

# Så får du fler kunder på nätet.

En e-bok från  
Sveriges största webbhotell.



**Därför behöver ditt företag finnas på internet**

## Domännamn

S.5

**Vad är ett domännamn?**

**Varför behöver mitt företag ett domännamn?**

**5 tips när du väljer domännamn**

**Checklista: Domännamn**

## Hemsida

S.10

**Hur skapar jag en egen hemsida?**

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

**Checklista: Hemsida**

## E-post

S.14

**Håll kontakten med kunderna – med en proffsig e-postadress**

**Checklista: E-post**

## Marknadsföring

S.17

**Hur får jag kunderna att hitta till mig online?**

**Sökmotoroptimera din hemsida i 5 enkla steg**

**Google Ads – Annonser i världens största sökmotor**

**7 tips för att nå dina kunder på sociala medier**

**Skicka nyhetsbrev och stärk relationen till dina kunder**

**Checklista: Digital marknadsföring**

# Därför behöver ditt företag finnas på internet.

1

## Syns du inte på nätet, finns du inte.

Många konsumenter letar efter information om produkter och tjänster på nätet innan de handlar. Därför måste ditt företag vara synligt online – med en proffsig hemsida, en trovärdig e-postadress och en aktiv närvaro i sociala medier – för att du ska kunna nå potentiella kunder.

2

## Tillgänglighet är A och O för ett lyckat företagande.

När ditt företag syns på nätet är det som att du har öppnat en butik som täcker hela världen – det blir tillgängligt för i princip vem som helst, var som helst och när som helst. Det gör det till ett kostnadseffektivt sätt för dig att både nå ut till nya kunder och stärka relationen till dina nuvarande.

3

## Digital marknadsföring ger fler möjligheter.

Marknadsföring i sociala medier och andra digitala kanaler är ett relativt billigt sätt för dig att marknadsföra ditt företag, oavsett vilken storlek eller budget du har. Dessutom blir det enklare att rikta marknadsföringen till en särskild målgrupp och att mäta resultatet av dina insatser!

Välkommen till "Så får du fler kunder på nätet"! I den här e-boken får du lära dig hur du kommer igång med ditt företag online – från att välja rätt domännamn till att marknadsföra ditt företag. Du kommer att få massor av värdefulla tips och konkreta råd som hjälper dig att lyckas med din egen hemsida. Häng med!



# Kickstarta ditt företag online tillsammans med Loopia!



Som nyföretagare behöver du en stark digital närvaro – och vi på Loopia har allt du behöver för att komma igång! Med våra smidiga paketylösningar kan du bland annat snabbt och enkelt bygga din egen hemsida, skapa proffsiga e-postadresser och skicka nyhetsbrev till dina kunder. Gör dig redo för din onlineresor idag!

**Läs mer och beställ på [Loopia.se](https://loopia.se)**



**SÅ FÅR DU FLER KUNDER PÅ NÄTET**





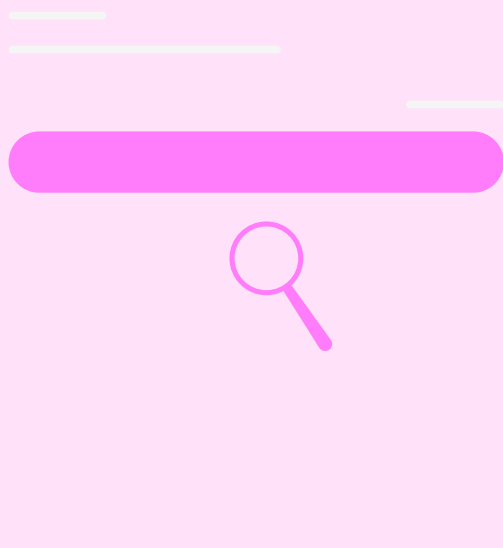
## DOMÄNNAMN

# Vad är ett domännamn?

**Ditt domännamn är grunden till din närvaro online. Det är den unika adress som besökarna använder för att hitta till din hemsida, till exempel dittföretagsnamn.se. Dessutom gör ditt domännamn det enklare för kunderna att komma ihåg din hemsida – så välj det med omsorg!**

