

Er du klar for en nettside som faktisk selger?

Gå gjennom disse punktene før du investerer i nettside. Kryss av alt som stemmer for din bedrift – og se vurderingen på siste side.

Slik bruker du sjekklisten:

Kryss av hvert punkt som stemmer. Tell opp poengene og finn din vurdering på siste side.

1 Du vet hvem du vil nå

Du kan beskrive drømmekunden din konkret
Bransje, størrelse, rolle, geografi – ikke bare «alle bedrifter»

Du vet hvilke spørsmål kundene stiller før de kjøper
Pris, problemer, sammenligninger – du har tenkt gjennom dette

Du vet hva som skiller deg fra konkurrentene
Og du kan forklare det på én setning

2 Du har noe å si

Du er villig til å svare ærlig på de vanskelige spørsmålene
Pris, ulemper, hvem du ikke passer for – alt på nettsiden

Du har (eller kan lage) innhold som hjelper kunden
Artikler, videoer, guider – ikke bare «om oss» og kontaktside

Du er klar til å oppdatere nettsiden jevnlig
En nettside uten nytt innhold mister relevans raskt

3 Du har en plan for trafikk

Du forstår at en nettside alene ikke gir trafikk
SEO, innhold, sosiale medier eller betalt annonsering må til

Du har budsjett eller tid satt av til markedsføring
Ikke bare til selve nettsiden, men til å drive trafikk til den

Du vet hvilken handling du vil at besøkende skal ta
Ringe, fylle ut skjema, laste ned noe, booke møte?

4

Du er klar til å investere riktig

**Du ser på nettsiden som et salgsverktøy, ikke en brosjyre**

Den skal jobbe for deg døgnet rundt – ikke bare se pen ut

**Du er villig til å bruke tid i oppstartsfasen**

Bilder, tekster, godkjenninger – du kan ikke overlate alt til byrået

**Du forventer ikke raske resultater**

Innholdsmarkedsføring tar 6–12 måneder å bygge opp – du er klar for det

Din vurdering

10–12 kryss — Godt forberedt

Du har tenkt gjennom strategi, innhold og forventninger. En nettside vil gi deg mye igjen.

6–9 kryss — På god vei

Noen grunnleggende ting bør på plass først. En samtale kan hjelpe deg å fylle hullene.

0–5 kryss — Ikke klar ennå

Start med å svare på de ubesvarte punktene. En nettside uten strategi gir sjelden resultater.

Klar for neste steg?

Book en uforpliktende samtale –
jeg lover at det ikke er et salgsmøte.digitalmarketer.no/kontakt