



Jak w pełni wykorzystać obecność firmy w Systemie CENMIA.PL

Ponieważ System CENMIA.PL został stworzony jako narzędzie wspomagające działania informacyjno-promocyjne lokalnych firm, chcielibyśmy przybliżyć kilka sposobów skutecznego jego wykorzystania, bez najmniejszych dopłat, wszystko w ramach jednego abonamentu rocznego.

Aby skutecznie korzystać z tego „narzędzia” nie wystarczy tylko założenie profilu firmy i dopisanie jej do bazy firm. Owszem wprowadzenie firmy i jej podstawowych danych do bazy może być w jakiś sposób informacją dla klientów, ale korzystać należy z możliwie jak największej ilości dostępnych funkcji informacyjno-promocyjnych.

Oto kilka sposobów na pełniejszego wykorzystania Systemu CENMIA.PL w działaniach informacyjno-promocyjnych firmy.

1. Odpowiedni DOBÓR BRANŻY

- Każda firma może być dopisana do maksymalnie trzech branż / kategorii. Należy je dobrać zgodnie z działalnością firmy w przemyślany sposób, ponieważ na tych stronach branżowych będą ukazywały się automatycznie aktualizacje dotyczące firmy i na tych stronach będzie można umieszczać artykuły promujące. Ponieważ branże można zmieniać, można czasowo skorzystać z tej możliwości np. podczas prowadzonej rekrutacji pracowników. Trzecią branżę należy wówczas zmienić na "Praca" i tam zamieścić artykuł dotyczący prowadzonej właśnie rekrutacji. Po jej zakończeniu branżę "Praca" zamienić powrotnie na wcześniejszą.

2. Wprowadzenie ZAWARTOŚCI prezentacji profilu firmy

- Wprowadzenie pełnych danych firmy: adres, numery telefonów, faxu, adresy mailowe, odnośnik do firmowej strony internetowej (jeżeli taka funkcjonuje) itp
- Przemysłane wprowadzenie tekstu (odpowiednie nazwanie nagłówków np. o firmie, oferta, nasze osiągnięcia, aktualna promocja)
- Wprowadzenie logotypu firmy i zdjęć np. budynek firmy zewnątrz, zdjęcie wewnątrz (np. recepcja), zdjęcie jakiegoś produktu z oferty firmy.
- Wprowadzenie plików do pobrania będzie na pewno korzystne dla firm, które będą zainteresowane aby osoba odwiedzająca jej profil korzystając z drukowanej oferty miała od razu wydruk na papierze firmowym lub w odp. układzie stron np. pełna oferta firmy, menu restauracji, referencje klientów, cennik, pełen spis asortymentu, wzór zamówienia, repertuar kina lub teatru itp.
- Odpowiedni wybór wyglądu prezentacji profilu firmy (4 układy strony, 8 kolorów, 4 kroje czcionki i grafika). Dobrze by było aby np. kolorystyka była spójna z logotypem. Każda prezentacja może również służyć jako osobna witryna www z samodzielną domeną np. www.nazwafirmy.cenmia.pl.

3. Częsta aktualizacja profilu i wprowadzanie zmian - PUBLIKACJA "NEWSÓW"

- To chyba najważniejsza rzecz. W przypadku jakiegokolwiek zmiany w ofercie firmy (nowy asortyment, nowe ceny, promocje, wyprzedaże, organizowane imprezy, rekrutacja pracowników itp.) zaleca się aby informacje o tym były natychmiast umieszczane w prezentacji profilu firmy. Każda zmiana w profilu firmy powinna również zostać odpowiednio nazwana, zgodnie ze stanem faktycznym i pod taką nazwą opublikowana jako „news” w portalu. „Newsy” zawsze widoczne są na stronie głównej portalu oraz na stronach branżowych, do których firma jest przypisana.

4. Korzystanie z publikacji ARTYKUŁÓW PROMUJĄCYCH FIRME, jej usługi, produkty itp.

- Każda firma, która wykupiła roczny abonament ma prawo do niemal nieograniczonej publikacji takich artykułów z jedynym tylko ograniczeniem. Aby zarezerwować termin jego publikacji musi zakończyć się publikacja artykułu poprzedniego. Artykuły publikowane są automatycznie, przez tydzień od poniedziałku do niedzieli na jednej ze stron branżowych firmy. Każdy artykuł może zawierać do 3 tys. znaków.

5. ZAPROSZENIA na organizowane przez firmę wydarzenie, imprezę itp.

- Podobnie jak w przypadku artykułów promujących usługa dostępna jest dla firm, które opłaciły abonament. Różnice polegają na tym, że zaproszenie nie jest publikowane automatycznie, tylko musi być zaakceptowane do publikacji przez moderatora lub administratora portalu. Służy to temu aby publikowane były zaproszenia na najciekawsze wydarzenia oraz zawierające na ten temat największej informacji (organizator, miejsce, czas, gdzie kupić bilety, ceny biletów, informacje o np. artyście na którego koncert jest to zaproszenie).

6. Korzystanie z ANKIET i FORMULARZY kontaktowych

- Możliwe jest wprowadzenie do prezentacji profilu firmy anonimowej ankiety z pytaniem otwartym lub zamkniętym i gotowymi odpowiedziami (max. do 5 odpowiedzi), z możliwością publikacji lub ukrycia odpowiedzi. Ankieta taka doskonale się sprawdzi przy chęci identyfikacji słabych i mocnych punktów prowadzonego biznesu. Ankiety mogą być archiwizowane i można do nich powracać.

- Możliwe jest również umieszczenie w profilu firmy formularza kontaktowego np. w przypadku chęci poznania oczekiwań stałych i nowych klientów wobec firmy. Ten sposób kontaktu nie jest już anonimowy, gdyż konieczne jest podanie adresu mailowego. W tym przypadku System CENMIA.PL wyśle do właściciela firmy e-maila z informacją od klienta z podaniem jego adresu, tak aby w bardzo prosty i szybki sposób można było odpowiedzieć.

7. MAPKA „Google”

- Każda prezentacja może zostać również wyposażona w taką mapkę z zaznaczoną lokalizacją firmy, sklepu itp. Mapka może być wprowadzona wg adresu lub współrzędnych geograficznych i może być widoczna w jednym z kilku zbliżeń (miasto, dzielnica, ulica, dom)

Wszystkie opisane wyżej możliwości dostępne są w ramach rocznego abonamentu, bez żadnych dopłat i obsługiwane są przez bardzo prosty i przejrzysty "Panel Klienta", zawierający również podpowiedzi co do niektórych jego funkcji.

8. Informowanie klientów o obecności w CENMIA.PL

- Ostatnią nie obsługiwaną przez "Panel Klienta" rzeczą niezbędną jest informowanie swoich dotychczasowych klientów, partnerów handlowych jak i potencjalnych nowych klientów o zawsze aktualnej ofercie firmy w jednym z lokalnych portali CENMIA.PL oraz o np. możliwości tam wyrażenia swoich opinii (ankieta) i oczekiwań wobec firmy (formularz).

W razie pytań czy jakichkolwiek problemów lub niejasności służymy pomocą (info@cenmia.pl)

MB SERVICE

Wydawca Systemu CENMIA.PL