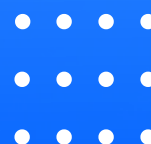




Website Funnel Checklist



lpanq



Saya membuat daftar 12 komponen terpenting dari sebuah website agar bisa lebih efektif mengkonversi pengunjung menjadi pembeli yang bisa diterapkan untuk hampir setiap bisnis. Anda cukup cek satu persatu dan pastikan apakah telah menyelesaikannya atau belum. Jika belum, silahkan tambahkan ke daftar tindakan agar website anda lebih cepat optimal. Setelah itu, barulah fokus pada mencari traffic lagi.

☐ 1. Apakah anda mendaftarkan domain dan hosting sendiri?

Sangat penting untuk membangun aset digital anda di bawah kepemilikan anda sendiri. Jika anda membangun website menggunakan platform seperti wix atau squarespace. Saya rekomendasikan untuk segera membeli atau memindahkannya ke CMS lain seperti wordpress.

☐ 2. Apakah website anda sudah responsive?

Jumlah pengguna internet di Indonesia yang menggunakan smartphone mereka untuk belanja itu persentasenya itu paling tinggi dari seluruh populasi pengguna internet didunia. Jadi sangat penting untuk website anda berfungsi dan tampil dengan baik saat di akses pada mobile. Tapi jangan asal responsive ya, perhatikan juga layoutnya lebih detail, misal besar font, grid, image, dll.

Saya membangun website klien menggunakan CMS wordpress. Selain karena lebih SEO Friendly, rata-rata tema yang tersedia sudah responsive. Jadi lebih mudah untuk menyesuaikan pada tampilan mobile. Saat ini saya menggunakan theme generatepress karena ringan.

☐ 3. Apakah Anda mengumpulkan alamat Email pelanggan?

Sangat disayangkan jika Anda menghabiskan jutaan rupiah untuk mempromosikan website, tetapi Anda tidak menyimpan database pengunjung atau konsumen.

Email marketing penting karena dengan menggunakan metode pemasaran ini, anda akan dapat memperoleh banyak keuntungan, gunakan software seperti mailchimp atau activecampaign untuk mulai bangun & manage list building.

☐ **4. Apa website Anda menggunakan software e-commerce?**

Penting untuk menampilkan produk anda dengan rapi. Jika di wordpress anda bisa menggunakan plugin seperti Woocommerce. Permudah user anda untuk belanja, bisa dengan integrasi payment gateway seperti midtrans dan juga plugin perhitungan ongkir, jika anda menginginkan pengunjung anda belanja langsung di website. Anda juga dapat integrasikan dengan chat seperti plugin Click to Chat, jika menginginkan pembelian produk anda dilakukan manual melalui Whatsapp.

☐ **5. Apa ada Lead magnet seperti download free ebook?**

Lead magnet adalah hadiah gratis yang diberikan bisnis kepada calon pelanggan mereka, bisa berupa e-book, voucher, giveaway, dll. Hadiah ini diberikan setelah pelanggan menjadi member atau mendaftarkan email kepada bisnis anda. Membuat Lead magnet mungkin jadi bagian yang paling penting yang belum anda lakukan.

☐ **6. Apa sudah dipasang Google Analytics dan Facebook Pixel?**

Mulai sekarang track semua yang terjadi di website anda, terutama track untuk setiap goal yang anda inginkan terjadi. Bisa jadi lead, pembelian, atau sekedar klik tombol. Dengan memonitor semua yang terjadi di website, anda akan dapat dengan mudah mengukur seberapa efektif marketing yang sudah anda lakukan. Anda bisa track menggunakan google analytic atau facebook pixel.

☐ **7. Apa sudah menggunakan Popup?**

Biarpun mengganggu, pop up sangat efektif mengkonversi pengunjung. Anda dapat pasang 1 pop up saja di website anda dengan tampilan yang rapi tentu saja. ingat jangan terlalu banyak ya.

☐ **8. Apakah ada Serial Autoresponder Email?**

Autoresponder adalah sistem yang secara otomatis mengirim email yang sudah Anda tentukan ke semua database (konsumen) yang ditujukan untuk menjalin hubungan dengan konsumen, memberikan berita terbaru serta menawarkan produk atau jasa terbaru yang Anda miliki.

☐ **9. Apa ada Trip Wire / Penawaran alternatif lebih terjangkau?**

Maksud sebenarnya Trip Wire adalah membuat lead menjadi customer dengan membuat penawaran yang low-cost, kemudian mendapat kesempatan untuk melakukan upsell ketika mereka sudah berada dalam sales funnel Anda. Karena biasanya orang yang telah membeli bahkan produk yang tidak mahal dari Anda, mereka cenderung akan membeli produk lainnya.

☐ **10. Apakah ada penawaran utama / High Ticket Offer?**

Ini adalah penawaran utama Anda. Website anda dibangun agar terjadi penjualan ini. Pastikan penawaran ditampilkan secara detail, termasuk apa saja benefitnya.

☐ **11. Apakah copywriting website sudah ditulis dengan baik?**

Seberapa tinggi konversi dari copywriting yang Anda buat? Mungkin sudah saatnya untuk anda menulis ulang semua atau beberapa bagian copywriting di website anda. Hal terpenting yang perlu dilakukan dalam membuat copywring adalah memberi prospek Anda informasi yang mereka butuhkan untuk mengambil keputusan. Coba jawab semua kemungkinan pertanyaan dari prospek Anda dan pastikan copywriting yang ditulis itu ringkas, jelas dan berkonversi tinggi.

☐ **12. Apakah pengunjung website anda sudah mencapai 1000+?**

Setelah website Anda selesai di develop, Usahakan untuk mendapatkan 1000+ pengunjung, agar Anda bisa mulai melihat beberapa data penting. Ketika anda bisa mencapai 1000-an pengunjung setiap bulan, data yang anda miliki akan menjadi jauh lebih dapat diandalkan lagi untuk mengukur dan membuat keputusan strategis.



Coba ikuti semua checklist ini, jangan sampai ada yang terlewat satupun, agar marketing anda berjalan lebih efektif. Jika anda melakukannya dengan baik, semua akan sukses pada waktunya. Percayalah pada proses.

Kapanpun ada pertanyaan atau butuh bantuan bisa hubungi saya ke email di

hi@ipang.net