ESITTELY

NAVI

HERO-OSIO

ARVOLUPAUS

ONGELMA

JÄNNITEKOHTA

EMPATIA

RATKAISU

TUOTE

AUKTORITEETTI

TUOTTEISTUS

MENESTYS

1-2-3 SUUNNITELMA

SELVENTÄVÄ KAPPALE

AUKTORITEETTI UUDELLEEN

FOOTER

LIIDIMAGNEETTI

TOISSIJAINEN NAVI

verkkosivusi

LOGO

LINKKI LINKKI LINKKI

Mitä asiakkaasi haluaa?

Lyhyt kuvaileva teksti palvelusta tai tuloksesta, jota yrität myydä.

TOIMINTAKEHOTUS

1. Tulos mitä asiakas kaipaa

2. Tulos mitä asiakas kaipaa

3. Tulos mitä asiakas kaipaa

1.

OSTOPOLKU ALKAA

Mikä on asiakkaasi ongelma, johon sinulla on ratkaisu?

Kerro selkeästi ja ytimekkäästi miten asiakkaasi hyötyy ratkaisustasi. Asiakkaasi ei välttämättä vielä ole valmis lukemaan kaikkia sivusi tekstejä, vaan skimmaa sivun nopeasti läpi. Mene suoraan yksityiskohtiin.

(Esimerkki: *Valitettavasti useimpien yritysten verkkosivustot tekevät virheitä kuten...*

- Ne puhuvat itsestään sen sijaan, että näyttäisivät, miten he ratkaisevat asiakkaidensa ongelmia.
- Eivät ole selkeitä siinä, mitä tarjotaan.
- Keskitetään huomio esteettisyyteen myynnin edistämisen sijaan.
- Oston tekeminen on tehty monimutkaiseksi.)

TOIMINTAKEHOTUS

2.

Mielestämme ansaitset...

Osoita empatiaa asiakkaasi ongelmaa kohtaan.

(**Esimerkki**: *Mielestämme ansaitset verkkosivuston, joka ei pelkästään tue, vaan aktiivisesti edistää liiketoimintaasi. Nykyaikaisen sivuston tulisi toimia myyntikoneena, joka kääntää jokaisen vierailijan potentiaaliseksi, uskolliseksi asiakkaaksi.*)

Miksi kannattaa ostaa/ tehdä kanssasi yhteistyötä?

Ennen: Millaista asiakkaidesi elämä on nyt?

Jälkeen: Millaista asiakkaidesi elämä tulee olemaan, kun he ostavat tuotteesi/palvelusi?

Kerro selkeästi mitä sinulta voi ostaa

PALVELU 1.
Tuote tai palvelu jota tarjoat.

PALVELU 2.
Tuote tai palvelu jota tarjoat.

PALVELU 3.
Tuote tai palvelu jota tarjoat.

TOIMINTAKEHOTUS

3.

Näytä miten asiakkaat arvioivat tuotteesi

Osoita auktoriteettia näyttämällä se, kuinka muut ovat saaneet apua sinulta vastaavassa tilanteessa.

Tämän pitäisi olla palveluitasi tai tuotteitasi koskeva suosittelu. Varmista, että valitset suosittelun, joka auttaa vastaamaan vastalauseisiin, joita asiakkaallesi voi tulla mieleen.

Koko Nimi, Asema yrityksessä – **Organisaatio**

Asiakkaan Logo | Asiakkaan Logo | Asiakkaan Logo | Asiakkaan Logo | Asiakkaan Logo

Paketoi tuotteesi helposti ostettavaksi

PIENI
Hinnat alk.
298€
OSTA

Suosittu!
KESKISUURI
Hinnat alk.
549€
OSTA

SUURI
Hinnat alk.
1099€
KYSY

Anna 1-2-3 suunnitelma!

Kun käyttäjälle tarjotaan selkeä ja vaivaton suunnitelma, he voivat luottavaisin mielin edetä kohti tavoitteitaan.

1.

Ota yhteyttä

Lyhyt kuvaava teksti palvelusta.

2.

Saat suunnitelman

Lyhyt kuvaava teksti miten aiot asiakasta palvella.

3.

Haluttu lopputulema

Lyhyt kuvaava teksti, miltä haluttu lopputulos näyttää tai tuntuu.

TOIMINTAKEHOTUS

4.

Kertaa vielä positiiviset tulokset selkeinä etuina

Tämä on selkeä kuvaus siitä, mitä ihmiset saavat ostaessaan. Tämä on tuotteesi tai palvelusi "mitä on pakkauksessa". Tutustu alla oleviin positiivisiin tuloksiin, joita asiakkaasi kokevat:

Sisältää:

- Nopea ja tehokas ratkaisu haasteisiisi
- Laadukkaat tuotteet, jotka kestävät aikaa
- Henkilökohtainen tuki ja ohjaus matkan varrella
- Kattava ja helppokäyttöinen käyttöohje

Tänne myös lisäät tuotteesi SEO-avainsanat, jotta tavoitat oikeat ihmiset oikealla hetkellä.

TOIMINTAKEHOTUS

Kertaa mitä asiakkaat sanovat:

Testimoniaalit tarjoavat todistusvoimaa ja todellisia tarinoita tyytyväisiltä asiakkailta, vahvistaen luottamusta ja näyttäen, miten tuotteesi tai palvelusi voi vaikuttaa positiivisesti muiden elämään.

Maija M.
Gizmo mullisti arjen – en enää voi kuvitellakaan päivää ilman sen älykkäitä toimintoja!
★★★★★

Meikäläinen
Tämä on se, mitä olen aina etsinyt – Gizmo tekee elämästäni huomattavasti helpompaa.
★★★★★

Jonna J.
Olin skeptinen aluksi, mutta Gizmo ylitti odotukseni ja enää en voisi olla tyytyväisempi.
★★★★★

Jokunen
En tiedä miten selvisin ennen Gizmoa – se on tuonut mukanaan niin paljon.
★★★★★

TOISSIJAINEN TRANSAKTIO

Lataa ilmainen opas!

Asiakkaasi ei välttämättä heti ole valmis ostamaan. Kun ostaja on kiinnostunut tuotteesta, haluamme pitää häneen yhteyttä. Tarjoamalla jotain arvokasta ilmaiseksi, saamme hänen sähköpostiosoitteen ja suostumuksen lähettää hänelle sähköpostia.

Sähköposti | LÄHETÄ

5.

VERKKOSIVUT JOISTA VOIT OLLA YLPEÄ

Pyydä lisää tietoa!

WWW.JUNNU.FI

© 2023 www.junnu.fi

Tiimi Palvelut Referenssit