

Så får du **fler kunder** till ditt företag **med hjälp av webben**



Innehåll

Varför måste ditt företag finnas på Internet?	3
---	---

Domännamn

Vad är ett domännamn?	4
Varför behöver mitt företag ett domännamn?.....	5
6 tips inför valet av ditt domännamn	6
Checklista vid registrering av domännamn	7

Hemsida

Hur skapar jag en egen hemsida?	8
Vad är viktigt att tänka på när jag skapar min hemsida?	9
Checklista vid skapande av hemsida.....	10

E-post

Håll kontakten med dina kunder med en proffsig e-postadress	11
Checklista för e-post	12

Marknadsföring

Hur får jag mina kunder att hitta mig på webben?.....	13
7 tips till dig som vill nå nya och befintliga kunder på sociala medier	15
Stärk relationen till dina kunder med nyhetsbrev	16
Checklista för marknadsföring av min nya hemsida	17
Välkommen till Loopia	18

Varför måste ditt företag finnas på Internet?

1

Syns du inte på webben så finns du inte

I dag söker de allra flesta av oss information om produkter och tjänster på webben inför ett köp. Det visar att för att du som företagare inte ska gå miste om blivande kunder behöver du både finnas och synas på webben med en hemsida, e-postadress och närvaro i sociala medier.

2

Tillgänglighet är A och O för ett lyckat företagande

Att låta ditt företag synas på Internet kan jämföras med att öppna en butik som täcker hela världen. Ditt företag finns tillgängligt för i princip vem som helst, var som helst, när som helst. Att möjliggöra kontakt under dygnets alla timmar är ett kostnadseffektivt sätt för dig som företagare att hitta nya kunder och samtidigt stärka relationen till dina nuvarande.

3

Marknadsföring på webben ger nya möjligheter

Att marknadsföra sitt företag i sociala medier och andra digitala kanaler blir allt mer populärt. Det beror troligtvis på dess låga kostnader, möjligheten att rikta marknadsföringen till en särskild målgrupp och möjligheten att mäta resultatet.

Fortsätt att läsa för att komma igång med ditt företag på webben →

Perfekt webbpaket för dig som nyföretagare

Vi erbjuder dig som nyföretagare ett komplett webbpaket med allt du behöver för att komma igång online med ditt företag. Hos oss på Loopia kan du snabbt och enkelt bygga din egen hemsida, skapa proffsiga e-postadresser, skicka nyhetsbrev till dina kunder och starta din egen butik på webben med någon av våra e-handelslösningar.

Läs mer och beställ på loopia.se

Domännamn



Vad är ett domännamn?

Ett domännamn är grunden till din närvaro online och används bland annat till din hemsidas adress (t ex ditt företagsnamn.se) eller i slutet av din e-postadress (t ex info@dittföretagsnamn.se).

Domännamnets tre huvuddelar

Det här med domännamn kan ibland tyckas vara något av en djungel. Det finns ju både toppdomäner, subdomäner, domäner, landsdomäner, med mera. Vad betyder alla dessa begrepp och hur är egentligen ett domännamn uppbyggt?



Tips! Finns dina kunder i Sverige rekommenderar vi dig att först och främst skydda svenska toppdomänen ".se". Adressen till din hemsida blir då t ex dittföretagsnamn.se.

blogg.loopia.se

Subdomän

Du kan lägga till valfritt antal subdomäner till din domän. Vanliga subdomäner är t ex "blogg" och "shop"

Domän

Själva domänen är mittendelen av domännamnet, till exempel ditt företagsnamn.

Toppdomän

Det finns två typer av toppdomäner: landsdomäner (t ex .se, .no, .fi) och generiska (t ex .com, .net, .org).

Varför behöver mitt företag ett domännamn?

1. Det blir lättare att hitta ditt företag på webben

Ett eget domännamn som överensstämmer med ditt företagsnamn gör det lättare att hitta ditt företag online och minnas det vid framtida sökningar. Med ditt eget domännamn kan du också enkelt skapa en egen hemsida vars innehåll du både äger och enkelt kontrollerar.



Tips! Registrera ditt domännamn före ditt företagsnamn för att inte riskera att stå utan ett domännamn som överensstämmer med företagsnamnet.

2. Det ger ett professionellt intryck

Ett eget domännamn till ditt företag ger ett proffsigt intryck utåt mot dina kunder. Det ger dig också möjlighet att skapa snygga och proffsiga e-postadresser som t ex info@dittföretagsnamn.se som ger ett mer seriöst intryck än gratisvarianter som t ex dittföretagsnamn@hotmail.com.

