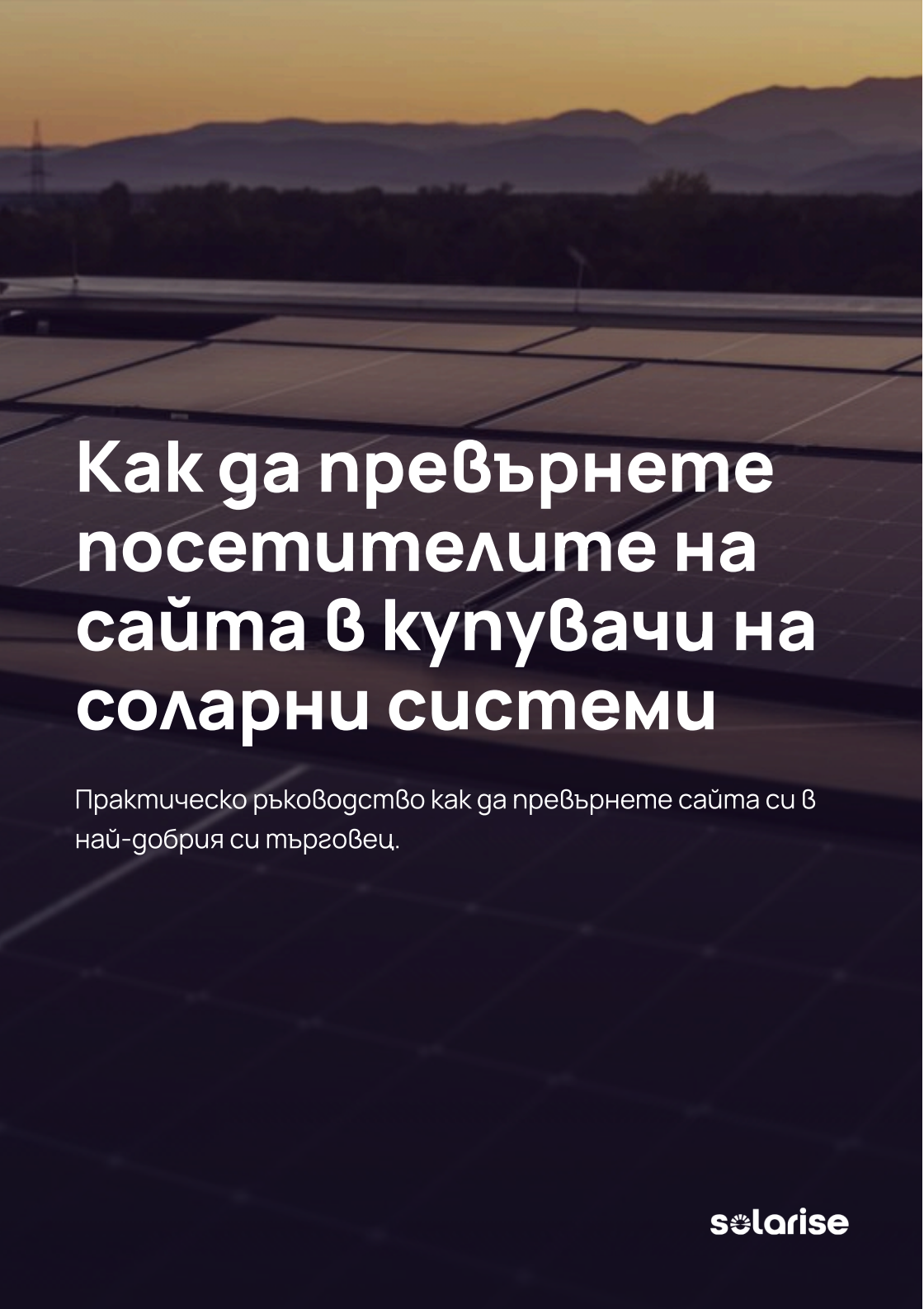

Как да превърнете посетителите на сайта в купувачи на соларни системи

Практическо ръководство как да превърнете сайта си в най-добрия си търговец.

solarise

Защо това е важно?

Да привлечете посетители на сайта си е успех. Но това е само първата стъпка.

Един инсталатор ми разказа, че сайтът му излиза първи в Google в страната му. Всяка седмица го посещавали хиляди души, но почти никой не изпращал запитване. Защо?

Защото посещаемостта сама по себе си не носи клиенти. Трябва да дадете на хората причина да се свържат с вас.

Ако хората не оставят данни за връзка и не уговарят срещи, влагате време и пари в анонимни посещения, които не ви носят приходи.

С правилния подход сайтът ви може да стане един от най-добрите ви канали за продажби.

Дали посетителят ще остави данни за връзка зависи и от дизайна на сайта, и от това с какво ще задържите интереса му.

Да видим как става това на практика.