# Domännamnets tre huvuddelar

Det här med domäner kan ofta kännas som en djungel – men det behöver inte vara så snårigt som du kanske tror. Det viktigaste du behöver känna till är att ett domännamn är uppbyggt av tre huvuddelar:



## Tips!

Vi rekommenderar alltid att du först och främst registrerar en **.SE**-domän om du har kunder i Sverige – det ökar din trovärdighet och ger dig större synlighet på Google.

blogg.loopia.se

### Subdomän:

En unik del av din hemsida, till exempel “blogg” eller “shop”. Du kan skapa hur många subdomäner du vill.

### Domän:

Det de flesta förknippar med ditt företag online, vanligtvis ditt företagsnamn.

### Toppdomän:

Det finns två typer: landsdomäner (**som .SE, .NO och .FI**) och generiska domäner (**som .COM, .NET och .ORG**).

# Varför behöver mitt företag ett domännamn?

1

## Du kontrollerar ditt företags digitala närvaro

Med ett domännamn tar du kontrollen över ditt företags digitala närvaro på riktigt. Du äger innehållet på din hemsida till fullo och kan presentera ditt företag precis som du vill. Därför hjälper ditt domännamn dig att stärka ditt varumärke och låter kunderna lära känna dig på dina villkor.

2

## Du ger ett proffsigare intryck

Med ett domännamn får du möjligheten att skapa snygga e-postadresser, som `info@dittföretagsnamn.se`, istället för gratisvarianter, som `dittföretagsnamn@hotmail.com`. Det ger dina kunder ett proffsigt och seriöst intryck av ditt företag – varje gång du kommunicerar med dem!

3

## Du skyddar ditt varumärke

Att registrera ditt företagsnamn som ett domännamn är egentligen det enda sättet att skydda ditt varumärke på nätet. Det är också därför vi rekommenderar att även registrera olika varianter av ditt företagsnamn, till exempel med vanliga felstavningar, andra toppdomäner eller med svenska tecken.

## Vad händer om jag *inte* registrerar mitt domännamn?

Vem som helst kan registrera ett domännamn när som helst – och på bara några minuter. I värsta fall kan ditt företagsnamn alltså registreras som ett domännamn av en konkurrent eller en bransch du inte vill bli förknippad med.

Registrera ditt domännamn så fort du har bestämt dig för att försäkra dig om att det blir ditt! Vi brukar till och med rekommendera att du registrerar domännamnet hos oss innan du registrerar företagsnamnet hos Bolagsverket.

*[Tänk på! Ditt domännamn är inte registrerat förrän det är betalt. Betala med kort i samband med beställningen – då sker registreringen så snabbt som möjligt.]*

# 5 tips när du väljer domännamn

**1**

## Använd ditt företagsnamn

Givetvis är det bästa domännamnet alltid ditt företagsnamn om du har valt ett redan – det gör det enkelt för blivande kunder att hitta till din hemsida.

**2**

## Håll det kort och enkelt

Ditt domännamn ska vara lätt att komma ihåg, enkelt att stava och uttala och representera ditt företag på ett lämpligt sätt.

**3**

## Undvik förkortningar

Vi rekommenderar aldrig att du använder förkortningar i ditt domännamn – det förvirrar bara kunderna. Undantaget är såklart om ditt företag är känt som en förkortning, som SJ eller SAS.

**4**

## Tänk på Google

Ditt domännamn påverkar inte din synlighet på Google – men att använda ditt viktigaste nyckelord i domännamnet kan hjälpa kunder att förstå vad din hemsida handlar om och få dem att klicka sig vidare. Men använd bara nyckelord i domännamnet om det känns naturligt och stärker ditt varumärke!

**5**

## Komplettera med fler toppdomäner

Vi rekommenderar att du även registrerar ditt domännamn med andra vanliga toppdomäner som .NU och .COM, vanliga felskrivningar och stavfel, och med och utan å, ä och ö. Vidarebefordra alla varianter till en och samma hemsida – då hamnar besökarna rätt även om de skrivit fel i webbläsaren!