3. Det skyddar ditt företagsnamn och varumärke online

Att registrera ditt företagsnamn, produktnamn, varumärken och liknande som domännamn är egentligen det enda sättet för att skydda dem på Internet. Kompletterar du med flera varianter av ditt domännamn som till exempel täcker vanliga felstavningar, fler toppdomäner, med och utan svenska tecken, mm skyddar du ditt företagsnamn ytterligare.



Vad kan hända om jag inte registrerar ett domännamn?

I dag kan vem som helst registrera ett ledigt domännamn på bara några minuter. Det innebär att det domännamn som överensstämmer med ditt företagsnamn kan bli upptaget och i värsta fall hamna i händerna på en konkurrent eller en bransch som du inte vill bli förknippad med.



Hej, jag heter Oscar. Jag och mina kollegor på Loopia Support hjälper dig gärna om du har några funderingar. Du når oss alla dagar året runt via e-post, chatt och telefon. Kontakta oss via loopia.se/support.



Visste du att? Loopia administrerar flest .SE-domäner i världen.

6 tips inför valet av ditt domännamn

1

Gör ditt domännamn lätt att hitta

Om du redan har ett företagsnamn är det ett klokt val att låta ditt domännamn stämma överens med det. Det minskar förvirring och gör det lättare för blivande kunder att hitta dig på webben.

2

Håll det enkelt

Tänk på att domännamnet ska vara lätt att komma ihåg, uttalas så som det skrivs och representera ditt företag på ett lämpligt sätt.

3

Var tydlig

Att använda förkortningar i ditt domännamn är inte att rekommendera (om inte företaget är känt som en förkortning förstås, som t ex SJ eller SAS). Det skapar bara förvirring och gör det svårare att hitta dig på webben.

4

Komplettera med fler toppdomäner

För att få fler besökare (och potentiella kunder) till din hemsida kan du komplettera ditt domännamn med de vanligaste toppdomänerna (.se, .nu, .com till exempel), vanliga felskrivningar och stavfel samt domännamnet både med och utan åäö. Du kan peka alla olika varianter till en och samma hemsida om du vill, då hamnar besökaren rätt även om personen stavat fel i webbläsaren.

5

Tänk sökmotorvänligt

Om det är möjligt kan du försöka få med ett av dina viktigaste nyckelord för företaget för att rankas högre i sökmotorer. Använd Google Trender eller en liknande tjänst för att ta reda på vad dina kunder söker på när de letar efter det som ditt företag erbjuder. Tänk på att domännamnet måste låta naturligt, till exempel loopiawebshotell.se och inte loopiawebshotelldomännamn.se.

6

Registrera direkt

Ett domännamn kan registreras av vem som helst, när som helst och det namn som för bara en stund sen var ledigt kan redan nu vara upptaget. Registrera domännamnet så fort du bestämt dig för att försäkra dig om att det blir ditt!



Tänk på! Domännamn registreras inte förrän de är betalda. Genom att betala med kort i samband med beställningen genomförs registreringen så snabbt som möjligt.

Checklista vid registrering av domännamn

- Läst igenom Loopias tips och råd om domännamn.
- Valt ett domännamn som är enkelt att stava och uttalas så som det skrivs.
- Sett till att domännamnet jag valt är tydligt för att undvika förvirring (utan förkortningar t ex).
- Bestämt mig för vilka olika toppdomäner jag ska registrera för att skydda mitt domännamn (t ex .se och .com).
- Funderat på vilka felstavningar och olika varianter av domännamnet jag skulle kunna komplettera med för att få många besökare till min hemsida.
- Registrerat mitt företagsnamn som ett domännamn hos Loopia på loopia.se/domannamn.



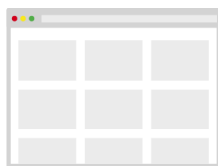
Tips! Skriv ut checklistan och sätt upp på anslagstavlan vid skrivbordet.

Hemsida



Hur skapar jag en egen hemsida?

Att skapa din egen hemsida är inte alls svårt. Med Loopia Sitebuilder (som ingår i alla våra webbhotellspaket) behöver du inga som helst förkunskaper – du väljer bara en mall som passar ditt företag och sedan anpassar du sidan efter dina behov med hjälp av dra-och-släpp-funktionen - direkt i webbläsaren.



