Visa tydligt vad du erbjuder

Besökare som inte förstår vad du erbjuder går vidare till någon annan. Det gäller både vad tjänsten **kopahemsida** innehåller och hur kunden går vidare.

Konkreta beskrivningar

Beskriv vad som ingår i varje tjänst eller paket. Ju *köpa hemsida företag* mer konkret, desto lättare för kunden att förstå.

Jämförbara paket

Om du har olika nivåer eller paket, visa skillnaderna tydligt, gärna i en tabell.

Exempel

Visa exempel på vad kunden får, till exempel bilder eller kundcase.

Vanliga frågor

Svara på frågor om omfattning, tidsåtgång och hur det går till.



Nästa steg

Berätta hur kunden beställer eller begär offert.

Undvik överraskningar

Kunder uppskattar att veta vad som ingår och vad som eventuellt tillkommer. Om vissa delar beställs separat, till exempel resor, material eller extra tjänster, skriv det tydligt. Det skapar förtroende och minskar risken för missnöje senare.

Skriv från kundens perspektiv

Beskriv vad kunden får ut av tjänsten, inte bara vad du gör. En städfirma kan till exempel beskriva ett rent hem och mer fritid, inte bara antal timmar och moment.

Bilder och ikoner

Symboler och korta punktlistor kan göra det lättare att snabbt förstå vad som ingår.

Testa på någon utomstående

Be någon som inte känner till din bransch att läsa sidan och förklara vad du erbjuder. Om hen inte kan det, behöver texten förtydligas.

Ett erbjudande som är lätt att förstå

Om ditt erbjudande är komplext kan det vara bra att visa ett exempel. Beskriv ett typiskt uppdrag från början till slut: vad kunden behövde, vad som gjordes och vad resultatet blev. Det gör det abstrakta konkret och hjälper kunden att se sig själv i situationen. Undvik att lista allt du kan göra utan sammanhang. Fokusera i stället på de vanligaste behoven och hur du löser dem. Om du har många tjänster kan du gruppera dem efter kundernas behov i stället för efter hur ni är organiserade internt.

Det gör det lättare att välja.

Sammanfattning

Beskriv konkret vad som ingår, visa skillnader mellan paket och förklara nästa steg. Det gör det lättare för kunden att välja dig.

kopahemsida.nu hjälper småföretag som ska beställa en ny hemsida. Läs om kravspecifikation, offerter och lansering.