**Несколько причин необходимости создания сайта и его преимущества.**

Стоит начать с того, что в наше время интернет стал неотъемлемой частью жизни любого человека. Люди всё чаще используют всемирную паутину не только для развлечений, а для решения конкретных задач. Задачи эти поражают своей вариативностью – можно узнать всё, от цен на стройматериалы в Хабаровске до количества заправок в Ростове. Но это не главное. Главной составляющей интернета являются сайты. Без них «паутина» превратилась бы в очередное средство коммуникации, чего нельзя сказать о современном положении дел. Всё больше и больше людей совершают покупки, не выходя из дома, заказывают билеты, не стоя в длинных очередях и ведут дела за океаном, не покидая родного города. Но обо всём по порядку. Чтобы оценить все преимущества сайта, выделим его основные задачи:

* Сайт как источник информации;
* Сайт как источник рекламы;
* Сайт как способ привлечения клиентов;
* Сайт как визитка компании в интернете;
* Сайт как способ продаж в интернете.

**Сайт как источник информации**

Подавляющее число пользователей интернета используют его как источник информации и самый лёгкий способ найти её. Забиваешь запрос в поисковик – и готово! Сотни страниц с интересующей вас информацией за долю секунды открываются перед вами. Для чего сайт нужен именно Вам? Всё просто. Независимо от рода деятельности, информированность потенциального клиента о Вас и Ваших услугах – первое звено успеха. Сайт позволяет донести до целевой аудитории бесконечный объём информации без лишних затрат. Ведь вы не тратите деньги на постоянную полиграфию или печатные издания, на нескончаемые лекции и прочие уловки. Одноразовое вложение в создание сайта лишает Вас огромного числа забот. Как информацию преподнести? Как её хранить и главное как её донести до потребителя? Сайт решает все эти вопросы, ведь потенциальный клиент сам находит, выбирает и знакомится с интересующей его информацией. Итак, сайт как носитель информации это:

* Объём, который ограничиваете Вы;
* Простота в доступе;
* Клиенты сами находят интересующую их информацию;
* Минимальные расходы;
* Оптимальное сочетание доступность/эффективность.

**Сайт как источник рекламы**

Трудно найти даже малоизвестный бренд, у которого бы не было своего сайта. Тоже самое касается всех сфер нашей жизни – они отображены в интернете посредством сайтов. Человек будет в огромном недоумении, если он не найдёт информацию о той или иной компании во всемирной сети. Реклама, в свою очередь, неотъемлемый плюс, который Вы получаете, создавая свой сайт. Кроме того, сайт имеет ряд неоспоримых преимуществ перед традиционными рекламными методами. Во-первых, – целевая аудитория, которая попадает на Ваш сайт с конкретными целями и задачами, соответственно получает именно ту рекламную информацию, которую искала. Согласитесь, это никак не сравнить с флаерами и листовками, которые выбрасывают в ближайшую урну, даже не прочитав, что на ней написано. А и листовка, и её распространение – это Ваши деньги, которые придётся вливать систематически. На примере тех же листовок стоит отметить объём рекламы, который получает потенциальный клиент. Флаер, ровно как и его реализатор, не сможет ответить на все вопросы клиента. Сайт же, за счет своей информативности, предоставляет ровно столько информации, сколько необходимо покупателю. При этом, если клиента что-то не устраивает, он просто закрывает сайт, что не приносит Вам никаких расходов. Все эти нюансы делают из сайта мощный рекламный инструмент, который работает на Вас. Сайт, как источник рекламы, это:

* Эффективный инструмент;
* Информативный способ рекламы;
* Обязательная составляющая процветания компании.