1 Välj en av alla proffsiga mallar.



2 Dra och släpp ditt innehåll där du vill ha det.



3 Publicera hemsidan med ett klick.



Visste du att? Du kan prova Loopia Sitebuilder gratis på www.loopia.se/sitebuilder



”Loopias tjänster har alltid fungerat smidigt och bra för oss, vilket gjort att vi kunnat ägna mer tid och kraft åt vår verksamhet”

Pia Stolt, situationsthlm.se

Vad är viktigt att tänka på när jag skapar min hemsida?

För att de blivande kunder som hittar till din hemsida ska få ett positivt första intryck av ditt företag är det viktigt att din hemsida har bra och genomtänkt innehåll och layout. Här är 4 tips på vad du kan göra för att förbättra upplevelsen för besökare till din hemsida:

Mobilanpassad design

I dag surfar de allra flesta av oss från mobilen. Därför är det viktigt att se till så att din hemsida är mobilanpassad så att alla kan ta del av den utan problem, oavsett om de surfar från mobilen, datorn eller surfplattan.



Tips! Kika på hur andra företag i din bransch gjort.

Hittar du något gemensamt i t ex menystrukturen hos dessa hemsidor kan det vara bra att använda dem på din också då upplägget är bekant för er gemensamma målgrupp vilket gör det lättare för dem att hitta.

Hemsidans hastighet

Tar det lång tid att ladda din hemsida är risken stor att besökaren tröttnar och letar sig vidare på webben. Har du en snabb hemsida ökar därmed chansen att besökaren tar del av innehållet och kontaktar dig.

Menystruktur och navigering

Att surfa efter information på webben ska gå snabbt och smidigt för dagens Internet-användare. Därför är en genomtänkt struktur med tydliga menyval och synliga "fortsätt" och "gå tillbaka"-knappar viktiga för att besökaren snabbt ska hitta det den letar efter.

Innehållet

Se till att textinnehållet på din hemsida är tydligt och lättläst och att det är uppdaterat med aktuell information (dina kontaktuppgifter och öppettider är extra viktiga!). Lätta gärna upp din hemsida med bilder och videos (som du har tillåtelse att använda). Det kan ge besökaren en positiv känsla som gör det lättare att ta till sig innehållet på hemsidan.

Tips! Med bildbanken Pickit väljer du fritt bland tusentals bilder till din hemsida - gratis i två månader! Läs mer på loopia.se/pickit

Behöver du hjälp med att skapa en proffsig hemsida?



Hej, jag heter Per och är återförsäljaransvarig på Loopia. Vill du ha hjälp med att skapa en proffsig hemsida är du varmt välkommen att kontakta oss så kopplar vi ihop dig med bra webbyråer från vårt nätverk av nära 4 000 återförsäljare. Kontakta mig på partner@loopia.se

Checklista vid skapande av hemsida

- Läst igenom Loopias tips och råd för att skapa en hemsida.
- Funderat på vilka konkurrensfördelar jag ska lyfta fram på min hemsida.
- Kikat på andra företags hemsidor för att få inspiration till min egen.
- Skrivit massor av värdefullt, luftigt och lättläst innehåll till hemsidan.
- Börjat skapa en hemsida med det superenkla verktyget Loopia Sitebuilder via loopia.se/sitebuilder.



Tips! Skriv ut checklistan och sätt upp på anslagstavlan vid skrivbordet.

E-post

Håll kontakten med dina kunder med en proffsig e-postadress

E-post är A och O för att hålla kontakten med dina kunder på webben. Vi rekommenderar att du skapar minst en e-postadress med ditt domännamn, t ex info@dittföretagsnamn.se.



Tips! Undvik Hotmail- eller Gmail-adresser för att uppfattas mer seriöst.

Tips på vad du kan göra med din e-post

1. Läs mailen direkt från mobilen

Använd din mobil eller surplatta för att enkelt läsa mailen på bussen i mataffären eller någon annanstans – var och när du vill.

2. Avsluta mailet med en personlig signatur

En e-postsignatur är “avskedsfrasen” i slutet av ditt mail. För att slippa skriva namn och kontaktuppgifter i varenda mail du skickar kan du istället lägga in en automatisk signatur med t ex namn, adress, telefonnummer och kanske länkar till din hemsida/sociala medier.

3. Vila ut ordentligt under semestern med autosvar på mailen

Ett autosvar är ett förinställt meddelande som automatiskt skickas till de som försöker nå dig via e-post när du är ledig eller inte har möjlighet att svara på mail.



Visste du att? Hos Loopia kan du skapa hur många egna e-postadresser du vill på dina domännamn. Oavsett om du är ensam i företaget eller har 50 anställda så kan alla ha en egen e-post.

