

Kisvállalkozói weboldal-ellenőrzőlista

10 dolog, ami ügyfeleket veszít Önnek (és hogyan javítsa ki)

A weboldala éjjel-nappal Önért dolgozik — vagy csendben elriasztja az ügyfeleket. A legtöbb kisvállalkozás néhány egyszerű, könnyen javítható ok miatt veszít ügyfeleket, amit észre sem vesz. Menjen végig ezen a listán a saját oldalát megnyitva, és jelölje be, mi működik és mit kell kijavítani.

01

A weboldala lassan tölt be telefonon

- ! A legtöbb telefonról találják meg Önt, és ha az oldalai 2–3 másodpercnél tovább töltődnek be, a felük elmegy, mielőtt egyáltalán látná, mit kínál. Minden további másodperc csendben fizető ügyfeleket alakít lepattanási statisztikává.
- ✓ Tesztelje az oldalt a saját telefonján, mobiladaton, ne Wi-Fi-n. Ha lassúnak tűnik, a szokásos bűnösök a túl nagy képek és a túlterhelt oldalsablonok; a képek tömörítése és a felesleges kiegészítők eltávolítása gyakran felére csökkenti a betöltési időt. A cél, hogy a főoldal egy másodperc alatt használható legyen.

02

Telefonon nem működik rendesen

- ! A számítógépre tervezett oldal arra kényszeríti a telefonos felhasználókat, hogy nagyítsanak, kicsinyítsenek és oldalra görgessenek, csak hogy bármit elolvassanak — erre pedig nem veszik a fáradságot. Mivel a legtöbb helyi keresés mobilon történik, a kis képernyőn széteső elrendezés láthatatlan éppen azoknak, akik a legnagyobb eséllyel vásárolnának.
- ✓ Nyissa meg minden fontos oldalát telefonon, és ellenőrizze, hogy a szöveg nagyítás nélkül olvasható, a gombok könnyen megnyomhatók, és semmi sem lóg ki a képernyőről. Ha megbukik a teszten, az oldalnak responszív kialakításra van szüksége, amely minden képernyőhöz alkalmazkodik.

03

Az első képernyőn semmi nem árulja el, mivel foglalkozik

- ! A látogatók néhány másodperc alatt eldöntik, jó helyen járnak-e. Ha a főoldal teteje csak egy logót és egy hangulatfotót mutat, semmi okuk maradni.
- ✓ Az első képernyőn, amit az emberek látnak, mondja ki világosan, kinek segít és mit kínál — például „Családi fogászati rendelő Kolozsváron — időpont még ezen a héten”. Egy világos mondat többet ér, mint egy szép képekből álló diavetítés.

04

Nincs egyértelmű következő lépés

- ! Az a látogató, aki készen áll a cselekvésre, de nem látja azonnal, hogyan foglalhat, hívhat vagy kérdezhet, egyszerűen elmegy. A világos cselekvés nélküli weboldal prospektus, nem értékesítő.
- ✓ Tegyen egy egyértelmű gombot — „Foglaljon most”, „Hívjon minket”, „Kérjen ajánlatot” — az oldal tetejére, és ismétlje meg, ahogy az emberek lefelé görgetnek. Tegye lehetetlenné, hogy a legértékesebb műveletet elszalasszák.

Nehéz megtalálni a telefonszámát

- ! Sok helyi ügyfél egyszerűen csak telefonálni szeretne. Ha a száma egy kapcsolati oldal alján van elrejtve, a legkönnyebb értékesítéseket veszíti el.
 - ✓ Tegye a telefonszámot minden oldal felső sarkába, mobilon pedig tegye egyetlen érintéssel hívhatóvá. Adja hozzá a címet és a nyitvatartást oda, ahol az emberek keresgélés nélkül látják.
-

A kapcsolati űrlap hibás vagy hiányzik

- ! Egy űrlap, amely hibát ad, olyan postafiókba küld, amelyet senki nem néz, vagy egyáltalán nem létezik, azt jelenti, hogy a megkeresések nyomtalanul eltűnnek. Sok tulajdonos megdöbben, hány üzenet veszett el csendben.
 - ✓ Tesztelje még ma a saját űrlapját egy üzenet elküldésével, és ellenőrizze, hogy megérkezik-e. Tartsa rövidre — név, elérhetőség, üzenet —, és gondoskodjon róla, hogy a válaszok olyan postafiókba kerüljenek, amelyet naponta olvas.
-

Az emberek nem találják, amit keresnek

- ! A zsúfolt menük egy tucat lehetőséggel vagy homályos címkékkel elveszítettnek hagyják a látogatókat, a zavart látogatókból pedig nem lesz ügyfél. Minden további kattintás egy újabb esély a feladásra.
 - ✓ Csökkentse a menüt arra a néhány dologra, amit az emberek valóban keresnek — szolgáltatások, árak, kapcsolat —, egyszerű szavakkal. A látogatónak egy-két kattintással el kell érnie bármelyik fontos oldalt.
-

Semmi nem bizonyítja az oldalon, hogy megbízható

- ! Az új látogatók még nem ismerik Önt, és egy vélemények, valódi fotók és korábbi munkák bizonyítéka nélküli oldal semmi okot nem ad arra, hogy Önt válasszák a versenytárs helyett. A kétely a csendes üzletgyilkos.
 - ✓ Adjon hozzá valódi ügyfélvéleményeket, igazi fotókat a csapatáról és a munkáiról, valamint minden tanúsítványt vagy helyi referenciát. Már három-négy őszinte, névvel ellátott ajánlás is érezhetően növeli a megkereséseket.
-

Láthatatlan a Google Térképen

- ! Amikor valaki „fogorvos a közelben” vagy „[város] szépségszalón” kifejezésre keres, a térképtalálatok minden más előtt jelennek meg — és ha a cégprofilja üres vagy nincs igényelve, Ön be sem kerül a versenybe.
 - ✓ Igényelje és töltse ki az ingyenes Google Vállalati Profilját: helyes cím, nyitvatartás, telefon, fotók és szolgáltatások. Kérje meg az elégedett ügyfeleket, hogy hagyjanak ott véleményt — ez a legnagyobb erejű eszköz ahhoz, hogy megjelenjen a helyi keresésekben.
-

Fogalma sincs, mit csinálnak valójában a látogatók

- ! Alapvető statisztika nélkül csak találgat — nem tudja, hányan látogatják, melyik oldalról lépnek ki, vagy hogy a telefonszámára valaha rákattint-e bárki. Nem javíthatja ki, amit nem lát.
- ✓ Telepítsen egy egyszerű, adatvédelembarát elemzőeszközt, hogy lássa a látogatók számát és azt, mely oldalak működnek. Havonta egyszer nézze meg, hol morzsolódnak le az emberek, és először azt az oldalt javítsa ki.

Nem biztos benne, hogyan teljesít az oldala?

Ingyen átnézzük a weboldalát e lista alapján, és küldünk egy közérthető jelentést — mi kerül ügyfeleibe, és pontosan hogyan javítsa ki, szakzsargon és kötelezettség nélkül. Írjon nekünk az info@pixelstocode.com címre a weboldala címével, és megkapja az ingyenes auditot.

INGYENES AUDIT

pixelstocode.com · info@pixelstocode.com