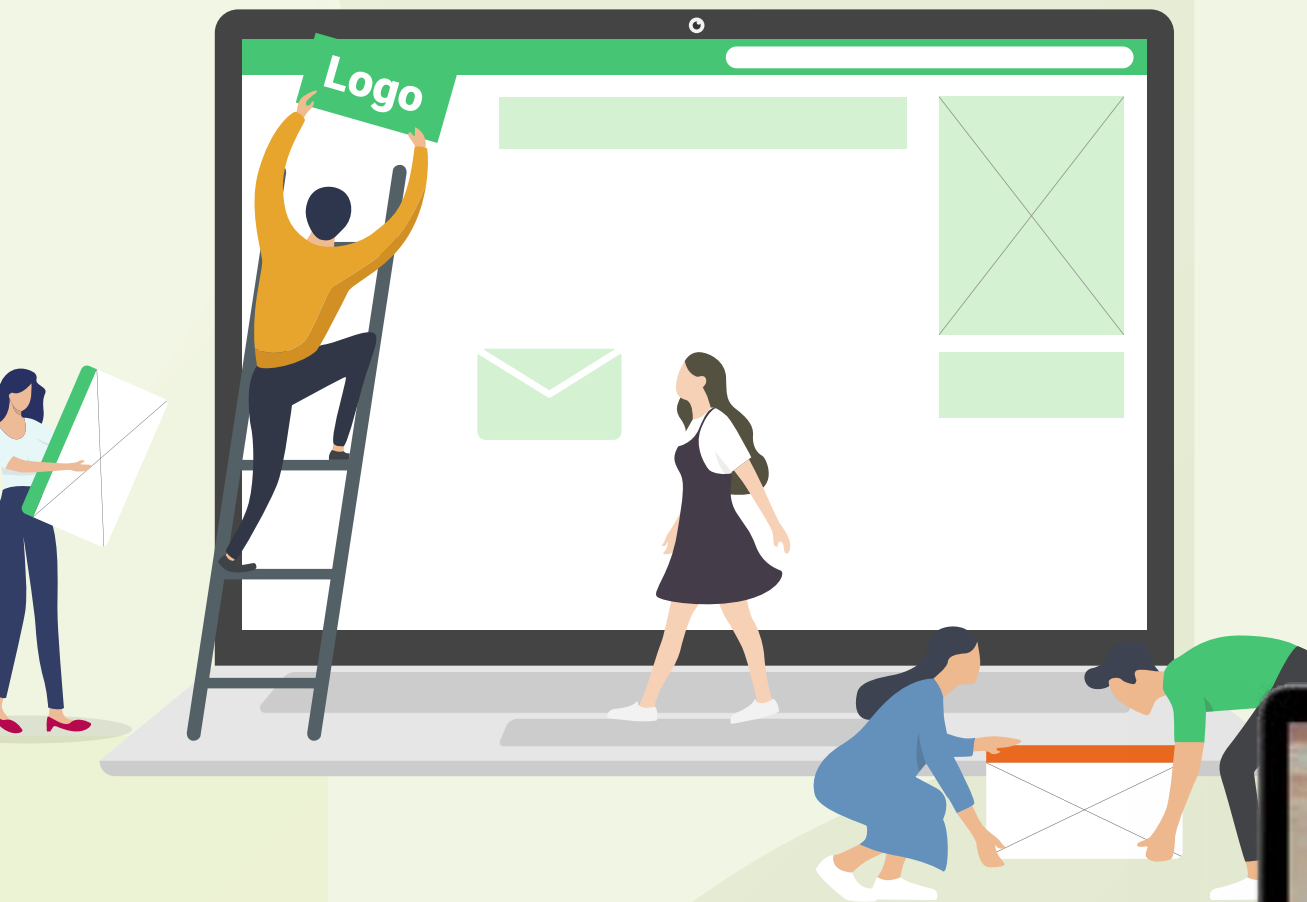


TIPS FRÅN BRAND STUDIO

Dags att prata hemsida

Prata hemsida med dina kunder! Gör en första behovsanalys utifrån kundernas befintliga hemsida. Här är några första punkter att använda för att komma igång:

- **Är innehållet intressant och relevant?** Ett tips här är att ha företagets mål och målgrupp i bakhuvudet, ett intressant innehåll som är relevant har större sannolikhet att delas vidare och komma högre upp i söket.
- **Är sidan mobilanpassad?** Öppna sidan på din mobiltelefon och klicka runt, fungerar det som det ska och ser det bra ut?
- **Är det tydligt och enkelt?** Ett tips här är att låtsas vara en kund till företaget – förstår du snabbt vad företaget erbjuder och vilka deras största USP:ar är? Och är det lätt att hitta den information som du söker för att kunna göra ett köpbeslut?
- **Finns det en tydlig väg framåt?** Är det lätt att som besökare förstå hur du kommer vidare? En sida som inte har en röd tråd framåt tappar oftast trafik, och kan ske till en konkurrent i värsta fall.



