

Kroki potrzebne do poprawienia wiarygodności Polskich produktów na rynku amerykańskim

- ✓ Główna strona produktu, tzw. landing page, nie może przedstawiać dużą ilość mediów, np. filmów pokazujących wszystkie produkty, bo jest to mylące dla potencjalnego klienta w USA. Pierwsza strona musi być bardzo prosta. Np. jesteśmy firmą rodzinną produkującą najwyższej jakości produkty fitness. Zdjęcia i video produktów powinny być umieszczone na dalszych stronach.
- ✓ Nagłówek przedstawiający produkty nie może być zatytułowany "machines". Poprawny nagłówek powinien być "our products".
- ✓ Strona z produktami musi być mobilna, tzn. musi dobrze wyglądać na urządzeniach mobilnych. W USA 60% ludzi przegląda strony internetowe na telefonach. Jeżeli trafia na waszą obecną stronę, na której jest ciężko poruszać się, od razu ją opuszcza- będzie to następny potencjalny klient który będzie stracony. Proszę zobaczyć załącznik jak wygląda wasza strona na mojej komórce.
- ✓ Cookies, czyli tzw. ciasteczka, zainstalowane są na głównej stronie. Rozumiem że muszą być użyte, ale wyglądają bardzo źle. Włączanie tej funkcji musi być opóźnione.
- ✓ Logo firmy w lewym rogu jest niskiej jakości gdy wasza firma oferuje produkt z najwyższej półki w USA.
- ✓ Adres firmy w USA na dole głównej strony jest zupełnie nie potrzebny. Nikt w Stanach nie uwierzy że firma sprzedająca sprzęt sportowy posiada biuro w okolicach Wall Street. Wystarczy najważniejsze dane: adres mailowy i amerykański numer telefon.
- ✓ Fragment mówiący o copyright strony, na dole strony, nie jest optymalnie użyty. Proszę wpisać copyright np. 2010-2016 (od kiedy sprzedajecie produkty w USA) to buduje wiarygodność w oczach potencjalnych klientów. Użycie tylko jednego roku generuje pierwsze wrażenie że produkujecie produkty od „wczoraj”, gdzieś w nieznanej lokalizacji.
- ✓ Brakuje na waszych stronach historii stojącej za waszymi produktami, tzw. "about", czyli krótkiej historii firmy otwartej przez pasjonata sportu który z pasją i praktycznie ręcznie produkuje sprzęt oferowany na rynek USA. Takie historie bardzo pomagają przy budowaniu sprzedaży w USA. Konkurencyjne firmy masowo produkują sprzęt w Chinach, aby jak najwięcej na nim zarobić. Wasza firma jaki i oferta jest inna- produkujecie produkty który naprawdę rozwiązuje problem waszych klientów. Produkt który naprawdę działa w codziennym użyciu- i to was odróżni od konkurencji w Stanach Zjednoczonych
- ✓ Proszę jak najczęściej przedstawiać na stronie że wasze produkty są produkowane w Europie= Europejska jakość- to jest wasz „selling point”. Klienci z wyższej półki w USA nie chcą kupić następnego produktu zrobionego w Chinach, tylko zakupić coś unikalnego. Za to chętnie zapłacą "premium", wyższą cenę.

Napisz do nas maila z nagłówkiem "free report" do 30 Września 2016, a otrzymasz bezpłatny raport wstępny związany z stroną internetową Twojej firmy

www.eksportusa.com