

# Kako da posetioci vašeg sajta postanu kupci solarnih sistema

Praktičan vodič za sve koji žele da im sajt postane najbolji prodavac.

solarise

# Zašto je to važno?

Veliki je uspeh privući ljude na sajt. Ipak, to je tek prvi korak.

Jedan instalater mi je rekao da je prvi na Google-u u svojoj zemlji. Imao je hiljade poseta nedeljno, a gotovo niko mu se nije javljao. Zašto?

Zato što broj poseta malo znači ako ne znate kako da posetioce pretvorite u kupce.

Ako vam posetioci ne ostave kontakt niti zakažu razgovor, ulažete vreme i novac u anonimne posete koje ne donose prihod.

Uz dobar pristup, sajt može da postane jedan od vaših najboljih prodajnih kanala.

Da li će vam se neko javiti zavisi i od toga kako uredite sajt i od toga kako ćete mu privući pažnju.

Pogledajmo kako to izgleda u praksi.

# Sadržaj

1. Jasno recite šta nudite

2. Gradite poverenje. Od njega zavisi prodaja

3. Istaknite jedan jasan poziv na akciju

4. Olakšajte slanje upita

5. Odgovorite dok je kupac još zainteresovan

6. Pomozite posetiocima da donesu odluku

7. Još nekoliko saveta

# 1. Jasno recite šta nudite

Posetioci za nekoliko sekundi odluče da li vredi ostati na vašem sajtu.

Ako odmah ne vide šta dobijaju, potražiće odgovor drugde.

Na početnoj ili odredišnoj stranici odgovorite na tri pitanja.

Šta radite? „Ugrađujemo solarne sisteme na kuće u Bavarskoj.“

Kome je ponuda namenjena? „Vlasnicima kuća koji žele manje račune za struju.“

Šta dobijaju? „Besplatnu ponudu za manje od 60 sekundi.“*

*Odgovor možete dati i jasnim pozivom na akciju. „Zatražite ponudu“ govori posetiocu šta dobija, dok mu „Kontaktirajte nas“ to ne otkriva.

# 1. Jasno recite šta nudite

Ovako izgleda odredišna stranica sa jasnom ponudom.

Kome je namenjeno?

**Za vlasnike kuća u Bavarskoj**

Šta radite?

**Želite manje račune za struju uz solarnu elektranu na krovu?**

Šta posetilac dobija? (Dugme za akciju)

**Želim besplatnu ponudu**

Neka se glavna ponuda vidi čim posetilac otvori stranicu, bez skrolovanja. Istaknite je upečatljivim naslovom i jednim jasnim pozivom na akciju.

# 2. Gradite poverenje. Od njega zavisi prodaja

Ugradnja solarne elektrane je velika investicija i dugoročna odluka. Razumljivo je što su posetioci oprezni.

Pokažite im zbog čega upravo vama mogu da povere taj posao.

Na sajtu to možete da pokažete iskustvima i rezultatima koji potvrđuju da stojite iza svoje ponude.

Evo šta možete da dodate na sajt.

Utisci kupaca, po mogućstvu uz ime i fotografiju. Najviše znače kada dolaze od nekoga sa sličnim potrebama.

Primeri izvedenih projekata sa konkretnim rezultatima, na primer „Godišnje smo uštedeli 450 €“.

Recenzije na platformama Google ili Trustpilot.

# 2. Gradite poverenje. Od njega zavisi prodaja

Postavite najuverljivije preporuke odmah uz poziv na akciju ili obrazac.

Želite da posetilac klikne na dugme. Zato mu pokažite zašto može da vam veruje upravo tamo gde donosi tu odluku.

# 3. Istaknite jedan jasan poziv na akciju

Šest dugmadi sa šest različitih poruka zbuniće posetioca. Pažnja mu odluta, a vi gubite klik koji je mogao da dovede do upita.

Izaberite jedan glavni poziv na akciju i ponovite ga gde treba.

