

ვებ გვერდის გაიდლაინი
ესთეტიკური სერვისის
პროვაიდერებისთვის

SANSO GROUP ამერიკელ და ებრაელ ჰარტნიორებთან ერთად გათავაზობთ ახალ პროექტს – SANSO Plus

პროექტი ითვალისწინებს:

- ესთეტიკური მედიცინის კუთხით გაიდლაინების ქართულ ენაზე გამოცემას
- სრულფასოვანი სკოლის ფუნქციონირებას SANSO GROUP-ის ახალ ბაზაზე – პროგრამა მოიცავს თეორიულ და პრაქტიკულ კურსებს ესთეტიკურ მედიცინაში, კოსმეტოლოგიასა და დერმატოლოგიაში. სტუდენტებს საშუალება ექნებათ იმუშაონ ALMA LASERS-ის ინოვაციურ სისტემებზე – Soprano ICE & Harmony XL PRO
- საერთაშორისო ონლაინ ლექციებზე (Webinars) უფასოდ დასწრებას
- უფასო კონსულტაციებს მენეჯმენტისა და მარკეტინგის კუთხით

ჩვენ ვიმედოვნებთ, რომ აღნიშნული პროექტი დაგეხმარებათ გახდეთ წარმატებულები და მიიღოთ მაქსიმალური სარგებელი თქვენი ბიზნესისგან.

SANSO GROUP – მსოფლიო ბრენდ „ALMA LASERS“-ის ექსკლუზიური წარმომადგენელი საქართველოში

2 47 11 14

579 29 22 29

support@sanso.ge

www.sanso.ge

ვებ გვერდის გაიდლაინი ესთეტიკური სერვისის პროვაიდერებისთვის

შესავალი

პოტენციური პაციენტები თქვენს მომსახურებებს ძირითადად ონლაინ რეჟიმში, ინტერნეტით ეძებენ. ისინი იყენებენ google-სა და სხვა საძიებო სისტემებს, Youtube-ს და სოციალური მედიის ვებ-გვერდებს, მაგალითად Facebook-ს, Google Plus-ს ან LinkedIn-ს. დროთა განმავლობაში ონლაინ სივრცე პირველადი, დადებითი შთაბეჭდილების მოსახდენად და პაციენტებთან მუდმივი კონტაქტის დასამყარებლად, უფრო და უფრო მნიშვნელოვანი ხდება.

ჭერ კიდევ უახლოეს წარსულში, ნებისმიერ ბიზნესს, რომელსაც საკუთარი ვებ გვერდი გააჩნდა, სარგებლობდა მნიშვნელოვანი კონკურენტული უპირატესობით. იმ დროს, სულერთი იყო თუ რა ტიპის ვებ გვერდი ექნებოდა კომპანიას, მაშინ ის მხოლოდ საინფორმაციო დანიშნულებას ასრულებდა. დღესდღეობით, საქმე ასე მარტივად აღარაა. შეიცვალა მოთხოვნა მომხმარებლისგან და რაც მთავარია იზრდება კონკურენტული გარემო, აქედან გამომდინარე, თქვენი ვებ გვერდის მისიაა, მაქსიმალურად მოერგოს პოტენციური პაციენტების მოთხოვნებს და შესაბამისად, დაიკავოს მნიშვნელოვანი ადგილი ონლაინ ბაზარზე.

საბედნიეროდ საქართველოში უკვე მრავლად არიან პიროვნებები (პროგრამისტები და დიზაინერები) თუ კომპანიები, რომლებიც მისაღებ ფასად შექმნიან თქვენთვის სასურველ პროდუქტს. დაიმასხოვრეთ, კარგი ვებ გვერდი უნდა ასრულებდეს შემდეგ ამოცანას:

ონლაინ ტრაფიკის (ვებ გვერდის ვიზიტორების) გარდაქმნას, რეალურ პაციენტებად.