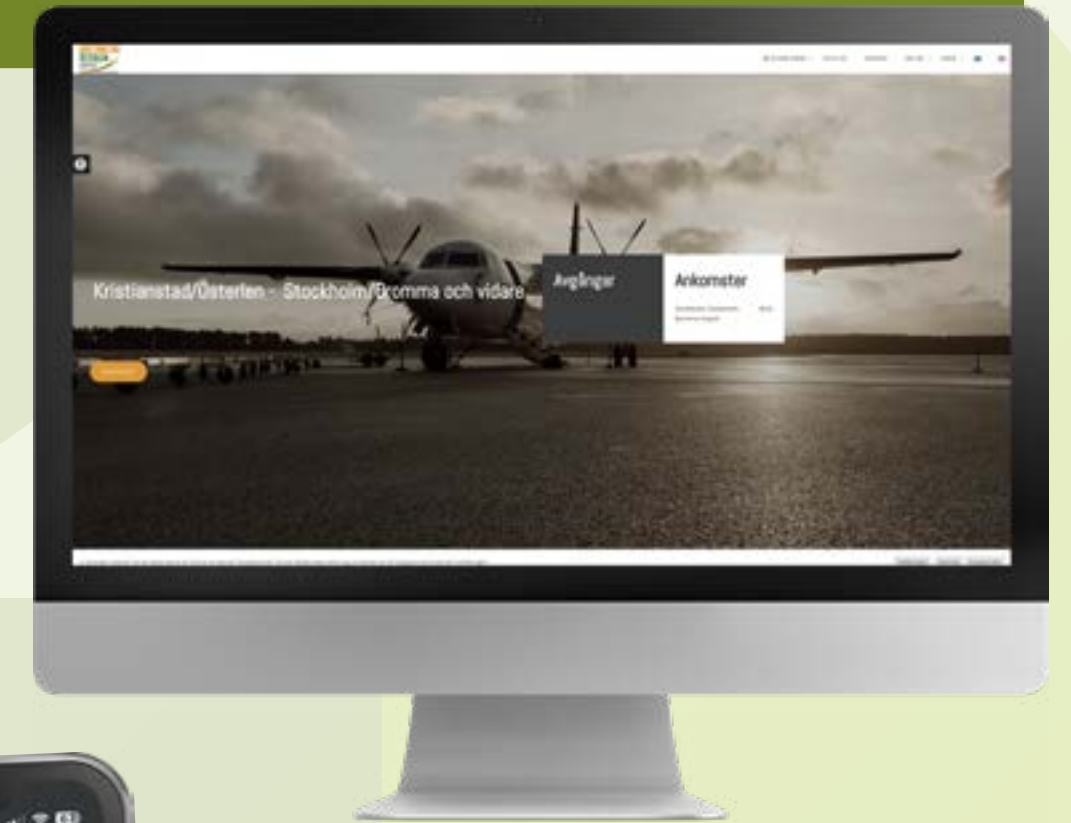
- **Är texterna bra?** I första hand ska texterna riktas mot kunderna, men tänk också på att de ska vara SEO vänliga, t.ex. genom att använda sig av rätt ord som ger kunderna sökbarhet och förbättrar deras chanser till synlighet och sökträffar.
- **Är bilderna bra och i rätt kvalitet?** Representerar de företaget lokalt och ger igenkänning för besökaren? Tänk också på om film skulle kunna lyfta deras sida ytterligare.
- **Är hemsidan säker?** Titta efter det lilla hänglåset bredvid hemsidesadressen.

Se mer i checklisten för analys av hemsida här!