„Zatražite besplatnu ponudu“

„Saznajte koliko možete da uštedite“

„Zakažite besplatne konsultacije“

Na mobilnom telefonu neka dugme bude stalno nadohvat ruke, a da pritom ne zaklanja sadržaj.

# 4. Olakšajte slanje upita

Kada posetilac popuni obrazac, dobijate kontakt potencijalnog kupca.

Dugačak, nezgodan obrazac može da odbije i nekoga ko je već hteo da vam se javi.

Olakšajte ljudima ovaj korak.

Tražite samo ono što vam zaista treba, na primer ime, imejl, poštanski broj i eventualno vrstu krova.

Neka obrazac bude kratak. Ako ima više koraka, pokažite napredak da posetilac zna koliko mu je ostalo.

Dajte im nešto korisno odmah, recimo ponudu ili okvirni proračun na ekranu.

Za podatke koje vam ostave uzvratite informacijama koje njih zanimaju.

# 4. Olakšajte slanje upita

Ne morate sami da pretvarate ove savete u praksu. Možemo da vam pomognemo.

Zato smo napravili Solarise. Posetilac odmah dobija ponudu, a vi podatke za kontakt dobijate direktno sa svog sajta.

Koji god pristup da izaberete, imajte ovo na umu.

Dajte posetiocima razlog da ostave podatke.

Tako ćete doći do novih kupaca i izdvojiti se od konkurencije.

# 5. Odgovorite dok je kupac još zainteresovan

Čak 78% kupaca bira kompaniju koja im prva odgovori.

Ako vam za odgovor treba 24 sata ili duže, potencijalni kupac je verovatno već dobio ponudu od nekog drugog.

Brzina pravi razliku, posebno u prodaji.

Ali kako stići da odgovorite na svaki zahtev za ponudu?

# 5. Odgovorite dok je kupac još zainteresovan

Automatizujte deo posla.

Pošaljite automatsku potvrdu imejlom čim kupac popuni obrazac.

Prikažite prvu, okvirnu ponudu odmah, bez čekanja.

Uključite podsetnike i automatizovane zadatke u CRM-u da nijedan upit ne ostane bez odgovora.

Solarise to radi automatski. Kreira ponudu odmah, prikuplja kontakte i sinhronizuje ih sa CRM-om. Razvili smo ga za kompanije koje se bave solarnom energijom.

Možete napraviti i sopstveni obrazac koji kupcu daje nešto korisno, povezati ga sa CRM-om i podesiti automatske naknadne poruke.

Izaberite način koji vam odgovara.

Nemojte dozvoliti da prodaja trpi samo zato što odgovor stiže prekasno.

# 6. Pomozite posetiocima da donesu odluku

Sasvim je u redu ako posetilac još nije spreman da zatraži ponudu.

Neki tek razgledaju, a drugima treba još informacija pre nego što se odluče.

I jednima i drugima možete da pomognete korisnim informacijama i date im razlog da vam veruju.

U tome vam pomaže sadržaj koji prati kupca dok razmatra svoje opcije.

Kao i ulaganje u solarnu energiju, odnos sa kupcem donosi rezultate s vremenom. Koristan odgovor u pravom trenutku može da pretvori „možda“ u „da“.

# 6. Pomozite posetiocima da donesu odluku

Posetiocima koji još razgledaju možete da pomognete na nekoliko načina.

Blog. Objavljujte razumljive, korisne tekstove koji odgovaraju na česta pitanja i grade poverenje. Dobar članak može da privuče čitaoca na vaš sajt i poboljša vašu poziciju na Google-u.

Četbot. Ljudi koje zanimaju solarne elektrane imaju mnogo pitanja. Odgovorite im bez višesatnih telefonskih razgovora. Četbot može da preuzme česta pitanja kao što su „Da li mi treba dozvola?“ i „Koliko traje ugradnja?“.

Interaktivni alati. Četbot odgovara na opšta pitanja, ali kupca zanima njegova kuća i njegova potrošnja. U obrascu za trenutnu ponudu može bez pritiska da proveri moguću uštedu ili uporedi sisteme. Dobija koristan odgovor i razlog da nastavi.