### Funderar du över något?

Då finns vårt härliga supportteam här för dig! Du når oss via e-post, chatt och telefon alla dagar året runt – även vid högtider. Du hittar alla våra kontaktuppgifter och öppettider på **[Loopia.se/support](https://loopia.se/support)**.



# Checklista: Domännamn



- ☐ **Läst igenom Loopias tips och råd om domännamn**
- ☐ **Valt ett domännamn som är lätt att komma ihåg, stava och uttala (som mitt företagsnamn)**
- ☐ **Sett till att domännamnet är tydligt och utan förkortningar för att undvika förvirring**
- ☐ **Valt toppdomäner att registrera för att skydda mitt domännamn, till exempel .SE och .COM**
- ☐ **Funderat på vanliga felstavningar och vari anter av domännamnet jag behöver komplettera med**
- ☐ **Registrerat mitt domännamn hos Loopia på [Loopia.se/domannamn](https://loopia.se/domannamn)**



## **Tips!**

*Skriv ut checklistan och sätt upp i närheten av ditt skrivbord!*



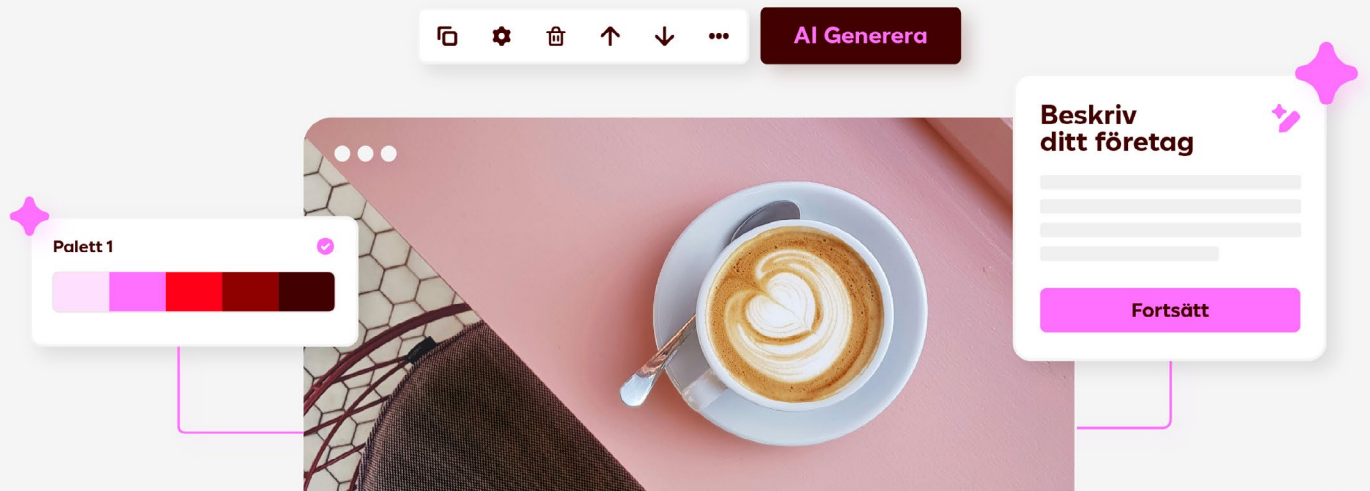
HEMSIDA

# Hur skapar jag en egen hemsida?

**Att skapa en hemsida låter så komplicerat – men det är faktiskt enklare än du tror! Det finns flera smidiga hemsidesverktyg som hjälper dig att snabbt och enkelt skapa en snygg hemsida helt utan tekniska kunskaper. Vårt egna verktyg Loopia Sitebuilder är ett bra exempel!**

SÅ FÅR DU FLER KUNDER PÅ NÄTET

# Skapa din hemsida med AI ✨



Låt vår AI skapa grunden till din hemsida.



Lägg till de texter och bilder du vill använda.



