Din *hjemmeside.*

4.12

MODUL

4.12 · Hjemmeside

TID

90–120 minutter

OUTPUT

Din hjemmesideplan

• DET ARBEJDER VI MED

Ti dele — fra *forside til platform.*

01 **Hvorfor en hjemmeside?**
Tillid, branding, salg

02 **Strukturen**
De vigtigste sider

03 **Forsiden**
Header, budskab, CTA

04 **Problem & løsning**
Vis at du forstår

05 **Om-siden**
Tillid og relation

06 **Produkter & ydelser**
Navn, beskrivelse, pris

07 **FAQ**
Mindst 5 spørgsmål

08 **Referencer & tillid**
Bevis dit værd

09 **Nyhedsbrev & CTA**
Få dem til at handle

10 **Vælg platform**
Sammenlign 2

• DEL ÉT

01

Hvorfor en hjemmeside?

Det eneste sted online, du ejer 100 %.

1 Hvad tilbyder du — og *hvem* er dine kunder?

2 Hvorfor er en hjemmeside *vigtig* for din virksomhed?

3 Hvordan hjælper den med *tillid, branding, salg, markedsføring?*

DEL TO

02

Strukturen

De vigtigste sider — og hvad de skal indeholde.

Hvilke *sider* skal du have?

Forside · Om mig / os · Produkter / ydelser · Kontakt · evt. Blog, FAQ, referencer

• DEL TRE · DESIGN DIN FORSIDE

Headeren skal sige det *hele* på 3 sekunder.

www.dinvirksomhed.dk

Få styr på din økonomi én gang for alle

Jeg hjælper familier med at skabe økonomisk ro og overblik.

Book en gratis samtale

OVERSKRIFT
Fang opmærksomheden

BUDSKAB
Hvad du gør, for hvem

CTA
Næste skridt

• DEL FIRE

04

Problem & løsning

Vis at du forstår kunden — før du sælger.

1 Hvilket *problem* har kunden — og hvordan påvirker det dem?

2 Hvad sker der, hvis kunden *ikke gør noget?*

3 Hvordan *hjælper din løsning* kunden?

DEL FEM

05

Om-siden

Skaber tillid og relation.

1 Hvem er du — og hvorfor *startede* du virksomheden?

2 Hvad *brænder* du for — og hvordan hjælper du kunden?

3 Hvilken *erfaring eller viden* har du?

DEL SEKS

06

Produkter & ydelser

Beskriv hvad du sælger – konkret og overskueligt.

Lav en *oversigt* med navn, beskrivelse og pris.

For hvert produkt eller hver ydelse: hvad får kunden, og hvad koster det?

DEL SYV

07

FAQ

Svar på kundernes spørgsmål og indvendinger.

Lav *mindst 5* spørgsmål og svar.

Hvor hurtigt kan jeg komme i gang? · Hvordan betaler jeg? · Kan jeg få support? · Hvad hvis jeg fortryder?

• DEL OTTE

08

Referencer & tillid

Tillid afgør, om en besøgende bliver til en kunde.

1 Hvordan kan du *skabe tillid* hos kunderne?

2 Har du *erfaring, uddannelse eller tidligere kunder* du kan fremhæve?

3 Hvordan kan *anmeldelser og referencer* hjælpe dig?

• DEL NI

09

Nyhedsbrev & CTA

Få besøgende til at handle.

Skriv 3 *forskellige* Call-To-Actions.

Book en gratis samtale · Tilmeld dig nyhedsbrevet · Få et tilbud

• DEL TI · VÆLG PLATFORM

Sammenlign *mindst to* løsninger.

PLATFORM 1	
Pris	_____
Nem at bruge?	_____
Fordele	_____
Ulemper	_____

PLATFORM 2	
Pris	_____
Nem at bruge?	_____
Fordele	_____
Ulemper	_____

WordPress + Elementor · Wix · One.com · Shopify · Squarespace

• HUSK

En hjemmeside er ikke en brochure — det er en samtale med kunden. Forstå dem først, sælg bagefter.