აქტიური და მიზანდასახული მუშაობის შედეგად ამის მიღწევა საკმაოდ მარტივია. წინამდებარე გაიდლაინი მოიცავს ინფორმაციას, რომელიც დაგეხმარებათ აღნიშნული ამოცანის განხორციელებაში.



PROMOTE



MARKET



GET SOCIAL

გთხოვთ გაითვალისწინოთ – მოცემული გაიდლაინი არ განმარტავს ვებ გვერდის აწყობის ტექნიკურ დეტალებს, როგორც არის HTML, Flash, CSS, SEO და ა.შ. ტექნიკურ საკითხებთან დაკავშირებით ჩვენ შეგვიძლია გაგიწიოთ რეკომენდაცია სხვადასხვა ორგანიზაციებთან.

ვიზიტორების გარდაქმნა ჰაცოინტებად

თქვენს ვებ გვერდს ესაჭიროება რამდენიმე სასიცოცხლო მნიშვნელობის სექცია. ეს გულისხმობს იმ სექციებს ან გვერდებს, რომლებსაც თქვენით დაინტერესებული ვიზიტორები ჩვეულებრივ ნახულობენ ან გააჩნიათ ნახვის მოლოდინი კომპანიის საიტზე შემოსვლისას.

- **ჩვენს შესახებ:** თქვენი ვებ გვერდის მოკლე მაგრამ მნიშვნელოვანი ნაწილი, რომელიც ასახავს შესაფერის ინფორმაციას თქვენი გამოცდილების, კვალიფიკაციისა და მისწრაფების თაობაზე. ზუსტად განსაზღვრული ტექსტი, რომელიც გაცემს პასუხს თუ რატომ უნდა ავირჩიოთ თქვენ. (ზოგჯერ ამ გვერდზე განთავსებულია ინფორმაცია თქვენი ადგილობრივობის შესახებაც)

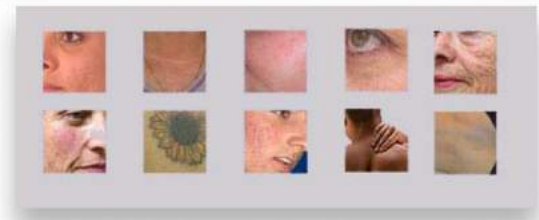
- **პროცედურები:** აღნიშნულ სექციებში მოცემული უნდა იყოს ღირებული და მარტივად გასაგები ინფორმაცია თქვენს მიერ შეთავაზებული პროცედურების შესახებ. მათ შორის თქვენი კონკურენტული უპირატესობები (ALMA LASERS-ის აპარატები გაძლევენ შანსს, შესთავაზოთ ჰაცოინტებს, სწრაფი, ეფექტური, უმტკივნეულო, უსაფრთხო პროცედურები რეაბილიტაციის პერიოდის ან არსებობით)

- **მომხმარებლის მოსაზრებები თქვენ შესახებ:** ცენტრების ძალიან მცირე რაოდენობას გამოაქვს საამკარაოზე ჰაცოინტების მოსაზრებები. საერთაშორისო პრაქტიკიდან გამომდინარე ამ სექციის არსებობა თქვენ საიტზე აუცილებელია, ვინაიდან ისინი ქმნიან სოციალური მტკიცებულებას, თქვენი ბიზნესის უპირატესობის შესახებ.

- **ადგილობრივობა (ლოკაცია):** ვებ გვერდის ეს ნაწილი ვიზიტორებს ატყობინებს თქვენს მისამართს. კარგი იქნება რუკის გამოყენებაც. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ზოგჯერ ლოკაცია მოცემულია სექციაში - „ჩვენ შესახებ“

- **დაგვიკავშირდით:** გვერდი, სადაც ურთიერთობთ ვიზიტორებთან. მნიშვნელოვანია გრაფები სადაც ჰაცოინტები დატოვებენ შემდეგ ინფორმაციას – სახელი და გვარი, ელექტრონული ფოსტის მისამართი, ტელეფონის ნომერი და სხვა მონაცემები.

