

Després de moltes consultes respecte quins aspectes cal tenir en compte a l'hora d'adquirir una pàgina web i serveis relacionats amb webs, a continuació es detallen els principals aspectes a considerar i s'expliquen les nocions bàsiques:

- **Pàgina web:** gestor de continguts amb un disseny específic on l'empresa es pot donar a conèixer. És l'aparador de l'empresa a internet i pot ser també un botiga "virtual". www.exemple.com. Es paga a l'inici i amb posterioritat es paga si hi ha modificacions, ampliacions, ... de la web inicial
- **Entrada de continguts:** la redacció i tria dels continguts habitualment la fa el client, però també es pot externalitzar. La entrada de continguts a la web la pot fer:
 - **El client:** web autogestionable → sol ser més cara però la empresa és autònoma en l'entrada de continguts i pot fer-ho en el moment que vol i en la quantitat que vol
 - **El proveïdor:** web no autogestionable → sol ser més barata però llavors quan es volen entrar nous continguts cal que ho faci el proveïdor amb un cost associat. És adequat en empreses que no disposen de personal que es pugui dedicar a fer el manteniment dels continguts de la web.
- **Domini:** nom de la web que es paga anualment. Ve a ser una espècie de registre de "marca" a la xarxa Internet.
- **Hosting – Allotjament:** la web en si és un programa informàtic que la gent visita i per tant cal que estigui físicament en algun lloc. Per aquest lloc o pàrquing es paga un lloguer (habitualment anual) i com més tràfic té la web (més visites) més car sol ser.
- **Posicionament:** és un dels aspectes més importants. El posicionament és la posició en què els buscadors d'internet (google, yahoo, bing,...) situen la pàgina web www.exemple.com quan algú posa una paraula o frase clau, per exemple: "cotxes ocasió".

Sortir en primeres posicions de les paraules que són més representatives de la empresa o negoci és molt important, doncs això és el que donarà visites a la web i possibilitats de venda. Si la web no està ben posicionada, només hi entrarà la gent que ja la coneix i no hi accediran nous clients.

Respecte al posicionament n'hi ha de 2 tipus:

- **Natural:** és aquell que la web es “guanya” fent accions específiques i que de forma natural va guanyant posicions als buscadors
- **Pagament Pay per Click:** es tracta de pagar a Google, Facebook,(o altres directoris) per cada vegada que algú fa un clic a un anunci de pagament que es publica als buscadors en un horari concret.

Hi ha moltíssimes empreses dedicades a fer posicionament i els seus costos són molt dispars, pel que cal fer una bona comparativa abans de contractar algú.

- **Presència en xarxes socials:** cada vegada és més important i les empreses estan posant perfils al Facebook, Twitter, etc... per tenir presència a les xarxes socials i aprofitant l'impacte publicitari que es pot obtenir a un cost relativament baix.
- **Idiomes:** cal clarificar sempre el nombre d'idiomes en què es vol la web, doncs això fa canviar el preu de la mateixa. Cada idioma té un cost.

Esperem que aquest Newsletter, tot i no parlar específicament de temes financers, els ajudi a prendre decisions correctes i no incórrer en costos innecessaris en la contractació dels seus serveis relacionats amb Web - Internet.

Assessor Financer Online

Gener de 2011