Съдържание

1. Кажете ясно какво предлагате

2. Спечелете доверие. Продажбите ви зависят от него

3. Изберете един ясен призив за действие

4. Улеснете изпращането на запитване

5. Отговорете, докато клиентът още проявява интерес

6. Помогнете на посетителите да вземат решение

7. Още няколко съвета

1. Кажете ясно какво предлагате

Само за няколко секунди посетителите решават дали си струва да останат на сайта ви.

Ако не видят веднага каква е ползата за тях, ще потърсят другаде.

Началната или целевата ви страница трябва да отговаря на три въпроса.

Какво правите? „Монтираме соларни системи за домакинства в Бавария."

За кого е услугата? „За собственици на жилища, които искат по-ниски сметки за ток."

Какво получават? „Безплатна оферта за по-малко от 60 секунди."*

*Ясният призив за действие също може да отговори на този въпрос. „Получете оферта" показва каква е ползата за посетителя. „Свържете се с нас" я оставя неясна.

1. Кажете ясно какво предлагате

Ето пример за целева страница с ясно предложение.

За кого е услугата?

За собственици на жилища в Бавария

Какво правите?

Искате ли по-ниски сметки за ток със соларна система на покрива?

Какво получава посетителят? (Бутон за действие)

Искам безплатна оферта

Покажете основното си предложение още на първия екран. Изберете запомнящо се заглавие и един ясен призив за действие.

2. Спечелете доверие. Продажбите ви зависят от него

Соларната система е сериозна инвестиция и дългосрочен ангажимент. Напълно разбираемо е посетителите да подхождат предпазливо.

Покажете им защо могат да поверят точно на вас тази инвестиция.

Публикувайте доказателства, които вдъхват доверие и показват, че стоите зад това, което предлагате.

Ето какво можете да включите в сайта си.

Отзиви от клиенти, по възможност с име и снимка. Най-убедителни са, когато човекът има сходни нужди.

Примери от завършени проекти с конкретни резултати, например „Спестихме 450 € за година“.

Отзиви в Google или Trustpilot.

2. Спечелете доверие. Продажбите ви зависят от него

Поставете най-убедителните препоръки непосредствено до бутона или формуляра.

Искате посетителят да натисне бутона. Дайте му причина да ви се довери точно там, където взема това решение.

3. Изберете един ясен призив за действие

Шест бутона с шест различни послания объркват посетителя. Вниманието му се разпилява и губите кликване, което е можело да доведе до запитване.

Изберете един основен призив за действие и го повторете на подходящите места.

„Получете безплатна оферта“

„Вижте колко можете да спестите“

„Запазете безплатна консултация“

На телефон оставете бутона винаги подръка, без да закрива съдържанието.

4. Улеснете изпращането на запитване

Когато посетителят попълни формуляра, получавате контакт с потенциален клиент.

Дълъг и неудобен формуляр може да откаже дори човек, който вече е решил да се свърже с вас.

Улеснете ги.

Искайте само необходимото, например име, имейл, пощенски код и евентуално вид на покрива.

Поддържайте формуляра кратък. Ако има няколко стъпки, покажете напредъка, за да се вижда колко остава.

Дайте им нещо полезно веднага, например оферта или ориентировъчна оценка на екрана.

В замяна на данните им дайте информацията, която ги интересува.

4. Улеснете изпращането на запитване

Можем да ви помогнем да приложите тези съвети на практика.

Затова създадохме Solarise. Посетителят получава оферта веднага, а вие получавате данните му за връзка направо от сайта си.

Който и подход да изберете, помнете следното.

Дайте на посетителите нещо ценно в замяна на данните им.

Така ще привлечете потенциални клиенти и ще се отличите от конкуренцията.

5. Отговорете, докато клиентът още проявява интерес

78% от купувачите избират фирмата, която им отговори първа.

Ако отговорът ви се забави с 24 часа или повече, потенциалният клиент вероятно вече е получил друга оферта.

Бързината има значение, особено в продажбите.

Но как да смогнете да отговорите на всяко запитване за оферта?

5. Отговорете, докато клиентът още проявява интерес

Автоматизирайте част от работата.

Изпращайте автоматично потвърждение по имейл при подаване на формуляра.

Дайте първоначална оферта на момента, без чакане.

Използвайте напомняния и автоматизирани задачи в CRM системата, за да отговорите на всяко запитване.

Solarise прави всичко това автоматично. Изготвя оферти веднага, събира запитвания и ги синхронизира с CRM системата. Разработихме го за фирми в соларния сектор.

Можете също да създадете собствен формуляр с полезен резултат за посетителя, да го свържете с CRM система и да настроите последващи съобщения.

Изберете подхода, който е удобен за вас.

Не позволявайте продажбите да страдат само защото отговорите ви закъсняват.

6. Помогнете на посетителите да вземат решение

Напълно нормално е посетителят още да не е готов да поиска оферта.

Някои тепърва проучват възможностите, а други искат повече яснота, преди да направят следващата крачка.

