

Flera webbsajter för bättre genomslag

Nordic Drugs gick från två webbsajter till nio. Anledningen var att nå rätt målgrupp med varje enskild produkt i portföljen och för att få större genomslagskraft. Ett effektivt sätt att marknadsföra sig på nätet.

Ett företag som har flera produkter i sin portfölj eller en koncern som har flera dotterföretag kan ha stor nytta av att marknadsföra sig med flera sajter. Genom att positionera varje enskild produkt- eller företagsvarumärke kan man rikta budskapen mot olika segment och målgrupper för att därmed skapa ökad försäljning. Det gör det också lättare att utöka produktportföljen eller förvärva nya företag. Samtidigt ökar man möjligheterna radikalt att hamna högt i sökmotorer där många av köpbesluten initieras.

Nordic Drugs tog steget

Nordic Drugs är ett läkemedelsbolag med sju receptfria produkter och elva receptbelagda produkter. På nätet marknadsfördes dessa tidigare under en och samma hemsida. Vi på Navigator fick uppdraget att göra om hemsidan och efter en genomgripande analys blev slutsatsen att det fanns all anledning att skapa en webbsajt för varje receptfri produkt med egen domän. Men med tydlig igenkänning dem emellan. Konsumenten söker efter och köper sitt receptfria läkemedel utifrån namnet på produkten. Företaget som står bakom är underordnat även om det är viktigt att kopplingen finns för att konsumenten ska känna sig trygg.

Egna domäner skapar värde

Genom att ge varje produkt en egen sajt blir informationen mer lättillgänglig för konsumenten samtidigt som synligheten i sökmotorer ökar radikalt. Sajterna skapar även möjlighet till crosspromotion, det vill säga att företaget kan lägga ut banner-reklam och länkar om sina andra produkter på de olika sajterna och därmed bidra till att dessa kommer högre upp i sökmotorerna. Alla inlänkar är av värde. Dessutom synliggör man läkemedlet i större utsträckning än tidigare och gör att produkten uppfattas som både viktigare och mer välkänd. Egna domäner innebär även att om ett av företagens läkemedel får negativ publicitet behöver det inte påverka försäljningen av de andra produkterna.

Gemensam mall

För att skapa igenkänning mellan Nordic Drugs webbsajter och för att underlätta administrationen valde vi att ta fram en gemensam plattform och designmall. Sajterna har på så vis samma struktur och man ser att de hör ihop även om de är färgkodade utifrån respektive produkts grafiska profil. Mallen är utvecklings- och anpassningsbar vilket gör att det är lätt att väva in pågående reklamkampanjer, tävlingar, filmer med mera.

Företags sajter

Förutom produktsidorna har även två sidor för företaget, en mot allmänheten och vårdpersonal (nordicdrugs.se) och en mot potentiella partners (nordicdrugs.com) tagits fram. På nordicdrugs.se finns information om företaget och dess terapiområden. Vill man läsa om företagets receptbelagda läkemedel som presenteras på sidan måste man ange att man är vårdpersonal, i enighet med reglerna om läkemedelsinformation. De receptfria läkemedlen presenteras också här och om man klickar på ett av dem hamnar man på produktens egen domän.

Lyckad lansering

Nordic Drugs webbplatser har lanserats i hela Norden och mottagandet har varit mycket positivt med markant ökad trafik och förbättrade positioner på sökmotorerna som följd.



Fördelar med flera sajter

- Bättre sökordsoptimering
- Mer lättillgänglig för kund och konsument
- Påverkar inte andra produkter/varumärken (ex. vid dålig publicitet)
- Lättare att stärka enskilda varumärken
- Lättare att väva in pågående kampanjer
- Kan rikta sig direkt till målgruppen

