

*”Internet är bara viktigt för företag som säljer böcker och biobiljetter.”*

Att Internet håller på att bli den största kanalen för konsumentreklam är knappast någon nyhet. Mindre känt är kanske att allt fler företag inom business-to-business blir allt mer medvetna om Internets roll som beslutspåverkare. En av ditt företags största och viktigaste utmaningar är att ta kontrollen över den egna närvaron på nätet.

## Webben kan vara B2B-företagets bästa vän

Förmodligen har webben redan en central roll som beslutspåverkare, inspirationskälla och handelsplats för ditt företag och dina kunder. Troligen har du redan bra koll på vilka dina kunder och blivande kunder är. Utmaningen ligger oftast i att ta reda på när kunderna använder Internet – och till vad.

Många B2B-företag har processtänkande och affärsutmaningar som är slående lika. Dessutom finns det en hel del likheter när det gäller organisation och synen på webbnärvaron. Genom att slå samman din kunskap om den egna branschen med Milous erfarenheter av Internet som affärsverktyg kan vi tillsammans, snabbt och effektivt, öka ditt företags genomslagskraft på Internet. Det gäller både webbplatsen och Internet i sin helhet

B2B-företag har allmänt sett färre besök på nätet än konsumentföretag. Det betyder dock inte att det enskilda besöket är mindre viktigt, tvärtom. Däremot innebär det att ett B2B-företag behöver arbeta på ett annat sätt än ett konsumentföretag när det gäller mätning av trafik. Eftersom ett besök från en person på ett annat företag kan vara mer värt än ett besök från en privatperson bör det hanteras extra ansvarsfullt och genomtänkt. Med detta

följer även ökade krav på fokus, rapportering och ansvar.

Rent konkret innebär det att närvaron ska vara mätbar på flera sätt. Grundtanken är att hela tiden kunna analysera och förbättra; att målen som sätts upp är tidsbestämda så att du vet när visionen är uppnådd – och att närvaron på nätet har ett eller flera tydliga syften.

För att lyckas med detta arbete behövs en webbyrå som förstår hur du och dina kunder tänker och resonerar. Milou har lång erfarenhet av att arbeta med B2B. Därmed får du tillgång till en vägvisare som hjälper ditt företag att finna en klok balans mellan rationella och emotionella värden.

*”Många B2B-företag har processtänkande och affärsutmaningar som är slående lika.”*



Kundernas webbyrå

Milou Communication AB | [www.milou.se](http://www.milou.se) | [info@milou.se](mailto:info@milou.se)

**Karlskrona**  
Ronnebygatan 47  
371 33 Karlskrona  
Tel . 0455 – 61 61 71

**Stockholm**  
Vasagatan 11  
111 20 Stockholm  
Tel. 08-692 65 09