

Checklistan: 12 saker din sajt saknar för att få leads

En kort, konkret genomgång av det som oftast saknas på svenska företagssajter innan de börjar generera kvalificerade förfrågningar — utan att gissa eller gissa fel på budget.

Gå igenom punkterna i ordning

- 1** Tydligt värdeerbjudande ovanför vikningen. Besökaren ska på tre sekunder förstå vad ni gör, för vem och varför det är relevant just nu.
- 2** En primär call-to-action per sida. Flera konkurrerande knappar sänker konverteringen — välj det viktigaste steget och gör det tydligast.
- 3** Kontaktväg synlig utan att scrolla. Telefonnummer eller formulär ska synas på både mobil och desktop redan i den första skärmytan.
- 4** Formulär med rätt antal fält. Fler fält än nödvändigt minskar antalet som slutför — fråga bara efter det ni faktiskt behöver för första kontakt.
- 5** Snabb laddningstid på mobil. Långsamma sidor tappar besökare innan innehållet ens hunnit visas, särskilt på 4G.
- 6** Konverteringssparning som faktiskt fungerar. Utan korrekt sparning går det inte att se vilka kanaler eller sidor som ger riktiga förfrågningar.
- 7** Sociala bevis nära beslutspunkten. Konkreta exempel eller case placerade precis innan CTA:n stärker tilltron i rätt ögonblick.
- 8** Tydlig prisriktning eller startpunkt. Total avsaknad av prissignal gör att många väljer bort att höra av sig av osäkerhet.
- 9** Svar på de vanligaste invändningarna. En kort FAQ som möter de frågor säljteamet redan hör varje vecka minskar tveksamhet.
- 10** Mobilanpassade formulär och knappar. Tillräckligt stora klickytor och fält som inte kräver zoomning på en telefon.
- 11** En sida per erbjudande, inte allt på startsidan. Specifika landningssidor per tjänst konverterar bättre än en generell startsida för sökt trafik.
- 12** Uppföljning efter formuläret är skickat. En tydlig tack-sida med nästa steg, och en process för att faktiskt höra av sig i tid.

Vill ni ha en snabb genomgång av just er sajt?

Hör av er för ett kort samtal, utan bindning:

070-719 98 58 ·

dardan@marknadsavdelningen.com ·

marknadsavdelningen.com/kontakt/