Checklista för e-post

- Läst igenom Loopias tips och råd om e-post.
- Bestämt mig för en proffsig e-postadress till mitt företag som ger ett seriöst intryck.
- Skrivit ner de e-postadresser jag behöver skapa till alla avdelningar/anställda på företaget.
- Förberett en e-postsignatur som skickas med varje mail.
- Läst på hur jag lägger till e-posten i mobilen/surfplattan så att jag kan kolla mailen var jag än är.
- Beställt ett webbhotellspaket som inkluderar fritt antal e-postadresser på loopia.se/webbhotell.



Tips! Skriv ut checklistan och sätt upp på anslagstavlan vid skrivbordet.

Marknadsföring



Hur får jag mina kunder att hitta mig på webben?

För att få dina nuvarande och blivande kunder att hitta till din hemsida har du en rad olika marknadsföringskanaler och metoder att välja bland på Internet.

Sökmotoroptimera din hemsida

Att sökmotoroptimera din hemsida med rätt innehåll är riktigt bra för att locka fler besökare, då din hemsida blir lättare att hitta på t ex Google om den innehåller rätt sökord och fraser.

1. Skapa undersidor för de starkaste sökorden du vill synas på

Bestäm vilka sökord och fraser du vill synas på med hjälp av t ex Google Trender. Skapa sedan undersidor där sökorden nämns i titel, huvudrubrik och brödtext.

2. Mobilanpassa din hemsida och hamna högt upp på Google

Mobilanpassade hemsidor rankas högre bland sökresultaten på Google. Se därför till att designen på din hemsida anpassar sig efter den enhet den besöks ifrån.

3. Skapa ett konto på Google Search Console

Där får du bland annat hjälp med att analysera hur sökmotoroptimerad din hemsida är, se hur många som länkar till din hemsida och varnas om något inte står rätt till gällande din sökmotoroptimering.

Annonsera på världens största sökmotor med Google Ads

Google Ads är de annonser som syns runtom sökresultaten på Google och är ett prisvärt och bra sätt att nå ut till nya kunder för ditt företag, oavsett hur stort eller litet företaget är och om det agerar lokalt, rikstäckande eller globalt. Med Ads betalar du endast när någon klickar på din annons och når den målgrupp du önskar genom att välja vilka sökord du vill synas på.

3 tips till dig som vill annonsera via Google Ads

1. Välj rätt sökord

Säljer du damkläder kan just ordet *damkläder* vara alldeles för brett att använda för att effektivt nå fram till din målgrupp. Ofta ger konkreta sökord bättre effekt både i form av fler konverteringar och billigare marknadsföring, som exempelvis *sommarklänning* eller kombinationer som *billig grön sommarklänning*.

2. Matcha dina annonser med sökorden

Den som googlar på ett särskilt sökord som t ex *grön sommarklänning* vill få upp ett sökresultat som innehåller någon form av grön sommarklänning. Därför är det viktigt att de textannonser du skapar i Google Ads matchar de sökord du valt att använda. Det gör du genom att skapa relevanta annonsgrupper och precisa annonser.

3. Använd relevanta landningssidor

Relevansen är A och O för att lyckas med din annonsering i Google Ads. Istället för att rikta alla annonser till din hemsidas startsida kan du rikta respektive annons till en undersida med relevant innehåll som motsvarar sökordet och textannonsen du använt. En annons för gröna sommarklänningar kan t ex leda till en produktsida med gröna sommarklänningar.



Tips! Ett vanligt misstag som många gör är att blanda in för många sökord för en och samma annons. Håll dig istället till ett fåtal relevanta sökord.

7 tips till dig som vill nå nya och befintliga kunder på sociala medier

1. Bestäm när, hur, var, varför och av vem dina inlägg ska publiceras

Ta reda på var någonstans på webben din målgrupp befinner sig och håll dig aktiv i de kanalerna. På t ex Snapchat rör sig en något yngre målgrupp medan Facebook och Instagram används mer av personer i åldern 16-25 eller äldre.

2. Publicera rätt mängd inlägg och anpassa innehållet

Håll dig till ett, max två inlägg om dagen och anpassa innehållet i dina inlägg efter respektive kanals målgrupp och sätt att uttrycka sig på för att öka engagemanget. Personliga och lättsamma inlägg går t ex bra på Instagram, medan mer professionella inlägg passar bra på LinkedIn.



Tips! Det går bra att publicera flera inlägg om dagen på Twitter som fungerar lite mer som en chatt än övriga kanaler.