Publicera hemsidan med ett klick!

#### Visste du att?

Loopia Sitebuilder ingår i alla våra webbhotellspaket. Dessutom kan du prova hemsidesverktyget gratis på [Loopia.se/sitebuilder/](https://Loopia.se/sitebuilder/)!



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

1

## Mobilanpassad design

De allra flesta surfar från mobilen. Därför är det viktigt att din hemsida är mobilanpassad, så att den ser lika bra ut oavsett om besökaren använder en mobil, dator eller surfplatta.

2

## Snabb laddningstid

Besökare tröttnar snabbt på hemsidor som laddar långsamt. Men en snabb hemsida ger en bättre upplevelse som gör att besökaren stannar kvar – och chansen att din hemsida syns på Google ökar.

3

## Tydlig navigering

Det ska vara enkelt att hitta information på nätet. Därför behöver din hemsida en genomtänkt struktur med tydliga menyval och synliga knappar som hjälper besökaren att snabbt hitta det de letar efter.

*[ Tips! Kika på dina branschkollegors hemsidor. Finns det något gemensamt, till exempel i strukturen, hos dem? Det kan göra det lättare för er gemensamma målgrupp att hitta på din hemsida också. ]*

4

## Engagerande innehåll

Innehållet på din hemsida avgör hur lätt det är att navigera och hur intressant det är för besökare. Hitta balansen mellan text, bild och video – och se till att ha aktuella kontaktuppgifter och öppettider!

*[ Visste du att? Hos oss på Loopia kan du få tillgång till bildbanken Pickit, där du väljer fritt bland tusentals bilder till din hemsida. Prova gratis i två månader på [Loopia.se/pickit!](https://loopia.se/pickit/) ]*

5

## Genomtänkt SEO

En snygg hemsida är inte allt – utan SEO kommer ingen att hitta till den. Sökmotoroptimera din hemsida med relevanta sökord, bra prestanda och värdefullt innehåll, och öka synligheten på Google.

## Vill du få hjälp att skapa en proffsig hemsida?

Vi på Loopia hjälper gärna till att koppla ihop dig med en passande webbyrå från vårt nätverk av över 2000 återförsäljare. Kontakta oss på [partner@loopia.se](mailto:partner@loopia.se), så ser vi till att du får den hjälp du behöver!

# Checklista: Hemsida

☐

Läst igenom Loopias tips och råd  
för att skapa en hemsida

☐

Hämtat inspiration från  
andra företags hemsidor

☐

Tagit fram massor av värdefullt  
innehåll och genomtänkta bilder  
till hemsidan

