

## Essere online: l'importanza di avere un sito aziendale

**Attualità** - 25 luglio 2020 - 07:06



Il primo scopo di un sito internet è **correlato alla visibilità di un'attività imprenditoriale**. In un Paese in cui circa l'80% dei consumatori fa ricerche sulla rete quando desidera un prodotto, nuovo o vecchio che sia, appare evidente come la visibilità offerta dall'aver a disposizione un buon sito internet sia un elemento fondamentale. Ma **non si tratta dell'unico scopo di un sito**, che offre anche una serie di altre interessanti opportunità.

### **Prima di tutto: quale sito internet**

In passato essere presenti online poteva significare anche **creare in pochi minuti delle pagine amatoriali**, su cui inserire alcuni concetti importanti; questi prodotti erano al tempo più che sufficienti. Oggi le cose funzionano in un modo assai differente, anche e soprattutto perché ormai la gran parte delle realtà, locali e nazionali, hanno un buon sito internet. Chi deve ancora creare il proprio spazio sul web fa bene quindi a rivolgersi a dei professionisti del settore, come ad esempio [Italiaonline](#). Un sito scarso, poco informativo, di bassa qualità e di difficile accesso non serve a nulla, anzi risulta quasi certamente controproducente.

### **Il problema dell'autorevolezza**

Il fatto che **la maggior parte dei consumatori** faccia ricerche online, quando desidera stipulare un contratto assicurativo, comprare un pacco di pasta integrale o cambiare l'auto, porta con sé necessariamente anche un concetto importante: l'autorevolezza. Avere un sito web aziendale di qualità, esaustivo, che riporta cenni sulla storia imprenditoriale, sui prodotti e sui servizi offerti e addirittura offre un servizio clienti immediato, porta alla singola realtà anche autorevolezza nel suo settore. Miglior sarà il sito, più completo e ben fatto, con molte funzionalità, e migliore sarà **l'impressione generale che l'azienda fa** sul potenziale cliente.

### **Pubblicità a basso costo**

Internet offre anche **un ottimo modo per fare pubblicità**, a basso costo e perfettamente targettizzata. Questo perché ogni soggetto che naviga in rete è profilato, seguendo i suoi interessi e desideri, oltre agli acquisti già effettuati. In pratica la rete offre la possibilità a chi desidera farsi pubblicità di rivolgersi esclusivamente a coloro che sono sicuramente potenziali clienti. Senza inviare il messaggio a qualcuno non interessato e abbassando notevolmente i costi. La pubblicità online, tramite il proprio sito o sulle pagine altrui, è meno costosa e molto più efficace. Due concetti particolarmente graditi agli imprenditori, tanto che in molti casi oggi **il marketing in molti settori si effettua quasi esclusivamente in rete**.

### **Incontrare i clienti sempre**

Questo è **un altro vantaggio innegabile dato da internet**. Qualsiasi negozio e azienda, salvo rari casi, è aperto per un preciso lasso di tempo nel corso della giornata. Per forza di cose ci sono casi in cui risulta difficile per alcuni clienti recarsi presso la singola azienda, o contattarla telefonicamente. In rete le cose invece funzionano diversamente, visto che un sito web è attivo 24 ore al giorno, qualsiasi giorno dell'anno. Quindi può dare informazioni al cliente anche il giorno di Natale o nel cuore della notte. Nessun **servizio clienti** di altro genere offre un servizio neppure paragonabile.