

- En anonym person som verkar omöjlig att komma i kontakt med

Eller...

- En offentlig person som verkar precis lika verklig som du?

Självklart kan man få fram sin personlighet via sitt sätt att skriva och få samhörighet på det viset, men det är något speciellt att använda sin bild på webbsidan som skapar förtroende och trovärdighet för dina besökare.

Varför inte prova det är ju gratis?

Låna en digitalkamera om du inte har någon eller scanna in någon trevlig bild.

3.

Använd olika metoder för att samla in dina besökares kontaktinformation.

Detta skall du göra så ofta det är möjligt. Varför då?

Här har du svaret på 100,000 kronors frågan.

Eftersom du skapat en webbsida och tar dig tid att läsa detta nyhetsbrev så antar jag att du är seriös och att du troligen vill få din verksamhet Online att växa.

Marknaden Online är ju enorm eftersom vi inte är begränsade utav avstånd, men frågan är hur mycket av den marknaden som du når ut till idag dvs. hur stor är din del av den stora kakan, eller hur mycket av marknaden kan du nå ut till?

Det är följande två parametrar som helt och hållet avgör din del av kakan.

Trafiken till din webbsida + Storleken på listan med dina prenumeranter

Till exempel 50,000 besökare kommer att göra din webbplats mer lönsam än 5,000 besökare och på samma sätt kommer 5,000 prenumeranter göra din webbplats mer lönsam än 50 stycken.

Så börja redan idag att **skapa en lista med prenumeranter, överträffa dem med nyttig och användbar information**, skapa förtroende och därefter samarbete.

Så hur får du dem att dela med sig av sina kontaktuppgifter för ett eventuellt framtida samarbete? Det svarar jag på i nästa punkt på listan.

Nu börjar vi verkligen komma någon vart.

4.

Skapa erbjudanden utav värde för att vinna deras förtroende.

a) Anordna en tävling.

Om ett gratis nyhetsbrev inte verkar rätt metod för din webbplats så kanske tävlingar månadsvis kan vara en succé. Detta är en bevisad metod för att samla in kontaktuppgifter ifrån eventuella kunder Offline och fungerar lika bra Online.

b) En Gratis E-bok

Detta kan vara en riktigt bra idé beroende på vilka tjänster du erbjuder. Till exempel en webbsida som handlade hur man handlar med aktier skulle troligtvis få en massa nya prenumeranter om man erbjöd en gratis E-bok i utbyte som t.ex. "10 Saker Du Måste Känna Till Om Du Handlar Med Aktier I år".

Självklart så måste du skapa en e-bok men kom ihåg att den inte behöver vara 100 sidor lång så länge den innehåller riktigt bra och användbar information.

Ett annat alternativ kan vara att skaffa rättigheterna till andra e-böcker som andra har skrivit och erbjud dessa på din webbsida.

Ett tredje alternativ kan vara att låta en frilansare skriva boken åt dig om du själv inte har tid. Förvänta dig att betala mellan \$15 till \$50 per timme för detta.

Här är några länkar för detta – det finns även folk som skriver på svenska där:

www.elance.com

www.freelancer.com

c) Gratis Nerladdning av Verktyg eller Dataprogram

Säljer du ett dataprogram idag så är det oslagbart med gratis nerladdning utav testversion först så att de själva kan prova och känna. Precis som många tillverkare och programmerare gör på www.download.com

d) Gratis Email-kurs

Erbjud en mini-kurs inom ämnet är ett annat effektivt sätt att öka antalet kontakter till din lista. Folk älskar att få saker och ting gratis, så erbjuder du dig att lära dem något inom ett ämne som intresserar dem så skapar du inte bara din lista utan även din trovärdighet.

e) Tillgång till Privata Medlemssidor

Där du låter dina besökare få tillgång speciella medlemssidor där de själva kan hämta användbar information eller nytta hjälpmedel.

5.

Skapa en Toppbild eller Logotyp med hög kvalitet

Om du har en webbsida som innehåller mycket information, artiklar mm så kan det räcka med en proffsig toppbild överst på sidan som talar om syftet med sidan istället för en komplett hemsidemall. Som t.ex. toppbilden överst på denna sida.

