

Øke nettsalget med troverdighet

Selv om man har både høy søkemotor rangering og besøkende, så er det ikke dermed gitt at man klarer å vinne mange nye kunder. Vi gir derfor noen tips om hvordan man øker salget ved hjelp av troverdighets faktorer.

Ikke under vurder hva profesjonell web design kan gjøre for din image og hvordan besøkende oppfatter nettsidene dine. Selvfølgelig stoler vi mer på et nettsted som ser tipp topp ut.

Du må vise kundene hvem du er fordi hvis mulige kunder ikke vet hvem du er, da er det lite sannsynlighet for at de kommer til å stole på deg. Mange driver nettsider uten å publisere en vanlig post adresse. Da du ikke har noe å skjule anbefaler vi at du gjøre det helt tydelig hvem du er.

Påpek svært tydelig hvordan/hvorfor dine tilbud er bedre enn konkurrerende tilbud. Nettet er mye brukt for “window shopping”, så det er smart å legge svært skarpe tilbud fram for kunder som faktisk betjener seg selv via Internett salgskanalen.

Det er mye brukt på nett å legge fram gode referanse brev/eposter fra fornøyde kunder. Hvis du besitter Mesterbrev, sertifikater osv da må det også tydeliggjøres som videre bevis på god kvalitet. Produkt sider skal selvfølgelig forklare tekniske faguttrykk i et normalt språk leselig for alle.

Tilby mulige nye kunder garantier for å øke troverdigheten rundt din fine service. Gode garanti betingelser hjelper deg å selge mer, da det utstråler til mulige nye kunder at nettopp du er 100% sikker på at du kan levere den varen/tjenesten du tilbyr.