И в двата случая можете да им помогнете с полезна информация и да им дадете причина да ви се доверят.

Тук влиза в действие съдържанието, което поддържа интереса на бъдещия клиент.

Както при инвестицията в соларна енергия, отношенията с бъдещия клиент се отплащат с времето. Полезен отговор в точния момент може да превърне „може би“ в „да“.

6. Помогнете на посетителите да вземат решение

Ето какво да добавите на сайта си, за да помогнете на хората, които все още проучват възможностите.

Блог. Публикувайте ясни статии, които отговарят на често задавани въпроси и изграждат доверие. Добрата статия може да доведе читателя на сайта ви и да подобри класирането ви в Google.

Чатбот. Хората, които обмислят соларна система, имат много въпроси. Отговорете им, без да прекарвате часове по телефона. Чатботът може да поеме общите въпроси като „Трябва ли ми разрешително?“ и „Колко време отнема монтажът?“.

Интерактивни инструменти. Чатботът отговаря на общи въпроси, но всеки купувач се интересува от своя дом и своето потребление. Формулярът за незабавна оферта му позволява спокойно да провери възможните икономии или да сравни системи. Така получава нещо полезно безплатно и запазва интерес.

6. Помогнете на посетителите да вземат решение

Това съдържание помага на хората да разберат предложението ви, да ви се доверят и да запомнят фирмата ви.

Когато са готови, ще се обърнат към вас.

С платформи като Landbot, Tidio и Intercom можете да обучите чатбот с информация за соларните системи. За собствени формуляри можете да използвате например Typeform.

Ако търсите решение, разработено специално за инсталатори, разгледайте калкулатора за незабавни оферти на Solarise и вградения AI асистент.

7. Още няколко съвета

Ако искате повече продажби през сайта си, започнете с един прост въпрос.

„Защо изобщо имаме сайт?“

За да ни намират онлайн? Разбира се. За да обясним на хората как работи соларната енергия? Определено.

Но сайтът ви може да бъде и най-добрият ви търговец. На линия е 24 часа в денонощието, всеки ден, не излиза в почивка и никога не забравя да се свърже отново с клиента.

Как?

Дайте на сайта си ясна задача — да превръща посетителите в клиенти.

7. Още няколко съвета

Понякога малките промени имат голям ефект.

Скорост на зареждане. Ако сайтът се зарежда повече от 3 секунди, половината посетители си тръгват. Използвайте PageSpeed Insights, за да откриете и отстраните забавянията.

Често задавани въпроси. Отговорете на 5-те въпроса, които чувате най-често при разговори с клиенти. Така спестявате време и печелите доверие още в началото.

Предложете полезен материал за изтегляне, например „Соларна енергия за начинаещи: ръководство за 3 минути“, в замяна на имейл адрес. Поддържайте връзка с полезна за бъдещия клиент информация.

Забавяне от само 1 секунда при зареждане може да намали дела на посетителите, които предприемат желаното действие, с до 70%.

Превърнете посетителите в клиенти

Вече сте свършили трудната част — привлекли сте хората на сайта си.

Сега използвайте тази възможност.

Бъдете ясни, бързи и полезни. И винаги се свързвайте отново.

Достатъчни са няколко добре подбрани промени и правилните инструменти. Можете да постигнете това и без сложни продажбени процеси или голям екип.

Има много изпитани подходи и инструменти. Изберете онези, които работят за вашия соларен бизнес.

Ако това ви е интересно, искам да споделя още нещо с вас →

Превърнете посетителите в клиенти

Над 90% от купувачите на соларни системи започват с търсене в Google. В Solarise ви помагаме именно вашата оферта да бъде отговорът, който намират.

Добавката ни за незабавни оферти с AI, AI асистентът и CRM системата ви помагат да привличате запитвания за соларни системи и да ги превръщате в продажби.

Ако искате да видите как работи всичко това, пишете ми.

Тина от Solarise, съосновател и изпълнителен директор

Можете да запазите час за демонстрация и на сайта на Solarise.

Нека сайтът ви стане най-усърдният търговец в екипа.

tina@solarise.app

www.solarise.app/bg/book-a-demo

Solarise обединява инструментите за продажба на соларни системи — от първото запитване до спечелването на клиента.

Калкулатор за оферти на сайта. Дайте на посетителя персонализирана оферта веднага с помощта на AI и бъдете първата фирма, която отговаря конкретно на нуждите му.

Вграден чатбот. Бъдещите купувачи имат много въпроси. Създадохме AI специалист по соларна енергия, който отговаря вместо вас. Можете да го обучите и с информация за фирмата си.

Вградена CRM система. Всяко запитване от калкулатора постъпва направо в CRM системата. Филтрирайте контактите по интерес и соларен потенциал, за да знаете с кого да се свържете първо.

Готови ли сте за следващата стъпка в продажбата на соларни системи?

Запазете час за демонстрация или научете повече за Solarise.

www.solarise.app/bg/book-a-demo