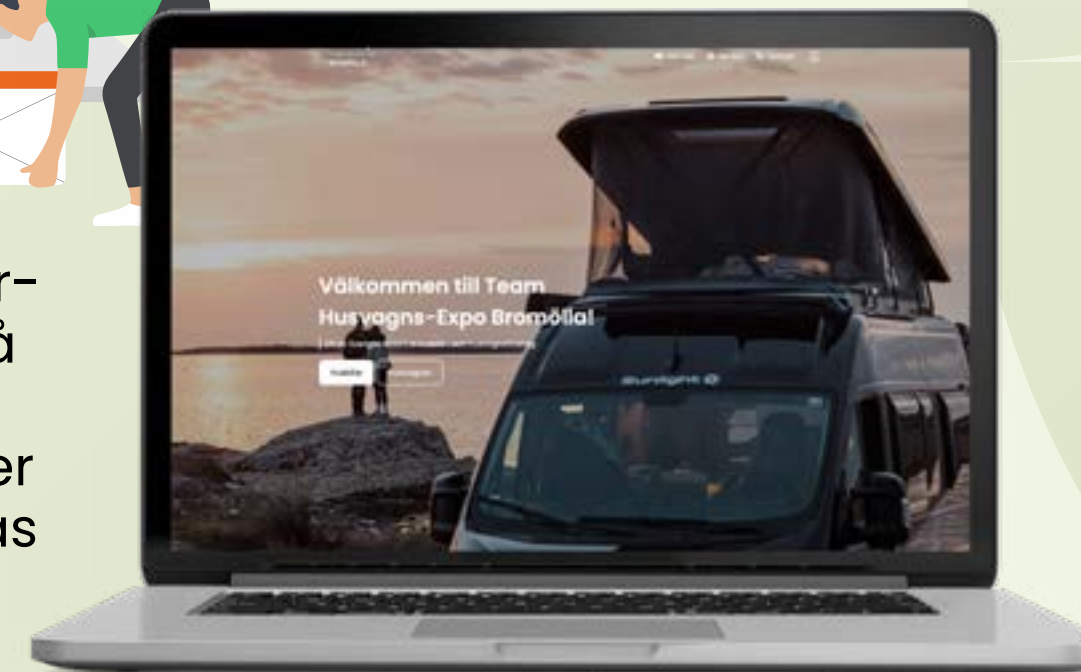
Inspireras av lyckade hemsidescase!



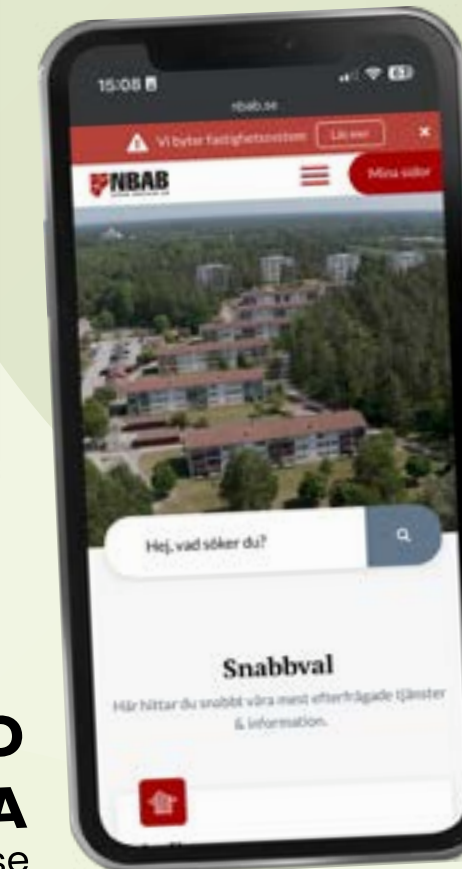
MALLAD HEMSIDA
anderssongarden.se



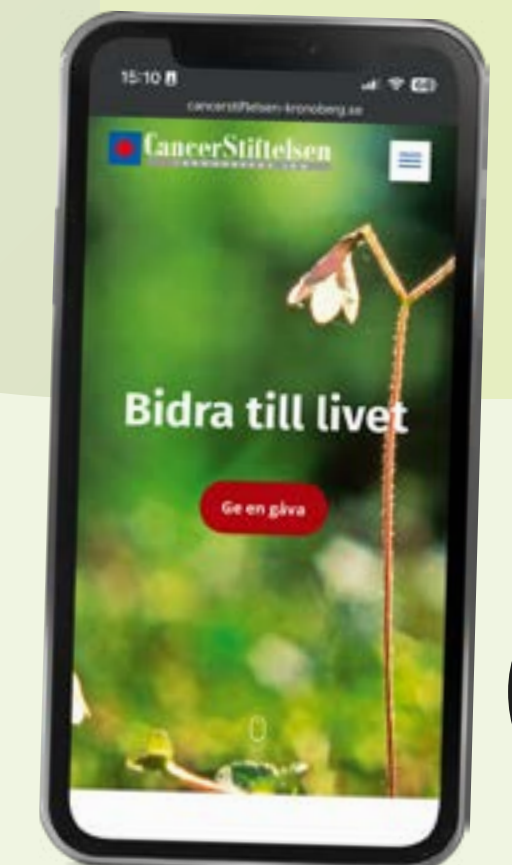
MALLAD HEMSIDA MED ANPASSNING
kidairport.se



SKRÄDDARSYDD HEMSIDA
husvagnsexpo.se



SKRÄDDARSYDD HEMSIDA
NBAB.se



MALLAD HEMSIDA MED ANPASSNING
cancerstiftelsen-kronoberg.se



Frågor? Vi svarar dig i
#gm-hjälp-brandstudio

Eller kontakta
@Emelie Askfelt