☐

Skapat en logisk och tydlig  
navigering på min hemsida

☐

Sett till att hemsidan är  
mobilanpassad och laddar snabbt

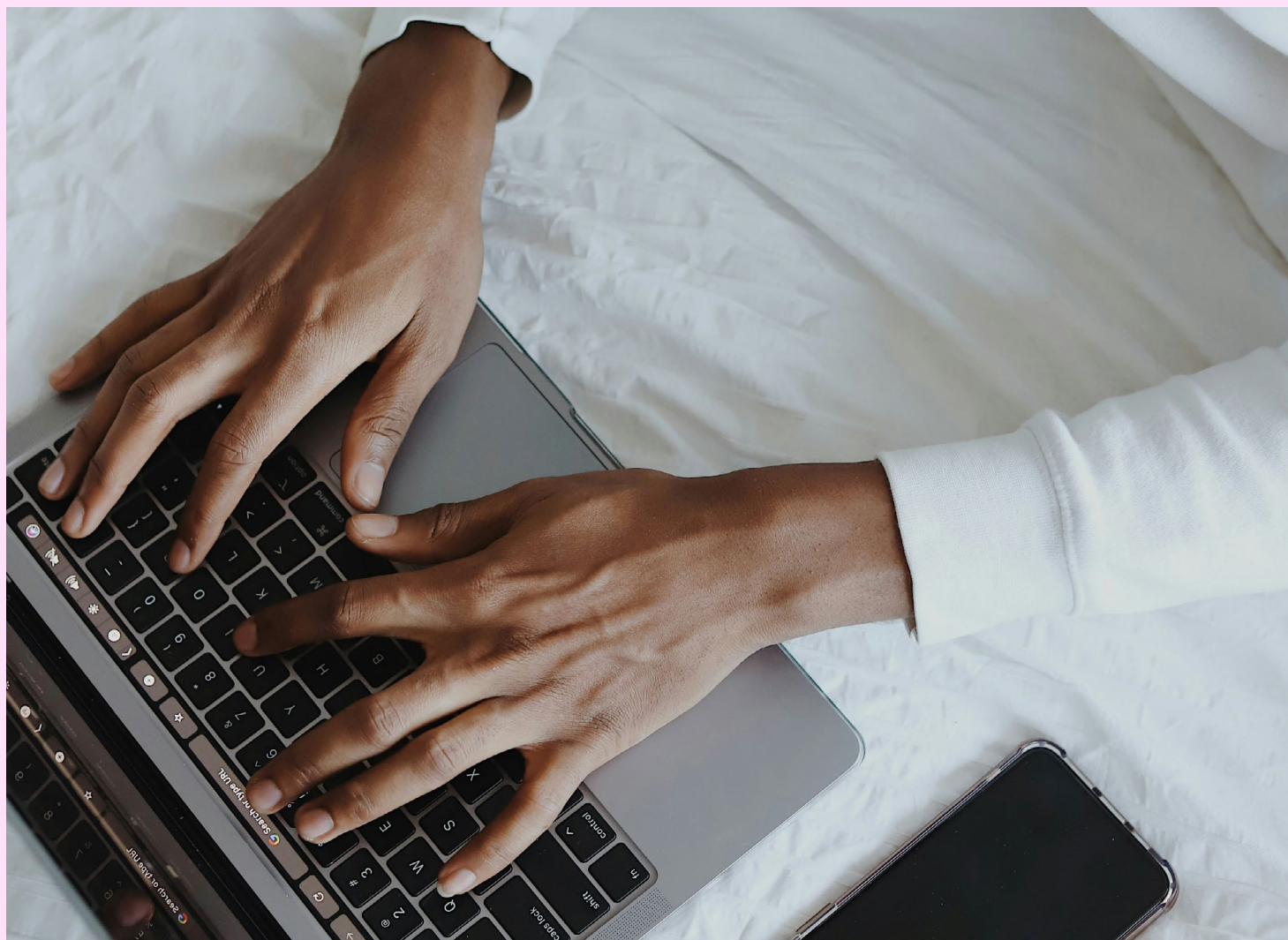
☐

Skapat min hemsida med hjälp av  
AI i det superenkla verktyget Loopia  
Sitebuilder på [Loopia.se/sitebuilder](https://loopia.se/sitebuilder)



## Tips!

*Skriv ut checklistan och sätt  
upp i närheten av ditt skrivbord!*



## E-POST

# Håll kontakten med kunderna – med en proffsig e-postadress

**E-post är nyckeln för att hålla kontakten med dina kunder online. Skapa minst en proffsig e-postadress med ditt domännamn, till exempel `info@dittföretagsnamn.se` – det ger ett mer seriöst intryck och gör det enklare för kunderna att nå dig!**



# 3 saker du borde göra med din e-post

1

## Du kontrollerar ditt företags digitala närvaro

Med ett domännamn tar du kontrollen över ditt företags digitala närvaro på riktigt. Du äger innehållet på din hemsida till fullo och kan presentera ditt företag precis som du vill. Därför hjälper ditt domännamn dig att stärka ditt varumärke och låter kunderna lära känna dig på dina villkor.

2

## Du ger ett proffsigare intryck

Med ett domännamn får du möjligheten att skapa snygga e-postadresser, som `info@dittföretagsnamn.se`, istället för gratisvarianter, som `dittföretagsnamn@hotmail.com`. Det ger dina kunder ett proffsigt och seriöst intryck av ditt företag – varje gång du kommunicerar med dem!

