

B2B veebilehe lähteülesanne - (ettevõtte nimi)

B2B ehitusturul on veebilehe peamine eesmärk **kinnitada ettevõtte usaldusväärsust, kogemust ja võimekust enne esmast kontakti**. Veeb peab andma ärikliendile kiire ja selge ülevaate:

- milliseid projekte on teostatud
- milline on ettevõtte kogemus ja tehniline pädevus
- kas tegemist on stabiilse ja usaldusväärse partneriga

Veebileht ei ole pelgalt visiitkaart, vaid strateegiline tööriist, mis **toetab müüki, hangetel osalemist ja tugevdab ettevõtte professionaalset kuvandit** äriklientide silmis.

Veebilehe struktuur

B2B suunitlusega veebilehe struktuur peab sisaldama:

1. Teenuste lehed eraldi alamlehtedena

Iga põhiteenus on eraldi lehel, tagamaks selgust ja paremat leitavust otsingumootorites. Teenuste lehti tugevdab sektsioon „Tehtud projektid”, mis seob reaalsed objektid konkreetse teenusega.

2. Objektide maandumislehed (taksonoomia põhimõttel)

Objektide maandumislehed tuleb üles ehitada hierarhiliselt, et sisu oleks loogiline ja filtreeritav.

- Iga objekt on eraldi leht, mis sisaldab: objekti nime ja asukohta, tehtud tööde kirjeldust, eripärasid ja fotogaleriid
- Objektid on seotud teenuste alamlehtedega (nt „Värvimistööd”, „Ehitusprojektid”, „Renoveerimine”)
- Taksonoomia võimaldab filtreerida ja gruppida objekte teenuse, piirkonna/linna või objekti suuruse/tähtsuse järgi

Eesmärk: parandada Google positsioone teenuste märksõnade abil, võimaldada külastajal kiiresti leida sarnaseid projekte ja tõsta usaldusväärsust reaalseid teostusi näidates.

3. Koostööpartnerid

Selge ülevaade partneritest ja tellijatest, mis kinnitab ettevõtte turupositsiooni ja koostöökogemust.

4. Partnerite tagasiside

Reaalse koostöö tagasiside suurendab usaldust ja vähendab ärikliendi riskide tajumist.

5. Ettevõtte profiil / kogemus

Eraldi alamleht, mis kirjeldab ettevõtte tausta, kogemust, spetsialiseerumist, pädevust ja arengut.

6. Kontaktandmed koos meeskonna tutvustamisega

Selge kontaktileht koos võtmeisikute nimede, rollide ja otseste kontaktidega, et lihtsustada ärikliendi suhtlust.

Tehnilised ja funktsionaalsed nõuded

Kiire ja hästi leitav veebileht Eesti turule, mis on mugav kasutada nii arvutis kui ka mobiilis.

Veebi on lihtne hooldada, kasutajasõbralik ja toetab ettevõtte müügi- ning turundustegevusi.

- **Veebikavand** - eelvaade ja struktuur enne arendust
- **Kodulehe personaalse disaini loomine** - käsitsi kodeerimine, ei kasutata valmislahendusi
- **Kodulehe loomine WordPressi platvormile**
- **Turundusliku lähenemise väljatöötamine** - tegevusele kutsungid, väärtuspakkumine, potentsiaalse kliendi eesmärgipärane suunamine jms.
- **SEO** - märksõnade analüüs, AI abil sisu loomine
- **Teenuste maandumislehed** - iga teenuse jaoks eraldi alamleht
- **Objektide maandumislehed** - taksonoomia põhimõttel
- **Koostööpartnerid ja nende tagasiside** - usaldusväarsuse tõstmiseks
- **Kasutajasõbralik admin** - lihtne sisu ja piltide haldamine lehtedel
- **Domeenile tõstmine ja seadistamine**
- **Kontaktvormid** - jaluses
- **Veebianalüütika seadistamine** - mõõtmisplaani koostamine, Google Tag Manager, Google Analytics 4, Google Search Console, Meta Pixel, küpsiste haldamine

Ettevõtte (ettevõtte nimi) spetsiifika

Teenuste arv:

Mis turgudel tegutsetakse (keeled):

Pakkumised saata: