

Le 3 O del Sito che Vende

Checklist gratuita: definisci una prima strategia concreta in 5 minuti. Metti una spunta solo quando hai una risposta chiara.

1. OBIETTIVO - Quale risultato vuoi?

☐ Ho scelto UN obiettivo principale: contatti, prenotazioni o vendite.

☐ So a quale tipo di cliente voglio rivolgermi.

☐ Ho definito un numero da misurare ogni mese (es. 10 richieste).

2. OFFERTA - Perché scegliere te?

☐ Il sito spiega subito quale problema concreto risolvo.

☐ La mia proposta contiene un beneficio specifico e comprensibile.

☐ Ho inserito almeno una prova di fiducia (es. testimonianza autentica).

3. OPERAZIONE - Quale passo deve fare il visitatore?

☐ Ogni pagina importante mostra una chiara chiamata all'azione.

☐ Il contatto o la prenotazione richiede pochi passaggi.

☐ Posso misurare quanti visitatori compiono l'azione desiderata.

ESERCIZIO VELOCE: COMPLETA LA TUA STRATEGIA

Il mio cliente ideale: _____

Il problema che risolvo: _____

Il mio obiettivo mensile: _____

La singola azione da proporre sul sito: _____

PRIMO PASSO OGGI: controlla la homepage. Entro 5 secondi un visitatore capisce cosa offri, a chi e cosa deve fare?