

HOGYAN LEHET NÖVELNI A KONVERZIÓT EGY WEBOLDALON?

A honlapok többsége néhány változtatással valódi „ügyféltermelő gépezetté” alakítható át, de alapos tervezéssel a siker akár előre is borítékolható! Cikkemmel szeretném megismertetni veled azokat a szempontokat, melyekkel a honlapodat sikeresebbé teheted!

Sajnos a cégvezetők számára a vállalkozás honlapjának elkészítése egyenlő egy újabb „megoldandó problémával”, pedig ez az egyik legfontosabb értékesítést segítő platform a cég életében!

Bármennyire is virtuóz grafikus vagy programozó a felkért webes szakember, ő valószínűleg csak felületesen ismeri a megrendelő cég szakterületét és vásárlóinak szokásait, holott pont ezek az ismeretek nélkülözhetetlenek egy honlap tervezésénél! Ezek híján a végeredmény nem fogja segíteni az értékesítést, és az oldal nem lesz több, mint egy digitális névjegykártya... Hogy ne ess ebbe a hibába, fordíts kellő időt és energiát a honlapod megtervezésére, és adj szakmai támogatást a webfejlesztőnek!

Tekints úgy a leendő oldalra, mint a digitális asszisztensre, aki éjjel-nappal helyetted fogadja majd az érdeklődőket, útbaigazítást ad nekik a szakterületed útvesztőiben, majd pedig egyenesen hozzád küldi őket!

ISMERD MEG AZ INTERNETES MÉDIAFOGYASZTÁSI SZOKÁSOKAT!

A céltudatos Internetező azonnali információt akar: kulcsszavakra keres a Google-ben, kattint, pár másodperc alatt körbenéz az oldaladon, és ha nem találja azt, amiért a honlapra érkezett, továbbáll (a konkurensedhez).

A honlapodat ezért úgy kell felépítened, hogy a sietős látogató – pláne, ha kevésbé gyakorlott netező – első látásra is eligazodjon rajta, és legfeljebb 1-2 kattintás alatt (görgetés nélkül) megtalálja, amit keres.

HASZNÁLJ LOGIKUSAN FELÉPÍTETT, HATÉKONY MENÜSTRUKTÚRÁT

Kezdőlap, Szolgáltatások, Elérhetőség – a honlapok többsége erre a kissé meg-

kopott sablonra épül, ami teljesen logikátlan! Hiszen a látogatók pontosan a szolgáltatásaidra vagy a termékeidre kíváncsiak, amikor felkeresik a weboldalt.

Ahelyett, hogy a számukra legfontosabb információkat almenüpontok mögé rejtened, **építsd fel ezekből a honlapod vázát!** Alkosd meg a számodra legfontosabb 3-6 témakörből a honlapod fő menüpontjait, illusztráld őket képekkel, és helyezd el őket szembetűnő helyen!

Az új struktúra garantáltan érdekesebb lesz, mint a megszokott, és vonzani fogja a kattintásokat!

Még egyedibb és érdekesebb menücsoportokat alkothatsz, ha azokat a kérdéseket és problémaköröket emeled ki az oldaladon, amelyek a legjobban érdeklik az ügyfeleidet.

SZEREZD MEG A LÁTOGATÓID BIZALMÁT!

Gyűjtsd össze néhány pontban azokat az előnyöket, amiben te vagy a legjobb a piacon: **egyszerűen írd le a látogatódnak, miért téged válasszon a konkurensed helyett!** Kérd fel a legjobb ügyfeleidet, hogy írjanak rólad pár soros véleményt, ezeket a referencia történeteket pedig helyezd el az érveid mellett!

Mi az a kérdés, ami az érdeklődőidet a legjobban foglalkoztatja? Amit a többség először feltesz, vagy éppen, hogy nem mer feltenni?

Válaszolj a honlapodon ezekre a problémákra, és ne hagyd, hogy az oldalt elhagyják a bizonytalankodó látogatók!

Kezdedben van az aduász, ha a honlapodon szakmai blogot is vezetsz: így nem csak, hogy nagyobb eséllyel találunk rád és a nálad felhalmozott tudásbázisra az Internetezők, hanem könnyedén meg is tudod győzni őket szakmai elkötelezettségéről, ami bizalmat is ébreszt majd bennük!

GONDKODJ VÁSÁRLÓI FOLYAMATOKBAN!

Soha ne érjenek céltalanul véget a honlapon lévő leírások, **mindig kínálj fel 2-3 következő lehetőséget a továbblépéshez!** Alkoss a vásárlói logika alapján hivatkozásláncokat a szövegek között! Bemutattál egy szolgáltatást? Következő lépésként mutasd meg a referenciáidat, végül tereld a látogatókat kapcsolat felvételi űrlapra!

NE ENGEDD EL A LÁTOGATÓID KEZÉT!

Ha egyszer bizalmat szavaztak honlapodnak a látogatók, **ne engedd elmenni őket üres kézzel:** adj nekik például egy letölthető PDF-et cserébe az E-mail címükért, csatlakoztasd őket a közösségi oldaladhoz és kommunikálj velük rendszeresen!

KÍSÉRLETEZZ, TESZTELJ ÉS MÉRJ!

Ha vannak új ötleteid, nyugodtan próbáld ki őket, de **mindig mérj az eredményeket!** Látogatóid viselkedéséből és a honlapodon történekből értékes statisztikákat készíthetsz az ingyenes Google Analytics-el.



TIMÁR MÁTYÁS

Honlap és Webáruház készítés marketing szemlélettel

www.webid.hu