

Sælg mere med hjemmesidens 5 vigtigste sider



Stil de rigtige spørgsmål, før du går i gang

Planlægning er nøgleordet, når din hjemmeside skal sælge for dig: Hvem er målgruppen? Og hvilke konkrete undersider har du brug for?

Skyd genvej til den effektive hjemmeside med strategi

Giv overblik på forsiden, og link videre

På forsiden skal du ramme både potentielle kunder, der kender dit firma godt, og dem, der kun kender navnet – på én gang. Derfor er siden svær. Alle skal have overblikket og motiveres til at klikke videre til de rette sider.

Sådan strukturerer du din forside

Det kræver mange velvalgte ord at sælge på skrift

For det er meget sværere end at lukke salget i telefonen. Derfor skal du inkludere flere oplysninger, end du tror, i din salgstekst.

Brug de 8 effektive punkter i salgsteksterne, og sælg mere

Siden om firmaet er vigtig for dit salg

For kunderne vil vide, hvem de overvejer at handle med, og hvorfor de netop skulle vælge dig. Uanset om du driver din virksomhed alene eller har ansatte.

Få guiden til at prale om dig selv

Positivt, når kunden vil vide prisen

Mange undlader at skrive priser på deres hjemmeside. Hvorfor det skader dit salg, og hvordan du kan give kunderne overblikket over dine priser, kan du læse her.

Frem dit salg med tydelige priser

Sektionen, som flertallet besøger, og mange mangler

De fleste, der besøger din hjemmeside, er ikke klar til at købe. Derfor skal du have tilbud til dem, som de ikke skal betale for.

Sælg mere med gratis

Gør det let at kontakte dig

Din kontaktside skal indeholde langt mere end dit telefonnummer for at få kunderne til at ringe til dig. For du skal overbevise kunderne om, at de skal ringe NU – og ikke udskyde opkaldet til i morgen.

Ja, kunderne skal da ringe i dag