- **სიახლეების გამოწერის ფორმა:** ვებ გვერდის ის ელემენტი, რომლის მეშვეობითაც, ვიზიტორები აცხადებენ თანხმობას, თქვენი მხრიდან მიიღონ ელექტრონული შეტყობინებები (იმეილები). ხშირ შემთხვევებში, აღნიშნული ელემენტი მოცემულია გრაფის სახით, რომელიც თქვენი ვებ გვერდის ყველა გვერდზე ჩანს. ეს უმნიშვნელოვანესი სექციაა.



TREATMENTS



TESTIMONIALS



CONTACT US



თითოეულ ზემოთ ჩამოთვლილ პუნქტს დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ვებ გვერდის წარმატებული ფუნქციონირებისთვის (რაც თქმა უნდა შესაძლებელია დამატებით გვერდების დამატებაც – მაგ: ინფორმაცია სპეციალისტების შესახებ, ონლაინ კონსულტაციის ფორმა, ონლაინ ჩაწერის კალენდარი და ა.შ). **გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება სექციას - „დაგვიკავშირდით“.** ეს ვებ გვერდის სწორედ ის ნაწილია, სადაც ხორციელდება ჰაცოინტის დამატება თქვენს ბაზაში და რომლის მეშვეობითაც თქვენი ვებ გვერდი ასრულებს მასზე დაკისრებულ ყველაზე მნიშვნელოვან ფუნქციას. აღნიშნული სექციის შემდგომ, მნიშვნელობით მეორე ადგილზე მოდის სექცია - „ახალი ამბების გამოწერა“

ვიზიტორების გარდაქმნა პაციენტებად

შექმნის დღიდან, თქვენი ვებ გვერდი მოიაზრეთ, როგორც ერთგული თანამშრომელი, რომელიც თქვენი ბიზნესის სასარგებლოდ მუშაობს დღეში 24 საათი და კვირაში 7 დღე. ზემოთხსენებულ თანამშრომელს ორი ძირითადი ფუნქცია აკისრია, ესენია:

1. პოტენციური პაციენტების საკონტაქტო ინფორმაციის მოპოვება, რაც საშუალებას მოგცემთ, დაგეგმოთ მათი კონსულტაციები/ვიზიტები.

2. ახალი ამბების გამომწერი პირების საკონტაქტო ინფორმაციის მოპოვება, რაც საშუალებას მოგცემთ, კავშირი იქონიოთ პოტენციურ პაციენტებთან და მოგვიანებით დაგეგმოთ მათი კონსულტაციები.

ორივე ზემოთ მითითებული ამოცანა შეიძლება ჩაითვალოს ვიზიტორების პაციენტებად გარდაქმნის საფუძვლებად.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, გარდაქმნას ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ვებ გვერდის ვიზიტორი გაძლევთ მასთან დაუყოვნებლივ ან მომავალში დაკავშირების საშუალებას.

იმ შემთხვევაში, თუ თქვენი ბიზნესი ახალია და ამჟამად აყალიბებთ ვებ გვერდს, დარწმუნდით, რომ თქვენს დიზაინერ/პროგრამისტებს კარგად ესმით ეს ორი ამოცანა. არასდროს იფიქროთ, რომ იმ ადამიანებს, რომლებიც ქმნიან თქვენ ვებ გვერდს, ისედაც ესმით თქვენი ბიზნესის არსი.

