

VERKKOSIVUN PIKATESTI

Pelastaako tekoäly verkkosivusi?

6 kysymystä, joihin asiakkaasi
etsii vastausta – ja miten korjaat
puutteet.

Verkkosivusi voi näyttää hyvältä ja silti jättää
ostajan epäröimään. Ongelma ei välttämättä
ole ulkoasussa, vaan siinä, mitä asiakas ei
saa selville.



ENNEN KUIN ASIAKAS LUKEE PIDemmÄLLE

Onko hän oikeassa paikassa?

Ei yksin. Tekoäly voi auttaa selittämään palvelua, mutta puuttuvat vastaukset pitää selvittää ensin. Avaa oma verkkosivusi puhelimella. Tarkista, mitä siinä todella lukee – ei sitä, mitä itse tiedät yrityksestäsi.

01 Onko tämä palvelu minulle?

Jos otsikkosi sopii sellaisenaan kilpailijalle, se ei ehkä kerro asiakkaalle tarpeeksi.

EPÄSELVÄ

"Luotettavia IT-ratkaisuja ammattitaidolla."

SELKEÄMPI

"Microsoft 365 -käyttöönnotot ja IT-tuki pienille yrityksille pääkaupunkiseudulla."

Jälkimmäisestä käy ilmi palvelu, kohderyhmä ja toiminta-alue. Sinun ei tarvitse puhutella kaikkia, kun oikea asiakas tunnistaa palvelusi.

TEE NÄIN · Poista mielessäsi yrityksesi nimi etusivun otsikosta. Selviääkö silti, mitä teet ja kenelle? Jos ei, kirjoita otsikko uusiksi.

02 Ymmärrättekö minun tilanteeni?

Asiakas ei etsi yrityksesi hienoja adjektiiveja. Hän etsii apua asiaan, joka vaivaa häntä.

Kiinteistönhuoltoa etsivä yrittäjä saattaa olla kyllästynyt kyselemään, milloin sovitut pihatytöt tehdään. "Monipuolista ja asiakaslähtöistä kiinteistöpalvelua" ei vastaa siihen.

Asiakasta voi kiinnostaa enemmän, miten työstä sovitaan, miten sen etenemisestä kerrotaan ja keneen otetaan yhteyttä ongelmatilanteessa.

TEE NÄIN · Mieti, miksi viimeisimmät asiakkaasi ottivat yhteyttä. Valitse yksi toistuva todellinen tilanne ja kerro, miten palvelusi auttaa juuri siinä.

Oppaan yritys- ja palveluesimerkit ovat kuvitteellisia, ellei toisin mainita.

OSTOPÄÄTÖKSEN PERUSASIAT

Mitä asiakas saa – ja miksi uskoisi?

Hyvä palvelukuvaus ei jätä tärkeimpiä yksityiskohtia asiakkaan selvitettäväksi.

03 Mitä saan – ja mitä se maksaa?

Palvelun nimi ei kerro, mitä kauppaan kuuluu.

"Kirjanpitolpalvelut yrityksille" kertoo alan, mutta ei sisällöstä, vastuista tai hinnoittelusta. Kun perusasiat jäävät auki, vaihtoehtojen vertaileminen vaikeutuu.

Saat

Kuukausikirjanpidon ja kuukausiraportin.

Tarvitsemme sinulta

Tositteet sovitussa muodossa.

Sovitaan erikseen

Tilinpäätös ja muut lisäpalvelut.

Hinta

Kerro kiinteä hinta tai sen määräytymisen perusteet.

TEE NÄIN · Lisää tärkeimmän palvelusi kuvaukseen nämä neljä kohtaa. Kerro vain se, mikä pitää omassa palvelussasi paikkansa.

04 Miksi uskoisin teitä?

Jokainen osaa kirjoittaa olevansa luotettava. Sen osoittaminen on eri asia.

Todellista näyttöä voivat olla asiakkaan luvalla julkaistu referenssi, kuva aidosta työstä tai valmis työnäyte. Jos referenssejä ei ole, havainnollistava malli auttaa silti ymmärtämään palvelua.

ESIMERKKI

Siivousyritys voi näyttää mallityölistan: toimiston tilat, sovitut tehtävät ja siivoustiheys. Malli havainnollistaa palvelua – ei todista työn laatua.

TEE NÄIN · Vaihda yksi yleinen lupaus tarkistettavaan tietoon, aitoon työnäytteeseen tai selvästi merkittyyn esimerkkiin.

KUN ASIAKAS JO KIINNOSTUU

Miten palvelu toimii – ja mitä sitten?

05 Miten palvelu toimii käytännössä?

Asiakas ymmärtää, mitä myyt. Mutta tietääkö hän, mitä tapahtuu seuraavaksi?

- 1. Selvitetään tarve.** Asiakas kertoo toimiston sijainnin, koon ja toivotun siivoustiheyden.
- 2. Sovitaan työn sisältö.** Tilat, tehtävät ja käyntivälit kirjataan.
- 3. Sovitaan seurannasta.** Käyntien kuittaus ja poikkeamien ilmoittaminen määritellään.

Entä tekoäly? Lyhyt AI-esittelyvideo voi kertoa samat pääasiat puheella ja kuvilla. Se täydentää selkeää tekstiä – ei korvaa sitä.

AI PRESENTER · KATSO ESIMERKKI

ToimistoSäde: ennen ja jälkeen, mallisuunnitelma ja AI Presenter

Kuvitteellinen työnäyte. SvereSystemsin AI-esittelijä havainnollistaa palveluviestiä.

[Avaa esimerkki verkossa ↗](#)



TEE NÄIN · Kirjoita oman palvelusi eteneminen kolmeen konkreettiseen vaiheeseen. Harkitse videota vain, jos se helpottaa niiden ymmärtämistä.