3

## Du skyddar ditt varumärke

Att registrera ditt företagsnamn som ett domännamn är egentligen det enda sättet att skydda ditt varumärke på nätet. Det är också därför vi rekommenderar att även registrera olika varianter av ditt företagsnamn, till exempel med vanliga felstavningar, andra toppdomäner eller med svenska tecken.



### Visste du att?

*Du kan skapa hur många e-postadresser du vill med dina domännamn hos Loopia. Oavsett om du är ensam i företaget eller har 50 anställda kan alltså alla ha en egen e-postadress med ditt domännamn!*

# Checklista: E-post



- ☐ **Läst igenom Loopias tips och råd om e-post**
- ☐ **Valt åtminstone en proffsig e-postadress som ger ett seriöst intryck till mitt företag**
- ☐ **Skrivit ner e-postadresserna jag behöver skapa till alla avdelningar och anställda på företaget**
- ☐ **Förberett en e-postsignatur som skickas med varje mail**
- ☐ **Satt upp smarta regler som organiserar min inkorg**
- ☐ **Beställt ett webbhotellspaket som inkluderar fritt antal e-postadresser på [Loopia.se/webbhotell](https://loopia.se/webbhotell)**



## Tips!

*Skriv ut checklistan och sätt upp i närheten av ditt skrivbord!*



## MARKNADSFÖRING

# Hur får jag kunderna att hitta till mig online?

**Det finns egentligen bara en sak som avgör om du lyckas med din hemsida eller inte: besökarna. Och för att du ska kunna få besökare – och blivande kunder – måste de givetvis kunna hitta till din hemsida. Det finns flera olika sätt att marknadsföra din hemsida på online.**



# Bland annat kan du:



## Sökmotoroptimera din hemsida

Med hjälp av sökmotoroptimering (SEO) ökar du chansen att din hemsida syns högt upp i sökresultaten på till exempel Google – helt gratis.



## Annonsera på Google

Med Google Ads syns din hemsida högst upp i sökresultaten – det är ett kostnadseffektivt sätt att nå kunderna precis när de söker efter det du erbjuder.



## Kommunicera via sociala medier

Sociala medier är inte bara en utmärkt metod för att marknadsföra ditt företag på ett personligt sätt – det är även perfekt för att bygga djupare relationer med kunderna.



## Skicka nyhetsbrev

Genom att skicka nyhetsbrev till dina kunder kan du informera, inspirera och påminna om dina produkter och tjänster.

**Det finns givetvis fler sätt att marknadsföra din hemsida på, men de här fyra är förhållandevis enkla och effektiva metoder för att locka nya kunder och stärka relationen till dina befintliga. Nu är det dags att ta en närmare titt på hur du kommer igång med varje metod!**

# Sökmotoroptimera din hemsida i 5 enkla steg

Sökmotoroptimering (SEO) är en av de mest effektiva metoderna för att locka fler besökare till din hemsida – utan att betala för annonser. SEO bygger långsiktiga resultat som hjälper ditt företag att växa över tid, men det är viktigt att ha lite tålamod eftersom resultaten inte syns över en natt.

1

## Välj rätt sökord

Ta reda på vilka ord och fraser din målgrupp söker efter. Du kan till exempel använda Google Keyword Planner för att få hjälp att hitta relevanta sökord.

2

## Skapa värdefullt innehåll

Skriv lättlästa och tydliga texter och inkludera sökorden där det känns naturligt, som i rubriker, brödtext och metabeskrivningar. Se även till att strukturera innehållet på ett tydligt och lättillgängligt sätt och att använda beskrivande alt-texter.

3

## Förbättra sidans laddningstid

När en hemsida laddar snabbt minskar risken att besökarna blir frustrerade och lämnar din hemsida, vilket hjälper dig att bli synligare på Google. Du kan testa din hemsidas laddningstid i till exempel Google PageSpeed Insights.