ვებ დეველოპერ / მარკეტინგულ კომპანიებს დასაქმებული ჰყავთ კრეატიული და გამოცდილი ადამიანები, თუმცა შესაძლოა, მათ დამოუკიდებლად არასდროს წამოიწყიათ ბიზნესი. არსებობს შანსი იმისა, რომ მათ წარმოადგენაც არ ჰქონდეთ იმ რეალობაზე, რომელშიც იმყოფება თქვენი ბიზნესი. განუმარტეთ მათ აღნიშნული რეალობა და ამასთანავე დარწმუნდით, რომ მათ სწორად ესმით პროცესის არსი რასაც გულისხმობს „განვითარდი ან მოკვდი“. გახსოვდეთ, რომ იმ შემთხვევაშიც კი, თუ თქვენი ვებ გვერდი იქნება ყველაზე ლამაზი მთელს ინტერნეტ სივრცეში, მაგრამ ამავდროულად ვერ შეასრულებს ზემოთ ჩამოთვლილ ორ ამოცანას, ბიზნესის ეს მიმართულება იქნება უშედეგო და მხოლოდ საინიჯო ფუნქციის მატარებელი.



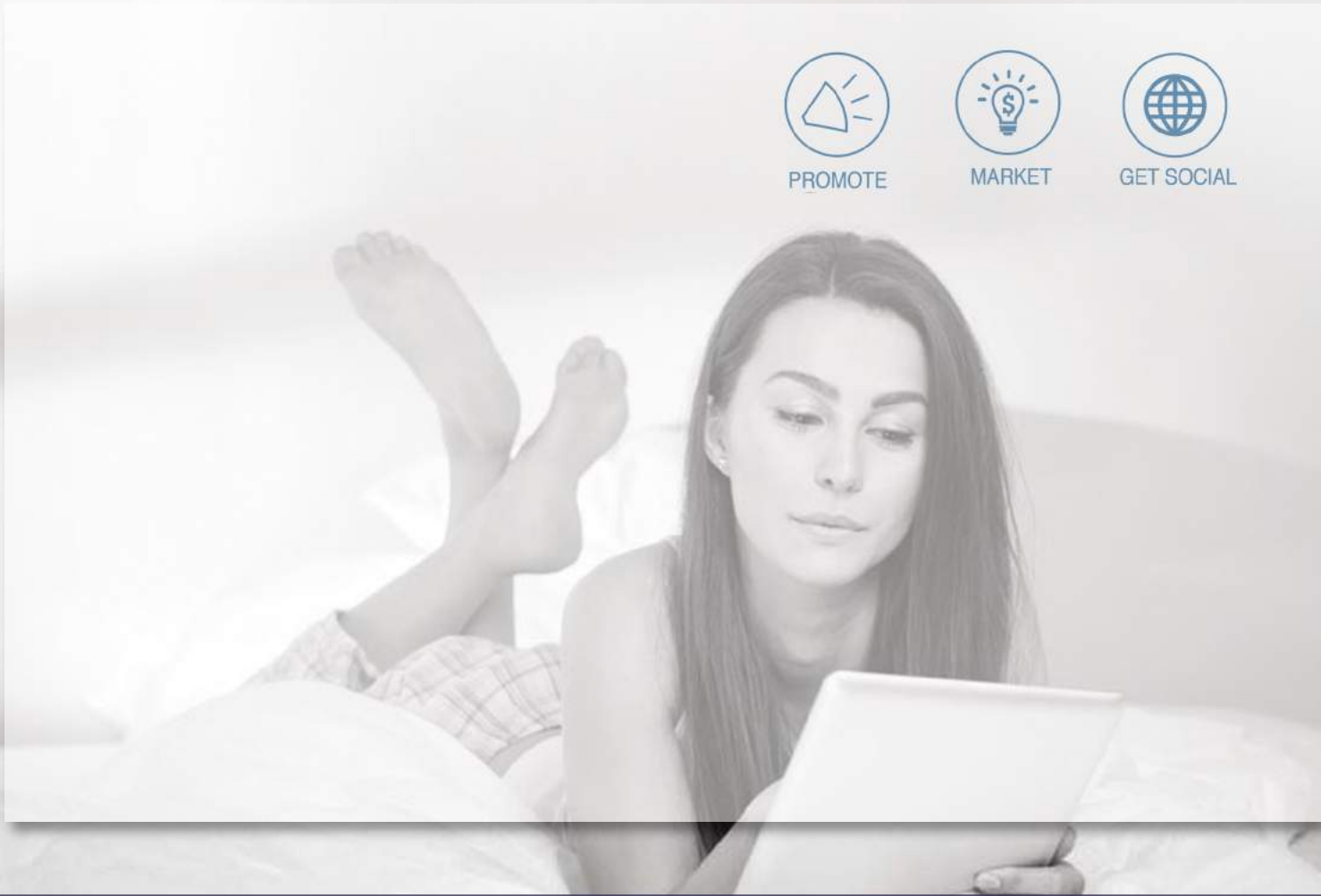
PROMOTE



MARKET



GET SOCIAL



არსებული ვებ გვერდები

იმ შემთხვევაში, თუ თქვენ უკვე ფლობთ ვებ გვერდს და იგი გარკვეული ჰერიოდის განმავლობაში ფუნქციონირებდა, ახლა უკვე დროა, ის ხელახლა განიხილოთ იმის შესამოწმებლად, ასრულებს თუ არა იგი, ზემოთ მითითებულ ორ ამოცანას. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ხართ ჰოტენციური ჰაცინტი, რომელიც პირველად შედის აღნიშნულ ვებ გვერდზე. ამის შემდეგ, უპასუხეთ ქვემოთ მითითებულ ორ შეკითხვას.

1. როგორია პირველი შტაბჟდლილება? მინდა თუ არა მოცემულ ცენტრში მისვლა? როგორ უნდა დავნიშნო კონსულტაცია? არის თუ არა ონლაინ ფორმა, რომელიც შემიძლია შევავსო? მარტივია თუ არა აღნიშნული ფორმის მოძიება და გამოყენება? შემიძლია თუ არა ვინმეს დავურეკო ან მივწერო ონლაინ დახმარების მისაღებად?