06 Mitä tapahtuu, jos otan yhteyttä?

Asiakas on kiinnostunut. Älä jätä häntä arvailemaan loppusuoralla.

PELKKÄ PAINIKE

"Ota yhteyttä."

SELKEÄMPI OHJE

"Pyydä tarjous toimistosiivouksesta. Kerro toimiston sijainti, koko ja toivottu siivoustiheys. Käymme tiedot läpi ja otamme yhteyttä tarjouksen valmistelua varten."

TEE NÄIN · Kerro painikkeen vieressä, mitä tietoja tarvitset ja mitä tapahtuu viestin lähettämisen jälkeen. Jos pyyntö ei sido tilaamaan, sano se.

VASTAUKSET ILMAN MYYNTIPUHETTA

Neljä kysymystä ennen päätöstä

Mitä kannattaa selvittää ennen kuin käytät rahaa verkkosivuun tai AI-esittelyvideoon?

01 "Eikö tekoäly voi kirjoittaa sivutekstini?"

Voi. Myös SvereSystems hyödyntää tekoälyä tekstityössä. Työkalu ei kuitenkaan tunne palvelusi todellista sisältöä, vastuita tai rajoja ilman oikeita lähtötietoja. Jokainen väite ja lopullinen teksti pitää tarkistaa.

Oleellista: Tekoäly nopeuttaa luonnostelua. Asiakasta palveleva sisältö vaatii paikkansapitävät tiedot.

02 "Eikö tärkeämpää olisi saada sivulle lisää kävijöitä?"

Ilman kävijöitä ei synny verkkosivun kautta yhteydenottojakaan. Mutta lisää liikennettä ei korjaa sitä, ettei ostaja ymmärrä tarjoustasi. Tarkastele erikseen sitä, miten ihmiset löytävät sivun ja mitä he siellä saavat selville.

Oleellista: Näkyvyys tuo ihmisen sivulle. Selkeä sisältö auttaa häntä arvioimaan palvelua.

03 "Pitääkö koko verkkosivusto uusia?"

Ei välttämättä. Jos nykyinen sivu toimii teknisesti ja sen rakenne taipuu tarpeisiisi, voit aloittaa otsikosta, palvelun sisällöstä ja yhteydenoton ohjeista. Uusi sivusto voi olla perusteltu vasta silloin, kun nykyiselle ei saa toteutettua tarvittavia muutoksia järkevästi.

Oleellista: Aloita ongelmasta, älä oletuksesta, että tarvitset uuden sivun.

04 "Entä jos en osaa muuttaa sivustoa itse?"

Voit tehdä pikatestin ja selventää tarvittavan tekstin silti. Valmiit tekstit ja muutosohjeet voi antaa verkkosivun ylläpitäjälle. SvereSystems toimittaa sovitun aineiston ja ohjeet, mutta ei asenna muutoksia asiakkaan julkaisujärjestelmään tai hoida julkaisua.

Oleellista: Sisältö ja julkaiseminen ovat eri töitä. [Katso julkaisuopas](#) ↗

Älä osta vastausta ennen kuin tiedät, mikä kysymys asiakkaallesi jäi avoimeksi.

Oppaan tekijä: Sven Saksakulm, SvereSystemsin perustaja · Sveresa · Y-tunnus 3592316-3 · info@sveresystems.com. Esimerkit eivät ole toteutuneita asiakasprojekteja.

PIKATESTIN TULOS

Mitä sivultasi puuttuu?

Arvioi vain se, mitä asiakas **näkee verkkosivullasi nyt** – ei sitä, mitä itse tiedät yrityksestäsi. Merkitse yksi ruutu jokaiselta riviltä.

Asiakkaan kysymys	Kyllä	Osittain	Ei
1. Selviääkö heti, kenelle palvelu sopii?	☐	☐	☐
2. Tunnistaako asiakas oman tilanteensa?	☐	☐	☐
3. Löytyvätkö sisältö ja hinta tai hinnoitteluperusteet?	☐	☐	☐
4. Löytyykö väitteiden tueksi konkreettista tietoa?	☐	☐	☐
5. Selviääkö, miten palvelu etenee käytännössä?	☐	☐	☐
6. Tietääkö asiakas, mitä yhteydenotosta seuraa?	☐	☐	☐

Valitse yksi korjaus, älä kuutta.

Yksikin "ei"? Aloita ensimmäisestä "ei"-vastauksesta. Kysymykset seuraavat ostajan polkua: sopivuudesta yhteydenottoon.

Vain "kyllä" ja "osittain"? Aloita ensimmäisestä "osittain"-vastauksesta.

Kaikki "kyllä"? Pyydä yritystä tuntematonta henkilöä tarkistamaan, ymmärtääkö hän samat asiat.

Seuraavaksi: Korjaa yksi kohta ja varmista, että muutos todella auttaa ymmärtämään.

SEURAAVA ASKEL

Tekoäly ei ole oikotie luottamukseen.

Voit korjata tekstin itse. Jos aikaa tai osaamista ei ole, SvereSystems valmistelee sovitut tekstit ja muutosohjeet. AI-esittelyvideo on valinnainen. Hinnat, työn sisältö ja vastuut näkyvät palvelusivulla.

[Katso palvelun sisältö ja hinnat →](#)

Haluatko edetä?

Projektipyyntö ei ole tilaus. Saat soveltuessa kirjallisen vahvistuksen, jonka hyväksyt ennen laskua. Maksu ennen tuotantoa; julkaisu asiakkaan vastuulla.

[Lähetä projektipyyntö ↗](#)