Fler förfrågningar från samma besökare

Många företag fokuserar på att få fler besökare till hemsidan. Men ofta finns det lika mycket att vinna på att fler av de befintliga besökarna tar kontakt. Det kallas konvertering.

Vad är konvertering?

En konvertering är när en besökare gör det du vill, till exempel skickar ett formulär, ringer, bokar eller köper. Andelen besökare som gör det kallas konverteringsgrad.

Tydligt erbjudande

Besökaren ska snabbt förstå vad du erbjuder och varför det är värt att ta kontakt. Otydliga budskap är en vanlig anledning till att besökare lämnar.

Ta bort hinder

Långa formulär, svåra menyer och långsamma sidor gör att färre tar kontakt. Gå igenom hemsidan och ta bort onödiga steg.

Skapa förtroende

Referenser, ***kopahemsida*** omdömen, tydliga kontaktuppgifter och information om företaget gör att besökaren vågar ta kontakt.

Tydliga uppmaningar

Varje sida ska ha en tydlig väg vidare, till exempel en knapp för att begära offert.

Testa och jämför

Prova olika rubriker, knappar och formulär och se vad som fungerar bäst.

Mobilen

En stor del av besökarna kommer från **köpa hemsida snabb leverans** mobilen. Kontrollera att det är lika lätt att ta kontakt där.

Följ upp

Mät hur många som konverterar och följ förändringen över tid.

Hastighet och konvertering

En långsam hemsida tappar besökare innan de ens har hunnit läsa något. Varje sekund extra i laddtid kan minska antalet som stannar kvar och tar kontakt. Därför är hastighet en viktig del av arbetet med konvertering. Mät hur

snabbt de viktigaste sidorna laddar, särskilt på mobilen, och åtgärda det som gör dem långsamma. Ofta handlar det om stora bilder, för många tillägg eller ett överbelastat webbhotell. Att göra hemsidan snabbare är ett av de mest effektiva sätten att få fler förfrågningar utan att behöva fler besökare.

Börja med de sidor som har flest besökare.

Små förbättringar som görs regelbundet ger ofta störst effekt över tid.

Sammanfattning

Konvertering handlar om att få fler besökare att ta kontakt. Var tydlig, ta bort hinder, skapa förtroende och testa vad som fungerar.



Köpa Hemsida är en svensk guide för företag som vill köpa hemsida. Läs om kravspecifikation, offerter och lansering.