3. Var personlig i tilltal och språk

Tilltala läsaren personligt och var inte rädd för att använda ett vardagligt språk. Det uppskattas ofta och visar att det faktiskt finns en levande människa bakom ditt konto.

4. Dela med dig av värdefulla tips

Försök undvika att publicera rena reklambudskap. Dela istället med dig av kunskap, inspiration, tips och tricks, etc. Det uppskattas oftast mer än ett gällt "Kom och köp!".

5. Fånga uppmärksamhet med bilder

Publicera gärna inlägg tillsammans med någon form av media. Idag är alla sociala medier fyllda med så mycket aktivitet och rörelse att det blir svårt för dig som företagare att sticka ut från mängden utan en bild eller en video.

6. Följ upp dina inlägg

Hittar du innehåll som verkar uppskattas av dina följare gör du rätt i att fortsätta publicera den typen av inlägg framöver.

7. Experimentera och våga sticka ut

Testa dig fram till vilket innehåll och vilka kanaler som fungerar för dig. Var inte rädd för att testa nya metoder som sticker ut från mängden, det kan många gånger vara till din fördel med tanke på dagens täta mediabrus.



Tips! Ställ frågor till dina följare för att engagera dem i ditt företag och det du erbjuder.

Stärk relationen till dina kunder med nyhetsbrev via e-post

Trots att företags kontakt med kunder via sociala medier ökar är e-posten fortfarande den starkaste kommunikationskanalen. Genom att skicka nyhetsbrev via e-post når du ut till dina kunder på ett både effektivt och smidigt sätt och stärker relationen till dem.

Kom igång med e-postmarknadsföring i 3 enkla steg

1. Samla in e-postadresser

Samla in e-postadresser från de som är intresserade av ditt företag genom att till exempel erbjuda dem att prenumerera på ditt nyhetsbrev (och ta del av mer spännande information) via en knapp på din hemsida. Tänk på att besökaren alltid måste godkänna prenumerationen och att du som företag alltid måste informera besökaren om varför du vill ha e-postadressen och vad du kommer att använda den till.



Idétorka när det är dags för månadens nyhetsbrev?

Tre förslag på ämnen du kan skriva om är:

1. Nyheter (t ex kommande produktlanseringar)
2. Tips på presenter, recept, etc
3. Guider/skolor om de produkter och tjänster ditt företag erbjuder.

2. Bestäm vad nyhetsbrevet ska innehålla samt när och till vem det ska skickas

Precis som för resten av dina marknadsföringsaktiviteter behöver du sätta upp en strategi för dina e-postutskick för att få bästa möjliga effekt av dem. Bestäm vad nyhetsbrevet ska innehålla, till vem du ska skicka det och hur och när det ska skickas.

Steg 3: Utforma ditt nyhetsbrev

Fyll nyhetsbrevet med värdefulla tips, råd och information om nyheter, lanseringar, etc. Skriv lättläst och luftigt och hänvisa läsaren vidare till mer information på din blogg eller hemsida. Var noga med att korrekturläsa innehållet innan det skickas!

Vad gäller design är det viktigt att du mobilanpassar mallen då många läser sin e-post från mobilen. Tänk också på att placera allt innehåll i en och samma kolumn, det är lättare att läsa uppifrån och ner än att sicksacka.

Nyhetsbrevstjänst ingår i våra webbhotellspaket

I våra webbhotellspaket ingår även nyhetsbrevstjänsten Get a Newsletter som ger dig möjlighet att enkelt skapa och skicka mobilanpassade nyhetsbrev med en snabb och smidig dra och släpp-editor.

Läs mer om vår nyhetsbrevstjänst på loopia.se/nyhetsbrev.

Checklista för marknadsföring av min nya hemsida

- Läst igenom Loopias tips om marknadsföring på webben.
- Bestämt vilka sökord och fraser min hemsida behöver innehålla för att hamna högt upp i sökmotorer.
- Registrerat mitt företagsnamn som konton på olika sociala kanaler och satt upp en strategi för hur jag ska nå ut till nuvarande och blivande kunder.
- Funderat på vad nyhetsbreven till mina nuvarande och blivande kunder ska handla om.
- Beställt ett webbhotellspaket där Loopias nyhetsbrevstjänst ingår på loopia.se/webbhotell.



Tips! Skriv ut checklistan och sätt upp på anslagstavlan vid skrivbordet.

Välkommen till Loopia

Sveriges största webbhotell och återförsäljare av domännamn

www.loopia.se

Loopia
Kopparbergsvägen 8
722 13 Västerås

info@loopia.se
loopia.se
facebook.com/loopia

LOOPIA 