2. მე არ ვარ მზად კონსულტაციის დასანიშნად ან ამ ეტაპზე არ ვარ დაინტერესებული, როგორ შემიძლია კონტაქტზე დარჩენა? არის თუ არა ხელმისაწვდომი სიახლეები, რომელთა გამოწერაც შემიძლია? თუ არის, მარტივია თუ არა სიახლეების გამოწერის ფორმის მოძიება და შევსება?

ორივე ზემოთხსენებულ შეკითხვაზე პასუხი უნდა იყოს ზემდინდებით მკაფიო. გახსოვდეთ, რომ ნებისმიერი ადამიანი, რომელიც თქვენს ვებ გვერდზე შემოდის, თქვენი ჰოტენციური კლიენტია. თქვენი ამოცანაა, მაქსიმალურად გაუმარტივოთ მას საქმე იმისათვის, რომ ის თქვენი ჰაცინტი გახდეს რეალურ ცხოვრებაში. სასურველია ვიზიტორები თქვენს ვებ გვერდზე შემოსვლისას, დაუყოვნებლივ ხელდავლენ თქვენს საკონტაქტო ინფორმაციას.

ონლაინ მარკეტინგის ექსპერტების უმრავლესობა თანხმდება იმაზე, რომ საუკეთესო ადგილს, თქვენი საკონტაქტო ინფორმაციის განსათავსებლად წარმოადგენს ზედა მარჯვენა კუთხე. შეგიძლიათ გამოიყენოთ რაიმე გრაფიკა ამ ნაწილის ყურადღების მისაპყრობად. გაითვალისწინეთ, რომ თუ აღნიშნული ინფორმაცია ზედმეტად დაბლაა მოცემული, ზოგიერთი მომხმარებელი მას ვერ შენიშნავს მანამ სანამ, გვერდს დაბლა არ ჩამოწევს. იმ შემთხვევაში, თუ ვიზიტორების გარკვეული პროცენტული რაოდენობა არასოდეს ჩამოწევს გვერდს დაბლა, ისინი ვერ ნახავენ თქვენს საკონტაქტო ინფორმაციას. შესაბამისად, ეს ადამიანები არასოდეს გახდებიან თქვენი ჰაცინტები.

