Din *salgsside.*

5.2

MODUL

5.2 · Salgsside

TID

90–120 minutter

OUTPUT

Din landingpage

• HVAD LÆRER DU?

Én side med *ét* formål: at skabe salg.

01 Forstå hvordan en *salgsside* fungerer

02 Guide kunden direkte til *ét produkt*

03 Skriv tekster der skaber *tillid*

04 Arbejd med *problem og løsning*

05 Brug *Call-To-Actions* og budskaber

• DET ARBEJDER VI MED

Ti dele — fra *header til knapper.*

01 **Virksomhed & produkt**
Hvad sælger du?

02 **Hvad er en salgsside?**
Ét formål

03 **Headeren**
Det første kunden ser

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

05 **"Er du det rette sted?"**
Genkendelse

06 **Præsentér produktet**
Hvad de får

07 **Præsentér dig selv**
Skab tillid

08 **Pris & værdi**
Investering, ikke udgift

09 **Call-To-Actions**
Mindst 5

10 **Skitsér siden**
Sektion for sektion

• DEL ÉT

01

Virksomhed & produkt

En salgsside sælger én ting.

1 Hvad sælger du — og hvem er din *målgruppe?*

2 Hvilket *problem* hjælper du kunden med?

3 Hvilken *forandring eller gevinst* får kunden?

• DEL TO

02

Hvad er en salgsside?

Ét formål. Ingen distraktioner.

1 Hvorfor er en salgsside *smartere* end forsiden?

2 Hvornår kunne en salgsside være *nyttig?*

3 Hvordan kan den skabe *flere salg?*

• DEL TRE · HEADEREN

Ram problemet eller resultatet *med det samme.*

www.dinvirksomhed.dk/tilbud

Stærk overskrift — kundens problem eller ønskede resultat

Underoverskrift: kort forklaring af hvordan du hjælper.

Book nu

OVERSKRIFT
Problem / resultat

UNDEROVERSKRIFT
Hvordan du hjælper

CTA
Næste skridt

• DEL FIRE · PROBLEM, KONSEKVENS, LØSNING

Før kunden fra *smerte til lettelse.*

1 **Problemet**

2 **Konsekvensen**

3 **Din løsning**

4 **Bedre bagefter**

DEL FEM

05

"Er du det rette sted?"

Hjælp kunden med at genkende sig selv.

Skriv 5 *situationer*, dit produkt passer til.

Fx: Du føler dig stresset · Du mangler struktur i økonomien · Du vil tabe dig, men mangler motivation

• DEL SEKS & SYV

6·7

Produkt & dig

Vis værdien — og hvorfor de kan stole på dig.

6 Præsentér *produktet:* hvad de får, hvordan det virker, hvad der gør det unikt.

7 Præsentér *dig selv:* hvem du er, din erfaring, hvorfor du er den rette.

DEL OTTE

08

Pris & værdi

Tal om forandring og værdi — ikke kun pris.

1 Hvad *koster* det — og hvilken *værdi* får kunden?

2 Hvordan beskriver du prisen som en *investering?*

3 Har du et *introduktionstilbud* eller rabat?

DEL NI

09

Call-To-Actions

Guide kunden til handling.

Lav *mindst 5* forskellige Call-To-Actions.

Book din tid nu · Kom i gang i dag · Få hjælp nu · Køb her · Tilmeld dig i dag

• DEL TI · SKITSÉR DIN SALGSSIDE

Seks sektioner, *oppefra og ned.*

1	Header
2	Problemsektion
3	Produktsektion
4	Om dig
5	Pris
6	Købsknapper

• HUSK

En salgsside skal kun gøre én ting: føre kunden mod én handling. Fjern alt andet.