4

## Mobilanpassa hemsidan

Google och andra sökmotorer prioriterar hemsidor som fungerar och ser bra ut på både mobiler, datorer och surfplattor. Se till att din hemsida automatiskt anpassar sig efter besökarens enhet.

5

## Skapa ett konto på Google Search Console

Om du vill ha hjälp med SEO-arbetet på din hemsida kan du vända dig till Google Search Console. Där kan du se hur optimerad din hemsida är och få reda på om du behöver förbättra hemsidans SEO.

# Google Ads – Annonser i världens största sökmotor

Google Ads är ett effektivt och prisvärt sätt att nå ut till nya kunder – oavsett hur stort eller litet ditt företag och din marknad är. Du betalar nämligen bara när någon klickar på din annons i sökresultaten på Google, och riktar in annonsen mot rätt målgrupp genom att välja vilka sökord du vill synas på.



1

## Välj rätt sökord

Fundera på vad dina kunder söker efter och välj så specifika sökord som möjligt för att få fler konverteringar och billigare marknadsföring. Om du säljer damkläder är till exempel sommarklänning eller billig grön sommarklänning bättre att annonsera på än ordet damkläder.

[ **Tips!** Många gör misstaget att blanda in för många sökord i en och samma annons. Håll dig istället till ett fåtal relevanta sökord – det är mycket effektivare! ]

2

## Matcha dina annonser med sökorden

Den som söker på grön sommarklänning förväntar sig att se sökresultat som innehåller just gröna sommarklänningar. Därför är det viktigt att du skapar annonser som speglar de sökord du har valt. Ju mer träffsäker annonsen är, desto större chans att kunderna klickar på den! Strukturera innehållet på ett tydligt och lättillgängligt sätt och att använda beskrivande alt-texter.

3

## Använd relevanta landningssidor

Rikta varje annons till en egen sida med relevant innehåll för sökordet och annonsen istället för till din startsida. Då ökar chansen att besökaren genomför sitt köp. Annonsen för grön sommarklänning kan till exempel leda till en produktsida med gröna sommarklänningar.

# 7 tips för att nå dina kunder på sociala medier



## 1. Bestäm var och när du ska publicera dina inlägg

Ta reda på vilka sociala medier din målgrupp använder. På Tiktok och Snapchat rör sig till exempel en något yngre målgrupp, medan Facebook och Instagram lockar en lite äldre.

## 4. Dela med dig av värdefulla tips

Rena reklambudskap är sällan populära på sociala medier. Dela istället med dig av din kunskap i form av tips och inspiration – det uppskattar dina följare mer än “Kom och köp!”.

## 7. Engagera dig!

Svara aktivt på kommentarer och meddelanden du får, och kommentera på andras inlägg. Det bygger relationer, skapar förtroende och ökar din synlighet på sociala medier.

## 2. Anpassa dina inlägg

Bestäm hur många inlägg du vill publicera i veckan och anpassa innehållet efter varje kanal. Personliga inlägg går till exempel bra på Instagram, medan mer professionella inlägg gör sig bättre på LinkedIn.

## 5. Våga experimentera med ditt innehåll

Testa olika typer av inlägg och hoppa på nya trender – det är det enda sättet att ta reda på vad som engagerar din målgrupp bäst.

## 3. Var personlig

Sociala medier är just det – sociala. Var inte rädd för att vara personlig och använda ett vardagligt språk. Det visar att det faktiskt finns en levande människa bakom ditt konto (och företag!).

## 6. Följ upp dina inlägg

Om du hittar innehåll som dina följare verkar uppskatta gör du rätt i att fortsätta publicera den typen av innehåll framöver.

