

Lista de verificare a site-ului pentru afaceri mici

10 lucruri care te costă clienți (și cum să le rezolvi)

Site-ul tău lucrează pentru tine non-stop — sau îți alungă în tăcere clienții. Cele mai multe afaceri mici pierd clienți din câteva motive simple și ușor de remediat, pe care nici măcar nu le observă. Parcurge această listă cu propriul site deschis în față și bifează ce e în regulă și ce trebuie reparat.

01

Site-ul tău se încarcă greu pe telefon

- ! Majoritatea oamenilor te vor găsi de pe telefon, iar dacă paginile tale apar în mai mult de 2–3 secunde, jumătate dintre ei pleacă înainte să apuce să vadă ce oferi. Fiecare secundă de aşteptare transformă pe tăcute clienţi plătitori în simple statistici de abandon.
- ✓ Testează site-ul pe propriul telefon, pe date mobile, nu pe Wi-Fi. Dacă pare lent, vinovaţii obișnuiți sunt imaginile prea mari și șabloanele de pagină supraîncărcate; comprimarea imaginilor și eliminarea suplimentelor inutile reduc adesea timpul de încărcare la jumătate. Țintește ca pagina principală să fie utilizabilă în mai puțin de o secundă.

02

Nu funcționează corect pe telefon

- ! Un site construit pentru calculator îi obligă pe utilizatorii de telefon să mărească, să micșoreze și să deruleze lateral doar ca să citească ceva — iar ei nu vor avea răbdare. Cum majoritatea căutărilor locale se fac de pe mobil, un aspect care se strică pe ecrane mici devine invizibil tocmai pentru oamenii cu cele mai mari șanse să cumpere.
- ✓ Deschide fiecare pagină importantă pe telefon și verifică dacă textul se citește fără să-l mărești, dacă butoanele se ating ușor și dacă nimic nu iese din ecran. Dacă nu trece testul, site-ul are nevoie de un design responsiv, care se adaptează oricărui ecran.

03

Nimic din prima vizualizare nu spune cu ce te ocupi

- ! Vizitatorii decid în câteva secunde dacă au ajuns unde trebuie. Dacă partea de sus a paginii principale arată doar un logo și o fotografie de stoc, nu au niciun motiv să rămână.
- ✓ Pe primul ecran pe care îl văd oamenii, spune clar pe cine ajuți și ce oferi — de exemplu „Clinică stomatologică de familie în Cluj — programări în aceeași săptămână”. O propoziție clară valorează mai mult decât un carusel de poze frumoase.

04

Nu există un pas următor evident

- ! Un vizitator gata să acționeze, dar care nu vede imediat cum să rezerve, să sune sau să întrebe ceva, pur și simplu pleacă. Un site fără o acțiune clară este o broșură, nu un vânzător.
- ✓ Pune un singur buton evident — „Rezervă acum”, „Sună-ne”, „Cere o ofertă” — sus pe pagină și repetă-l pe măsură ce oamenii derulează. Fă din cea mai valoroasă acțiune a ta ceva imposibil de ratat.

05

Numărul tău de telefon e greu de găsit

- ! Mulți clienți locali vor doar să sune. Dacă numărul tău e ascuns la baza unei pagini de contact, pierzi cele mai ușoare vânzări pe care le-ai putea face vreodată.
 - ✓ Pune numărul de telefon în colțul de sus al fiecărei pagini, iar pe mobil fă-l apelabil cu o singură atingere. Adaugă adresa și programul acolo unde oamenii le văd fără să le caute.
-

06

Formularul de contact e stricat sau lipsește

- ! Un formular care dă eroare, ajunge într-o căsuță pe care n-o verifică nimeni sau pur și simplu nu există înseamnă că solicitările dispar fără să afli vreodată că au existat. Mulți proprietari sunt șocați să descopere câte mesaje s-au pierdut în tăcere.
 - ✓ Testează-ți chiar azi formularul: trimite un mesaj și verifică dacă ajunge. Păstrează-l scurt — nume, contact, mesaj — și asigură-te că răspunsurile ajung într-o căsuță pe care o citești zilnic.
-

07

Oamenii nu găsesc ce caută

- ! Meniurile aglomerate, cu o duzină de opțiuni sau cu etichete vagi, îi lasă pe vizitatori dezorientați, iar vizitatorii confuzi nu devin clienți. Fiecare clic în plus e un nou prilej să renunțe.
 - ✓ Redu meniul la puține lucruri pe care oamenii chiar le caută — servicii, prețuri, contact — folosind cuvinte simple. Un vizitator ar trebui să ajungă la orice pagină importantă în unul sau două clicuri.
-

08

Nimic de pe site nu dovedește că ești de încredere

- ! Vizitatorii noi încă nu te cunosc, iar un site fără recenzii, fără poze reale și fără dovezi ale lucrărilor anterioare nu le dă niciun motiv să te aleagă pe tine în locul unui concurent. Îndoiala e ucigașul tăcut al vânzărilor.
 - ✓ Adaugă recenzii reale de la clienți, poze adevărate cu echipa și cu lucrările tale, plus orice certificări sau acreditări locale. Chiar și trei-patru testimoniale sincere, cu nume, cresc vizibil numărul de solicitări.
-

09

Ești invizibil pe Google Maps

- ! Când cineva caută „dentist lângă mine” sau „salon în [oraș]”, rezultatele de pe hartă apar înaintea tuturor — iar dacă profilul afacerii tale e gol sau nerevendicat, nici măcar nu intri în cursă.
 - ✓ Revendică și completează-ți profilul gratuit de companie pe Google: adresă corectă, program, telefon, poze și servicii. Cere clienților mulțumiți să lase o recenzie acolo — e cea mai puternică pârgie pentru a apărea în căutările locale.
-

Nu ai idee ce fac de fapt vizitatorii

- ! Fără statistici de bază, doar ghicești — nu știi câți oameni te vizitează, de pe ce pagini pleacă sau dacă cineva apasă vreodată pe numărul tău de telefon. Nu poți repara ce nu poți vedea.
- ✓ Instalează un instrument de analiză simplu și prietenos cu confidențialitatea, ca să vezi numărul de vizitatori și ce pagini funcționează. O dată pe lună, verifică unde renunță oamenii și repară mai întâi acea pagină.

Nu știi cum stă site-ul tău?

Îți analizăm gratuit site-ul după această listă și îți trimitem un raport pe înțelesul tuturor — ce te costă clienții și exact cum să rezolvi, fără jargon și fără nicio obligație. Scrie-ne la info@pixelstocode.com cu adresa site-ului tău și primești auditul gratuit.

AUDIT GRATUIT

pixelstocode.com · info@pixelstocode.com