Om du inte anser dig själv vara en bra grafisk designer anlita ett proffs eller skaffa prisvärda mallar för toppbilder (headers på engelska).

Du kanske till en början kan använda gratis mallarna som du fick via www.hemsidemallar.com eller om du vill ha ett ännu större utbud av toppbilder och logotyp mallar ta då del av vårt erbjudande idag – [Klicka här](#).

6.

Skaffa dig ett eget domännamn så fort som möjligt

Detta borde inte ens vara någon punkt på listan. Det är absolut nödvändigt att skaffa en egen domänadress om någon överhuvudtaget skall ta dig på allvar. Tänk dig själv om någon vill skapa ett samarbete av något slag med dig och har hemsidadressen :

<http://freewesites.com/web/aonrkds3435/45/filur.htm> och en hotmail adress på sidan för kontakt. (ouch!). Då springer i alla fall jag direkt.

Billiga domänadresser kan du köpa på många olika ställen. Jag själv brukar använda www.Loopia.se eftersom de är prisvärda och har ett bra system för hur man hanterar sina domännamn. Ett tips är inte köpa domännamnet om .com adressen är upptagen samt att försök att ha både .se och .com för annars riskerar du att förlora trafik till andra i onödan.

Det är ju lite retligt om du har byggt upp ett vinnande koncept och så kommer en sida

som inte vill bli förknippad med eller en konkurrent och skaffar samma adress fast med .se adressen.

Ett annat bra alternativ för billiga adresser är www.namecheap.com

7.

Var konsekvent med din design

Välj en design och använd samma stil på alla dina sidor ihop med din logotyp. Låt inte varje sida se annorlunda ut för besökaren som så många olika privata hemsidor gör idag. Det är distraherande och förvirrande och dina besökare kanske inte ens tror att de är kvar på din webbplats.

8.

Se alltid till att ha användbar information på dina webbsidor

Använda gärna en "vanliga frågor" funktion (FAQ) förklara och svara på vanligt förekommande frågor där. De flesta större och seriösa webbplatser har nästan alltid en källa av hjälpsam information.

BONUS TIPS

För att ytterligare bygga på punkt nummer **två** som handlade om att skapa en mer personlig känsla så har du här ett gyllene tips.

Skriv handskrivna meddelanden för dina besökare för vissa saker som du vill understryka om det passar in på din layout då förstås.

så här kan det se ut!

Det ihop med din bild kommer att kunna göra besökarens upplevelse ännu mer personlig.

Tester har visat att handskrivna meddelanden har ökat svarsfrekvensen för besökare jämfört med "vanlig" text.

Samtidigt som du inte skall skapa hela sidor med handskriven information, men det kan vara ett utmärkt sätt att skapa uppmärksamhet på valda delar på din sida.

Här är ett exempel ifrån en utav mina sidor, du kanske t.o.m. känner igen den ;-)

"Du Kan Idag Ladda Hem
Nedanstående
Webbsidegrafik Helt **GRATIS!**"



Hälsningar

Jonas Carlström

Detta kan du göra genom att själv skriva och sedan scanna in skriften eller genom att använda ett typsnitt som blir som handskrift (som enligt min mening ser proffsigare ut än en scannad historia)

Jag kommer nu att ge dig verktyg helt gratis som hjälper dig att skapa handskrivna meddelanden precis som de ovan.

Du kan ju självklart inhandla typsnitt som hanterar handskrift (vissa av dem är riktigt dyra) för dina speciella meddelanden eller så använder detta verktyget precis som jag istället.

Sidan heter vLetter.com och här har du länken:

http://www.vletter.com/design_visitor.htm.

Prova dig fram och lägg till lite handskrivna meddelanden där det passar på din sida.

Lycka till!

/Jonas

P.S.

Vill Du Spara På Dina Kostnader För Grafisk Design för Dina Websidor, Genom Att Enkelt Och På Mindre Än 3 Minuter Skapa Egen Professionell Grafik?
Vi har satt ihop ett komplett paket med proffsig grafik! för mer info [Klicka Här](#)



<http://www.hemsida-mallar.com>