

Checklista för webbplatser

Den här checklistan hjälper dig att identifiera utvecklingspotentialen på din webbplats och öka konverteringsgraden

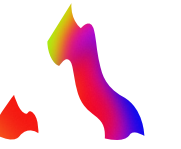
NUVARANDE WEBBPLATS

- 1/** När uppdaterades er webbplats senast i större grad (till exempel inom ramen av en "relansering")?
- 2/** Är er nuvarande webbplats responsiv (det vill säga ser bra ut i mobilen och på surfplattan)?

MÅLGRUPPER

- 3/** Har ni några tydligt definierade och dokumenterade "buyer personas"?
- 4/** Har ni genomfört användarintervjuer för att lära er mer om besökarna på webbplatsen?
- 5/** Har ni skickat ut någon undersökning till er målgrupp under de senaste sex månaderna?
- 6/** Delar ni upp användare i olika segment för att se skillnader i beteendet mellan segmenten?

MÄTNING & TEST



- 7/** Vilken konverteringsgrad har er nuvarande webbplats - från besökare till lead?
- 8/** Samlar ni in feedback från användare för att kunna göra förbättringar på webbplatsen?
- 9/** Visar ni olika saker på webbplatsen baserat på "persona", besökshistorik eller tidigare actions?
- 10/** Har ni satt upp mål kring webbplatsens resultat under de senaste tre månaderna?
- 11/** Kör ni A/B-testning på era uppdateringar för att se om de påverkar resultatet?
- 12/** Använder ni "heatmaps" för att se klick-, scroll- och rörelsebeteende?
- 13/** Har webbplatsen spårning av var i köpresan besökaren befinner sig?

INNEHÅLL & SEO

14/ Skapar ni nytt marknadsföringsmaterial regelbundet till webbplatsen, exempelvis blogginlägg, pdf:er, videos och så vidare?

15/ Kan besökare prenumerera på bloggartiklar via e-post?

16/ Finns det tillräckligt med text på målsidan?

17/ Har webbplatsen tillräckligt med aktuellt innehåll, som är riktat mot olika typer av besökare?

18/ Hur stor procentandel av besökarna landar på en målsida, till exempel en specifik tjänstesida?

19/ Använder ni tydliga titlar, rubriker och underrubriker på målsidan?

20/ Har ni någon relevant och tydlig CTA på er målsida?

21/ Använder ni någon chatbot?

TRAFIK

22/ Hur mycket trafik har er webbplats? Föregående månad eller föregående kvartal?

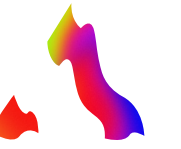
23/ Vilka är trafikällorna?

24/ Har ni övervägt en budget för betald annonsering (sociala medier, sökordsannonsering)?

25/ Hur har ni ökat er trafik under de senaste månaderna?

26/ Vilken trafikälla ger den bästa konverteringen?

27/ Använder ni er av e-postmarknadsföring för att öka trafiken?



Avidly hjälper företag att anpassa sig efter den förändrade spelplanen, att på ett effektivt sätt kunna möta sina kunder utifrån deras nya beteende online. Vi jobbar alltid datadrivet, vilket innebär att vi mäter varje aktivitet vi gör. Därför gissar vi inte vad som fungerar bäst för våra kunder. Vi vet.

Din webbplats är en affärskritisk grund för framgång. Den måste se bra ut, både visuellt och tekniskt. Vi bygger och utvecklar webbplatser baserade på principerna för Growth-Driven Design. Det innebär att du kommer igång snabbare och utnyttjar dina resurser optimalt.

LÅTER DET INTRESSANT? [KONTAKTA OSS SÅ BERÄTTAR VI MER.](#)