

Internet biedt Kansen

De veelzijdige toepassing van Internet biedt organisaties een unieke kans om hun informatie en communicatieprocessen te optimaliseren. Met als resultaat en verbetering van de bereikbaarheid, de dienstverlening en op termijn de concurrentiepositie.

Veel website ontwerpers gaan ervan uit dat een website voor een bedrijf of organisatie geen kwestie van afweging meer is. Gewoon DOEN! Dat riekt sterk naar eigen belang en overbluffen van de klant. Voor een leidinggevende in elke organisatie is een concrete onderbouwing voor een dergelijke beslissing nodig. Vandaar een opsomming van een aantal overwegingen:

In 2004 had bijna **driekwart van alle personen** in Nederland toegang tot Internet thuis. Is uw bedrijf niet op Internet aanwezig, dan mist u een nog steeds toenemend deel van uw publiek. (bron: CBS)

Reclame via een website is een stuk **goedkoper** het plaatsen van advertenties (of het laten maken van drukwerk). Vergelijk de kosten die u per jaar uitgeeft aan reclame eens met een website. Bovendien is de ruimte om te adverteren in de media beperkt. Op uw eigen website heeft u ruimte zat om, indien u wenst, uw gehele productprogramma te tonen.

Het klinkt misschien vergezocht, maar een goede presentatie op Internet kan het **imago van uw organisatie** verbeteren. Ook het feit dat uw Internet/E-mail adres op uw briefpapier en dergelijke staat kan een positief effect hebben.

Uw **concurrentie** kan al wel op Internet aanwezig zijn, waardoor u zich tekort doet door hun een voorsprong te laten nemen. Maar als de concurrentie nog niet actief is, dan kan het zeker de moeite waard zijn om het medium als eerste in uw branche te gebruiken.

Via Internet kunt u **rond-de-klok** service leveren en klanten en prospects informeren over uw producten en dienstverlening.

Een website is voor een klant een **laagdrempelige** manier om met uw organisatie in contact te komen. Langskomen of bellen betekenen vaak meer moeite voor een klant. Hetzelfde geldt voor elektronische formulieren (zoals bijvoorbeeld het Contact-formulier op deze website) en E-mail, die doorgaans de drempel verlagen om contact met uw organisatie op te nemen.

Internet lijkt voor veel ondernemers een technisch avontuur. Een extra werkdruk die ze kunnen missen als kiespijn. Met Vandella onderhoudt u met **gemak** uw website, waardoor dit argument, althans bij ons, volledig wordt ontkracht.

Een website is vaak **het eerste contact met uw bedrijf, zeker in een business-to-business omgeving**. Vroeger bezochten uw klanten verschillende leveranciers om producten te vergelijken. Tegenwoordig surfen ze wat rond op Internet. Een virtuele vertegenwoordiger op het web zorgt voor de eerste kennismaking.

Consumenten informeren zich tegenwoordig via Internet voordat ze tot aankoop overgaan. **De beslissing om een aankoop te doen wordt in veel gevallen al op Internet gemaakt**. Ontbreekt uw aanwezigheid op de digitale snelweg, dan kan dat een gemiste kans zijn.

Tot voor kort floreerden aanbieders van producten bij een agressieve verkoopstrategie. Als fabrikanten en leveranciers hun product maar flink pushten, kwam er vanzelf publiek voor. Internet draait de rollen om, **de klant wordt steeds machtiger**. De consument maakt uit wat hij wil, waar hij zoekt en waar hij koopt. Alleen als u uw product aantrekkelijk presenteert, krijgt u aandacht. Zo niet, dan klikt hij gewoon verder, naar uw concurrent bijvoorbeeld.

Internet biedt kansen, misschien ook voor u. Bij Vandella kunt u deze kansen ten volste benutten. Wij bekijken op een realistische wijze de manier waarop ook uw organisatie effectief gebruik kan maken van de mogelijkheden die Internet biedt.