**Сайт как способ привлечения клиентов**

Ни для кого не новость, что интернет стал основным источником распространения информации, новостей, рекламы. Потенциальный клиент сам найдёт Вас, при условии наличия хорошего сайта, который сможет полностью удовлетворить запрос. Не важно, чем и в каких объёмах Вы занимаетесь, сайт станет Вашим помощником, который работает круглосуточно и без выходных. Это очень удобно, ведь доступ в интернет никак не ограничен по времени, соответственно целевая аудитория может найти Вас как днём, так и ночью, когда традиционные, привычные методы, «отдыхают». Простой пример – покупатель выбирает между двумя брендами и хочет сравнить их. Для этого он заходит в интернет и ищет сайты интересующих его компаний, оценивает их исходя из содержания сайта, его качества, наличия интересующей его информации и на основе всего этого делает свой выбор. И вряд ли он будет сделан в худшую сторону. Для создания базы клиентов необходимо приложить немало усилий, использовать немало способов их привлечения. Создание сайта – один из самых эффективных. Даже если потенциальный клиент не запомнил, или даже не знает о Вашей фирме, качественная работа веб-разработчиков сделает всё за Вас. Создание сайта, его продвижение в поисковых системах – и Ваш клиент уже изучает информацию о Вашей компании и услугах, которые вы предоставляете. Подведём итоги – сайт, как способ привлечения клиентов, это:

* Самостоятельный инструмент привлечения целевой аудитории;
* Эффективный способ в условиях конкуренции;
* Легкодоступный, круглосуточный инструмент.

**Сайт как визитка компании в интернете**

В нашу эпоху, когда всю планету покрывает всемирная сеть Интернет, потребитель может узнать всю интересующую его информацию не отходя от компьютера посредством нескольких кликов. Стоит ли объяснять, насколько важен сайт с точки зрения престижа компании. Сайт – это не только визитка, а даже лицо бренда во всемирной паутине. Если разобраться, это самый эффективный способ показать свои преимущества еще до начала сотрудничества. Качественный веб-дизайн и удобный для посетителя сайт расскажут ему о многом. Потенциальный клиент может ознакомиться с историей компании, услугах, товарах, акциях и скидках, условиях сотрудничества и прочей информацией. Не стоит недооценивать важность качества вашего сайта. Ведь если человеку не понравиться «лицо» компании, вряд ли он захочет иметь с ней дело в дальнейшем. Именно поэтому ведущие мировые лидеры уделяют так много внимания разработке, поддержке и продвижении своего сайта в интернете. Время объёмных буклетов и презентаций подходит к концу, нет необходимости тратить уйму денег и времени, чтобы заявить о себе. Достаточно создать грамотно обрастать клиентской базой. Выделим главное – сайт, как визитка Вашей компании в интернете, это:

* Основной источник информации о Вашей деятельности в интернете;
* Фактор, показывающей уровень Вашей компании;
* Первое, с чем столкнётся потенциальный клиент еще до начала сотрудничества.

**Сайт как способ продаж в интернете**

Ни для кого не секрет, что интернет-коммерция набирает обороты стремительными темпами и становиться всё более удобной и выгодной для простого потребителя. Наличие интернет-магазина поднимает продажи на новый уровень. Давайте разберёмся, какие же преимущества получает потребитель в данном случае. Во-первых, – это очень удобно. Просматривая каталог товаров, покупатель может ознакомиться со всеми интересующими его позициями, сравнить их с другими и прочитать отзывы других пользователей. Ассортимент, наличие, цветовая гамма и т.д. – всё это вы найдёте в любом интернет-магазине. Во – вторых, – отсутствие очередей и необходимости стоять в них. Два – три клика – и ваш заказ оформлен без лишних проблем. Сомневаться в порядочности таких магазинов можно лишь до первой покупки – как правило, они дорожат своей репутацией и клиентами. Что же получает продавец, создавая свой интернет-магазин? Конечно же целый ряд преимуществ. Здесь работают все факторы, перечисленные выше – это и способ эффективной рекламы, ведь довольный клиент расскажет друзьям о Вашем магазине. С другой стороны – это важная составляющая образа компании. Хорошая репутация интернет-магазина поднимает репутацию компании на реальном рынке. Информация, которая распространяется посредством таких сайтов, тоже очень важна. Ведь параллельно вы можете предлагать не только товары, но и сопутствующие услуги

В целом, можно сделать один очень важный вывод - сайт просто необходим для эффективного функционирования и продвижения практически любого вида деятельности. Плюсы создания сайта огромны, чего не скажешь о минусах. Выбор за Вами – оставаться вне гонки с конкурентами или же диктовать свои условия игры.