მეორე ამოცანა, რომელიც გულისხმობს ახალი ამბების გამომწერი პირების საკონტაქტო ინფორმაციის მოპოვებას, ბაზირებას და მუდმივ კონტაქტზე ყოფნას, ძალიან მნიშვნელოვანია, მას შემდეგ რაც პირი შეიქმნა დარეგისტრირდება მისი მონაცემებით თქვენს ბაზაში, აუცილებელია სწორად გათვლილი დროის ინტერვალით მათთან კონტაქტი. დარჩით კონტაქტზე აღნიშნულ ადამიანებთან. ამის საუკეთესო საშუალებაა მეგობრული ახალი ამბავი (სიახლე), რომელსაც პერიოდულად მიაწოდებთ მათ მიერ მითითებულ ელექტრონული ფოსტის მისამართზე ან პირად Facebook გვერდზე.

თუ თქვენი ვებ გვერდი განუწყვეტლივ უზრუნველყოფს სახელების, გვარებისა და ელექტრონული ფოსტის მისამართების შეგროვებას, ეს იმას ნიშნავს, რომ თქვენ განუწყვეტლივ აფართოვებთ თქვენი ჰოტენციური კლიენტების ბაზას. ამის შემდეგ, თქვენ შეგიძლიათ აღნიშნულ ადამიანებს გაუგზავნოთ მესიჯები-მეილები, რომელთა მეშვეობითაც, შეატყობინებთ თქვენი ბიზნესის ფარგლებში არსებული მნიშვნელოვანი ღონისძიებებისა და მოვლენების შესახებ.

მაგალითად:

- იმ შემთხვევაში, თუ ბაზარზე გამოგაქვთ ახალი პროცედურა, შეატყობინეთ ამის შესახებ თქვენს გამომწერებს.
- იმ შემთხვევაში, თუ მომხმარებლებს სპეციალურ შეთავაზებას სთავაზობთ ლაზერულ ეპილაციაზე, გააგებინეთ მათ ამის შესახებ, რათა ისარგებლონ თანხის დაზოგვის შესაძლებლობით და ჩაეწერონ მიღებაზე.
- იმ შემთხვევაში თუ განსაკუთრებულ ღონისძიებას ატარებთ, მაგალითად, ღია კარის დღეს ან VIP მომხმარებლების საღამოს, ღონისძიებაზე დასასწრებად მოიწვიეთ თქვენი სიახლეების გამომწერები. არ დაგავიწყდეთ გამომწერების მეგობრების მოწვევაც, ეს მათ უდაოდ გაახარებს.
- იმ შემთხვევაში თუ გუნდის ახალი წევრი დაიჭირავთ, გაუზიარეთ ეს კარგი ამბავი თქვენს გამომწერებს და მოიწვიეთ ისინი აღნიშნულ თანამშრომელთან პირისპირ შეხსვედრად.
- იმ შემთხვევაში (და როდესაც) ხელთ გაქვთ ჰაცინტების დადებითი მოსაზრებები თქვენ შესახებ, გაუზიარეთ ის თქვენი სიახლეების გამომწერებს. შეახსენეთ მათ, რომ შესაძლოა მომდევნო ბედნიერი ჰაცინტები, სწორედ ისინი იყვნენ.
- იმ შემთხვევაში, თუ რაიმე კონკურსს ან მარკეტინგულ ინიციატივას ახორციელებთ თქვენი Facebook გვერდის მეშვეობით, მიეცით თქვენს გამომწერებს, აღნიშნულ ღონისძიებაზე მონაწილეობის შესაძლებლობა. მოცემული ჩამონათვალი შესაძლოა უსასრულოდ გაგრძელდეს. არ დაგავიწყდეთ დამატებით ერთი მნიშვნელოვანი დეტალი, რომ ვებ გვერდი და Facebook გვერდი ამოშავოთ კომპინაციაში - ყველა განთავსებულ პოსტში მიუთითოთ ვებ გვერდის მისამართი, გაუჩინეთ ადამიანებს სურვილი ეწვიონ თქვენ საიტს და პირიქით აუცილებლად განათავსეთ თქვენი Facebook გვერდთან დასაკავშირებელი ლინკი ვებ გვერდზე.

