

MICHAELA GRĚŠKOVÁ

3 věci,

DÍKY KTERÝM

**B U D E
V Á Š W E B
P R O D Á V A T**



Zaujmout hned v úvodu

Když už člověka na svůj web pracně (a někdy draze) dostanete, musíte jej zaujmout. Musíte mu dát důvod zůstat, scrollovat dál, zjistit více, nakoupit ...

Příklad: *“Jsem Lojza Novák a mám rád IT”, je to nejhorší co můžete udělat.*

Pak je tady ale něco, co vám může zachránit zadek a byznys:

“Nevyděláváte?”

Postavím vám e-shop s milionovým obratem.

A aby to bylo osobnější, nejsem jen tak nějaký IT mág, jsem Lojza.”

Dává vám náplast na váš problém. Dává vám naplnění vašich snů a tužeb. Zní to líp, že ano?

Vybudovat důvěru

Když už návštěvníka na svůj web dostanete (a že vás to někdy může stát pěknou sumu), tak ho nenechte jen tak odejít. Rozumějte, nenechte návštěvníka odejít bez toho, aby vám zanechal nějaký kontakt.

Web je na budování důvěry dobrý začátek. Ale ten samotný proces budování na webu už (v 99 %) neprobíhá.

Své návštěvníky si nějak musíte “označkovat”. Někam ty své návštěvníky musíte dostat:

- [e-mail list](#),
- Facebook stránka,
- Facebook skupina,
- Instagram,
- LinkedIn,
- ...

Když přijde na tu nejosobnější cestu komunikace, a tedy nejlepší možnost, jak si vybudovat důvěru a transformovat návštěvníka webu v klienta, je to e-mail komunikace.

Proč něco takového vůbec dělat?

Než někomu dáte své peníze, chcete vědět, že se jedná opravdu o investici. Nikomu se jen tak do vzduchu peníze vyhazovat nechtějí. Než u vás klient nakoupí, chce vědět, že jste opravdu profík, že mu opravdu pomůžete, že se dočká kvality. Chce s vámi mít vztah.

Musíte vědět, komu prodáváte

Stejně důležitá věc jako mluvit řečí klienta, je vědět, KDO je váš klient. Od toho se totiž odvíjí všechno!

- Styl komunikace,
- sociální síť, na které se budete propagovat,
- vzhled produktu,
- vzhled samotného webu,
- fotky, které na web umístíte,
- ...

BONUS

Nezapomeňte na zákonné povinnosti.

Ať už je Vás web prodejní nebo ne, vztahují se na něj jisté zákony. V případě webu prodejního nezapomeňte na:

- prohlášení o ochraně osobních údajů,
- cookies lišta,
- obchodní podmínky,
- kontakt,
- informace o firmě (fyzické osobě) provozující web.

Přeji vám hodně úspěšných prodejů

Michaela
GRĚŠKOVÁ

Myslíte to se svým webem vážně?

Opravdu chcete, aby váš web prodával? Ale stále nevíte kde začít?

Připravila jsem pro vás e-book **Jak vytvořit prodejní web v 10 krocích?**

Najdete ho za akční cenu [TADY](#).



E-book pro vás připravila

Michaela
GŘEŠKOVÁ

Copywriterka, web stavitelka,
marketačka v EDUWAY s.r.o.



Pro všechny, kdo chtějí rozjet své online podnikání
jsem založila projekt
Jak (se) prodat online

Jak (se) prodat online najdete na sítích:

[Facebook skupina](#) / [Facebook stránka](#) / [Instagram](#)

Rozjet online podnikání a weby, které prodávají jsem pomohla:

www.paveldevaty.cz / www.martinafallerova.cz
www.reznictvigebauer.cz / www.ckao.cz