

How to Market a Local Business Online

Consumers increasingly look online for local service providers. But it's sometimes hard for those service providers to become visible, so consumers can easily find them. Brendon O'Donovan, product marketing manager for [Vocus](#), an online marketing tools provider, recently spoke with Web Marketing Today to discuss how to market a local service business.

WMT: Assume I'm a local service provider. How should I market my business online?

Brendon O'Donovan

Brendon O'Donovan: The first thing you want to do is to have a website where people can find information about you. Once you have your web presence, there are many other tools and a lot of other ways to build that presence. Twitter, Facebook, LinkedIn — these are all free social media sites where your customers are. You just have to find them. They are free tools that you can use for this. You can network with your customers and really promote your business, with next to no cost.

The next thing is being in the places that people are looking for you — a lot of the places you look now to find local business. such as Google, Yahoo!, depending on your business. So if you're an electrician or a local CPA or a plumber, people do searches for their local area to try to find you in those places. List yourself there and then when people look for an electrician, for example, you're one of the first results that pop up.

Как продвигать свой местный бизнес в интернете

Увеличивается число потребителей, которые ищут поставщиков услуг в интернете. С увеличением числа потребителей, которые ищут поставщиков услуг в интернете, для продавца становится все сложнее задача быть замеченным, чтобы предлагаемые им услуги можно было бы легко найти. Брендон О`Донован, менеджер по маркетингу продукции компании Фокус, недавно ответил на вопросы ВМС как вывести на потребительский рынок местный бизнес.

ВМС: Предположим я предоставляю услуги. Как мне продвигать свой бизнес в интернете?

Брендон О`Донован: Сначала вам нужно создать вебсайт, где люди могли бы найти информацию о вас. Как только у вас будет свой сайт, существует множество других инструментов и способов заявить о своем присутствии. Twitter, Facebook, LinkedIn - это все бесплатные социальные сайты, где находятся ваши заказчики. Вам нужно только их найти. Это все бесплатный инструмент, который вы можете использовать для этой цели. Вы можете устанавливать связи с вашими клиентами и фактически рекламировать свои услуги бесплатно.

Следующий шаг - это заявить о себе там, где люди ищут вас: это те места, куда вы обращаетесь, чтобы найти необходимые вам услуги. Например: Google, Yahoo, в зависимости от сферы вашей деятельности. К примеру, если вы электрик или бухгалтер, люди будут искать вас по своему месту жительства. Добавьте себя, и когда люди будут искать электрика вы окажетесь одним из первым в списке.