kuvatekstien avulla. Vältä ostettuja ja anonyymeja kuvia. Julkaise sen sijaan persoonallisia mutta ammattimaisia kuvia. Jotta tilisi pysyy hyvännäköisenä ja inspiroivana, luo sille yhdenmukainen ilme (väriteema, kuvatyypit tai tyyli/tunnelma). Ennen ja jälkeen -kuvat asiakkaistasi ovat aina supersuosittuja. Myös kilpailut ovat tehokas keino houkuttaa lisää seuraajia. Käyttämällä hashtagia (#) ja taggausta (@) voit ohjata seuraajia tiliisi. Merkkiä @ käytetään Instagram-käyttäjän nimen edellä, ja sitten voit liittää käyttäjän sisältöösi. Merkkiä # käytetään silloin, kun haluat oman sisältösi näkyvän tietyn aiheen yhteydessä. Monet etsivät nykyään tuotemerkkejä ja yrityksiä Instagramin hakutoiminnolla samoin kuin Facebookin ja Googlen hakutoiminnoilla. Kun kommentoit muiden Instagram-julkaisuja omalla käyttäjänimelläsi, voit lisätä näkyvyyttäsi ja houkuttaa lisää kävijöitä sivustoosi. Kommenttien pitää kuitenkin olla aitoja ja mietittyjä, muuten käyttäjät ohittavat ne. Instagramista on myös mahdollista ostaa mainontaa.

PIDÄ MIELESSÄ seuraavat seikat somessa ja verkossa:

- Pidä tietosi oikeina ja ajantasaisina.
- Ole persoonallinen.
- Luo itsellesi yhdenmukainen tyyli.
- Positiivinen tili kerää parhaiten seuraajia.
- Järjestä kilpailuja/arvontoja.
- Anna hyviä vinkkejä ja neuvoja.
- Täydennä näkyvyyttäsi mainonnalla.

Ole hyvä ja merkitse NeoStrata viestiisi! @neostratanordic ja / tai #neostratanordic Instagram ja @NeoStrataSoumi ja / tai #NeoStrataSoumi Facebookissa.