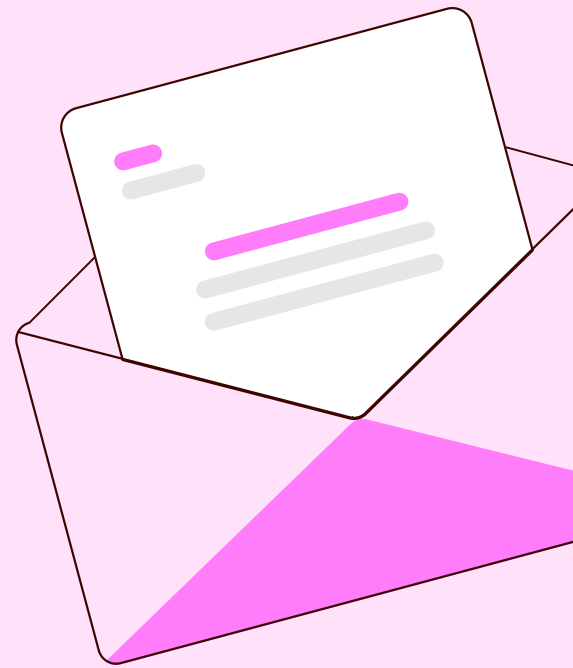


Det viktigaste är att du publicerar inlägg regelbundet – inte hur många inlägg du gör. 3 till 5 inlägg i veckan är generellt sett alldeles lagom!



# Skicka nyhetsbrev och stärk relationen till dina kunder

Nyhetsbrev är ett effektivt sätt att hålla kontakten med dina kunder. Genom att regelbundet dela med dig av nyheter, erbjudanden eller tips och tricks via e-post ökar du chansen att dina kunder återvänder – vilket bygger kundlojalitet och driver försäljning.



1

2

3

## Steg 1: Samla in e-postadresser

Du kan till exempel göra det möjligt att enkelt prenumerera på ditt nyhetsbrev via en knapp på din hemsida. Tänk på att besökaren måste godkänna prenumerationen, och att du som företag måste informera om varför och till vad du vill använda e-postadressen.

## Steg 2: Bestäm hur och när nyhetsbrevet ska skickas

För att få bästa möjliga effekt av dina nyhetsbrev (eller kampanjmail) behöver du sätta up en strategi för dem. Vad ska nyhetsbrevet innehålla? Till vem ska du skicka det? Hur och när ska det skickas?

## Steg 3: Utforma ditt nyhetsbrev

Fyll ditt nyhetsbrev med luftigt och lättläst innehåll, och hänvisa läsaren till mer information på din hemsida. Placera innehållet i en och samma kolumn – då blir det lättare att läsa. Glöm dessutom inte bort att korrläsa texten och att mobilanpassa nyhetsbrevet innan du skickar det!



Har du idéer?

**Då kan du skriva om det här i ditt nyhetsbrev!**

1. *Nyheter och produktanseseringar*
2. *Relevanta tips, till exempel presenter eller recept*
3. *Praktiska guider om dina produkter eller tjänster*



**Skapa snygga nyhetsbrev – med vår nyhetsbrevstjänst!**

Nyhetsbrevstjänsten Get a Newsletter ingår i alla våra webbhotellspaket. Det ger dig möjlighet att skapa snygga, mobilanpassade nyhetsbrev med några få klick. Marknadsför ditt företag, informera om de senaste nyheterna, och nå ut till dina kunder – snabbt och enkelt!

Läs mer om nyhetsbrevstjänsten på [Loopia.se/nyhetsbrev](https://Loopia.se/nyhetsbrev).

# Checklista: Digital marknadsföring



- ☐ Läst igenom Loopias tips och råd om digital marknadsföring
- ☐ Bestämt vilka sökord min hemsida behöver innehålla för att hamna högt upp i sökmotorerna
- ☐ Registrerat mitt företagsnamn som konton på olika sociala medier
- ☐ Satt upp en strategi för hur jag ska nå ut till nuvarande och blivande kunder på sociala medier
- ☐ Funderat på vad nyhetsbrevet till mina nuvarande och blivande kunder ska handla om
- ☐ Beställt ett webbhotellspaket där Loopias nyhetsbrevstjänst ingår på [Loopia.se/webbhotell](https://loopia.se/webbhotell)



## Tips!

*Skriv ut checklistan och sätt upp i närheten av ditt skrivbord!*

# Välkommen till Loopia!

Sveriges största webbhotell.



[www.loopia.se](http://www.loopia.se)