დროის გასვლასთან ერთად, ადამიანები გაგიცნობენ როგორც პროფესიონალ პროვაიდერს, რომელიც მუდმივად ფიქრობს და ზრუნავს თავის ჰაცინტებზე. ისინი გაღიარებენ თქვენ ესთეტიკის ბაზრის ლიდერად!

ვებ გვერდი წარმოადგენს თქვენი მარკეტინგული მიქსის ერთ-ერთ ინსტრუმენტს. სწორი დაგეგმარების, კარგად განხორციელების და ამ მიმართულებით აქტიური მუშაობის შედეგად, თქვენი ვებ გვერდი შესაძლოა გახდეს ყველაზე ერთგული და საჭირო პარტნიორი თქვენი ბიზნესისთვის. მეტი ხილვადობის მისაღწევად, აუცილებლად მიახმარეთ სოციალური მედია (Facebook) და დროთა განმავლობაში დანერგეთ საძიებო სისტემების ოპტიმიზაციის (SEO) სხვა მეთოდები. ამის შემდეგ თქვენ მიაღწევთ წარმატებას, რომელიც ნამდვილად გაგაოცებთ.

აუცილებელია აღვნიშნოთ, რომ ტრადიციული მარკეტინგი ჯერ კიდევ მნიშვნელოვანია და ის აუცილებლად უნდა მუშაობდეს თანამედროვე მეთოდებთან კომბინაციაში. იქონიეთ ხელთ დიდი რაოდენობით პაციენტებისთვის განკუთვნილი ბროშურები, განათავსეთ პოსტერები და სტიკერები მოსაცდელ და საპროცედურო ოთახებში. გასოვდეთ, რომ ბექდური რეკლამა ნამდვილად ღირს მასში ჩადებულ ინვესტიციად, რა თქმა უნდა ტრადიციული მარკეტინგული ინსტრუმენტების გამოყენება ყველაზე ეფექტურია, რეფერალების პროგრამებთან, სპეციალურ დონისძიებებთან და სხვა მეთოდებთან კომბინაციაში.

SANSO Plus-ის გუნდი ძალისხმევას არ დაიშურებს, რომ ზემოთ ხსენებული ინსტრუმენტები თქვენთვის ხელმისაწვდომი გახადოს, თუმცა აუცილებელია მუდმივად ფიქრი განვითარებაზე და ახალი მარკეტინგული ინსტრუმენტების დანერგვაზე თქვენს პრაქტიკაში. არ არის აუცილებელი მარკეტინგი იყოს ძვირადღირებული, მთავარია თქვენი აქტივობა ამ კუთხით მიმართული იყოს თნლიან ვიზიტორების გარდაქმნაზე რეალურ პაციენტებად. დანარჩენი თავისთავად მოხდება.

დასასრულს, ისიამოვნეთ თქვენი მარკეტინგით. რეალურად შეაფასეთ, ბაზარი, პოტენციური პაციენტების მოთხოვნები და მიზნად დაისახეთ მათი დახმარება/კეთილდღეობა, შესთავაზეთ მათ სერვისი რომელსაც მთელი ცხოვრება ვერ დაივიწყებენ. გამოაჩინეთ თქვენი მისწრაფება ყველაფერში, რასაც გააკეთებთ და ჩვენ გარწმუნებთ, რომ ამ შემთხვევაში თქვენი ბიზნესი აუცილებლად იქნება წარმატებული!



PROMOTE



MARKET



GET SOCIAL