

Hur din klinik kan skapa en **DIGITAL NÄRVARO**

Hemsida och Google

När någon söker efter en hudvårdsklinik, behandling eller produkt på Google (som är den vanligaste sökmotorn) vill du först och främst vara synlig. Detta uppnår du genom att ha en relevant och intressant hemsida med de nyckelord som kunder kan tänkas söka efter. Viktigt är också att besökaren ska hitta uppdaterad och aktuell information när de väl hittat din sida, så tänk på att alltid ha den uppdaterad vad gäller kontaktinformation, öppettider, bilder och logotyper. Du kan också skapa ett Google företagskonto (My Business konto) och på det sättet styra vilken företagsinformation som syns i Googles sökträff när någon söker på just ditt företag.

Google Analytics är ett annat verktyg som du kan använda för att följa besöksstatistiken för din hemsida, förstå hur kunderna hittar din sida och hur de använder den. Denna kunskap är värdefull för att kunna göra förändringar på sidan för att få ökad trafik och är även bra att ha om du eventuellt vill annonsera på Google. För att synas i Googles annonsdel (träffarna som är överst och ibland till höger vid en sökning) kan du köpa Google AdWords annonser, där du väljer vilka nyckelord (keywords) som ska leda till din annons. Det kräver dock en del kunskap för att göra en bra och kostnadseffektiv annonsering, då många företag konkurrerar om samma ord vilket påverkar priset för annonseringen.

Facebook

Med en Facebook-sida (som är gratis att upprätta) kan du snabbt sprida och marknadsföra din verksamhet med hjälp av egna bilder, texter eller länkar till andra intressanta hemsidor och artiklar. Facebook är också en bra plattform för dina kunder att enkelt ta kontakt och kommunicera med dig. En del använder Facebook som ett komplement till sin hemsida och många väljer att bara synas på Facebook. Viktigt även här är att din kontaktinformation, adress och öppettider är uppdaterade. Kom också ihåg att dina inlägg läses av både dina kunder, kollegor och konkurrenter - så publicera bara det du kan stå för. De som publicerar personliga bilder, tips och håller sig positiva och ärliga är de som får flest följare och gilla-markeringar. Ju fler som gillar eller delar ditt inlägg, desto fler sprids det till. Du kan också på Facebook köpa annonser som visas i de målgrupper som du väljer.

Instagram

Med ett Instagram konto (är också gratis att upprätta) förmedlar du en känsla för din salong i främst bilder och korta bildtexter. Undgå köpta och anonyma bilder utan håll dina bilder istället personliga, men samtidigt professionella. För att skapa ett snyggt och inspirerande konto så håll gärna en röd tråd genom dina bilder (samma färgskala, typ av bilder eller stil). Före och efter bilder på dina kunder med riktiga resultat uppskattas alltid. Även tävlingar är ett effektivt sätt att snabbt få fler följare. Med hjälp av hashtags (#) och taggning (@) kan du leda följare till dig. @ används före en Instagram-användares namn och med den knyter du användare till ditt inlägg. # används för att just ditt inlägg ska dyka upp under ett specifikt ämne. Många söker idag efter varumärken och verksamheter via Instagrams sökfunktion, precis som med Googles sökfunktioner. Genom att kommentera andras Instagraminlägg blir ditt användarnamn synligt och kan generera trafik till din sida. Det ska dock göras genuint och med omsorg, kommentarer utan egentligt syfte genomskådas snabbt.

ATT TÄNKA PÅ i sociala medier och på webben;

- Ha uppdaterad och korrekt information.
- Håll det personligt.
- Välj en stil och röd tråd.
- Positiva konton får flest följare.
- Ha gärna tävlingar/utlottningar.
- Ge tips och dela kunskap.
- Synlighet kan kompletteras med annonsring.

Tagga gärna NEOSTRATA i dina inlägg! @neostratanordic och/eller #neostratanordic.