



## Få flere salg ud af trafikken på din hjemmeside

Du vil selvfølgelig gerne have flere besøgende på din hjemmeside.

Måske arbejder du allerede med SEO eller annoncering for at få trafikken ind.

Men når gæsterne lander - så er det ikke nok.

De skal også gøre noget.

De skal:

- tilmelde sig
- kontakte dig
- eller købe

Det er det, der skaber værdi.

---

Hvad er konverteringsoptimering?

Conversion Rate Optimization (CRO) handler om at få flere af dine besøgende til at tage næste skridt.

Ikke ved at få mere trafik.

Men ved at få mere ud af den trafik, du allerede har.

---

Test din vigtigste salgsside - før du bruger penge på annoncer  
Inden du bruger penge på annoncering, giver det god mening at sikre:

At din hjemmeside faktisk kan konvertere.

Her er 12 ting, du kan gennemgå.

---

1. Er din overskrift tydelig og relevant?

Kan man med det samme se:

- hvad siden handler om
- hvad man får ud af det

Eksempel:

“Download e-bogen Stress af - og slip fri af søvnløshed og uro”  
er stærkere end:

“Tilmeld dig nyhedsbrevet og få e-bogen Stress af”

---

2. Er din tekst nem at læse?

Starter du med det vigtigste?

Og uddyber du det stille og roligt bagefter?

---

### 3. Passer tekstens længde til det, du sælger?

Jo dyrere og mere komplekst produktet er - jo mere forklaring kræver det.

En T-shirt kræver mindre tekst end en efteruddannelse til 100.000 kr.

---

### 4. Har du tydelige calls to action?

Har du:

- et tidligt på siden
- og et til sidst

Og lyder de positive?

“Bestil nu og få 50 % rabat”

virker bedre end:

“Køb her”

---

### 5. Har du kundeanbefalinger?

Og er de:

- synlige med det samme
  - konkrete
  - med navn og gerne billede
- 

### 6. Viser du produktet tydeligt?

Har du gode billeder af:

- det du sælger

- eller det man får
- 

### 7. Undgår dine billeder at sende folk væk?

Hvis billeder linker til andre sider, kan folk klikke væk ved en fejl.

---

### 8. Ser din side godt ud på alle skærme?

Både mobil og computer.

---

### 9. Er dit flow enkelt?

Er det nemt at:

- købe
- eller tilmelde sig

Uden forvirring.

---

### 10. Beder du om for mange oplysninger?

Jo flere felter - jo lavere konvertering.

Hold det enkelt.

Du kan altid spørge om mere senere.

---

### 11. Er du nem at komme i kontakt med?

Nogle vil ringe.

Andre vil skrive.

Giv flere muligheder:

- telefon

- mail
  - formular
  - evt. chat
- 

## 12. Virker din hjemmeside troværdig?

Har du:

- en tydelig om-side
- navn, kontaktinfo og CVR
- fysisk adresse
- evt. anmeldelser eller e-mærke

Og er siden sikker (SSL)?

---

Klar til næste skridt?

Hvis du vil have en hjemmeside, der gør det nemmere for dine kunder at vælge dig, er du velkommen til at tage fat i mig.

Jeg hjælper små virksomheder med:

- klare budskaber
  - en enkel struktur
  - tekster der gør det tydeligt, hvad du tilbyder
- 

**Kontakt:**

**Mail:** [kontakt@louiselamberth.dk](mailto:kontakt@louiselamberth.dk)

**Book tid:** <https://louiselamberth.dk/ved-tasterne/>