# 6. Pomozite posetiocima da donesu odluku

Takav sadržaj pomaže ljudima da razumeju ponudu, steknu poverenje i zapamte vašu kompaniju.

Kada budu spremni, javiće se vama.

Alati kao što su Landbot, Tidio i Intercom omogućavaju da četbot obučite na podacima o solarnoj energiji. Za sopstvene obrasce možete koristiti, recimo, Typeform.

Ako želite alat razvijen baš za instalatere, pogledajte Solarise kalkulator za trenutne ponude i ugrađenog AI asistenta.

# 7. Još nekoliko saveta

Da biste povećali prodaju preko sajta, pođite od jednostavnog pitanja.

„Zašto uopšte imamo sajt?“

Da bi nas pronašli na internetu? Naravno. Da bismo objasnili kako solarna energija funkcioniše? Svakako.

Ali sajt može da bude i vaš najbolji prodavac. Dostupan je 24 sata dnevno, svakog dana, ne pravi pauze i nikada ne zaboravlja da se ponovo javi kupcu.

Kako?

Dajte sajtu svrhu. Neka posetiocima pomogne da postanu kupci.

# 7. Još nekoliko saveta

Nekad i male izmene donose vidljivu razliku.

Brzina učitavanja. Ako se sajt učitava duže od 3 sekunde, polovina posetilaca odlazi. U alatu PageSpeed Insights proverite šta usporava stranicu i otklonite uzrok.

Česta pitanja. Odgovorite na 5 pitanja koja najčešće čujete u prodajnim razgovorima. Tako štedite vreme i odmah gradite poverenje.

Ponudite koristan materijal za preuzimanje, recimo „Solarna energija za početnike: vodič za 3 minuta“, u zamenu za imejl adresu. Nastavite da kupcu šaljete informacije koje su mu važne.

Samo jedna sekunda dužeg učitavanja može da smanji stopu konverzije na sajtu i do 70%.

# Pretvorite posetioce u kupce

Već ste uradili teži deo posla i privukli ljude na sajt.

Sada iskoristite tu priliku.

Budite jasni, brzi i korisni. I uvek se ponovo javite.

Dovoljno je nekoliko promišljenih izmena i pravih alata. Nisu vam potrebni složeni prodajni procesi ni veliki timovi.

Postoji mnogo proverenih pristupa i alata. Izaberite one koji odgovaraju vašem načinu prodaje solarnih sistema.

Ako vam ovo zvuči zanimljivo, želim da podelim još nešto s vama →

# Pretvorite posetioce u kupce

Više od 90% kupaca solarnih sistema počinje pretragom na Google-u. U kompaniji Solarise pomažemo vam da pronađu upravo vašu ponudu.

Naš dodatak za izradu trenutnih AI ponuda na sajtu, AI asistent i CRM pomažu vam da prikupite upite i pretvorite ih u prodaju.

Ako želite da vidite kako sve to radi, slobodno mi se javite.

Tina iz kompanije Solarise, suosnivačica i izvršna direktorka

Demonstraciju možete da zakažete i na sajtu Solarise.

Neka vaš sajt postane vaš najvredniji prodavac.

tina@solarise.app

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

# Solarise objedinjuje alate za prodaju solarnih sistema, od prvog upita do novog kupca.

Kalkulator ponude na sajtu. Posetioci odmah dobijaju personalizovanu ponudu izrađenu uz pomoć veštačke inteligencije. Tako im vi prvi dajete koristan odgovor.

Ugrađeni četbot. Budući kupci imaju mnogo pitanja. Naš AI stručnjak za solarnu energiju odgovara umesto vas, a možete ga naučiti i pojedinostima o svojoj kompaniji.

Ugrađeni CRM. Svaki upit iz kalkulatora automatski stiže u CRM. Filtrirajte kupce prema interesovanju i solarnom potencijalu da biste znali kome prvo da se javite.

Spremni za sledeći korak u prodaji solarnih sistema?

Zakažite demonstraciju ili saznajte više o platformi Solarise.

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