

## Koukuta asiakas jatkamaan lukemista ennen kuin hän kyllästyy

Koukuta käyttäjä välittömästi (etusivulla, ensimmäisessä lauseessa/kappaleessa)

Netti on selailtava media: käyttäjä vilkuilee vain muutaman sekunnin ja jatkaa lukemista, jos kiinnostus herää.

Netissä ei ole aikaa johdatella. Mene suoraan asiaan.

## Kirjoita selkeitä ja informatiivisia otsikoita

Otsikon tulee kuvata lyhyesti alla olevaa tekstiä

Netti on selailtava media, eli usein käyttäjä silmäilee vain otsikot. Mielenkiinto täytyy herättää siis jo otsikoilla.

Kerro suoraan ja napakasti. Älä esitä arvoituksia.

## Kerro hyötyjä mieluummin kuin ominaisuuksia

Asiakas ei tee mitään ominaisuuksilla. Vain hyödyillä on merkitystä.

Hyödyt koukuttavat lukemaan eteenpäin. Ominaisuudet usein ohitetaan ilman reaktiota, vaikka hyöty on periaatteessa tiedossa.

Tietenkin ominaisuuksiakin on syytä listata. Purista kuitenkin aina samassa yhteydessä irti kaikki ominaisuuden tuomat hyödyt.

Etusivun palvelut-teksti on johdatteleva teksti, joka ei vielä kerro mitään aidosti asiakasta kiinnostavaa. Teksti ei siis yksinkertaisesti innosta jatkamaan eteenpäin.

### JATKOTOIMENPITEET

Palvelut-kappaleen alle tulisi jo etusivulla nostaa kolme palvelusegmenttiä (ilman pidempiä höpinöitä): sulautetut järjestelmät, liiketoimintaratkaisut, teollisuuden järjestelmät

Tämä asia on sivuilla pahasti pielessä: otsikot puuttuvat kokonaan tai ne eivät ole kuvaavia.

### JATKOTOIMENPITEET

Etusivun tervetuloivotus, on kalliin lukuajan haaskausta. Täräytä sen tilalle palvelulupaus.

Lisää Etusivun palvelu-, teknologia- ja tuotekappaleisiin kuvaavat ostikot. Nyt ne uupuvat kokonaan.

Otsikoi Palvelut-sivu tähän tapaan:

Keskity ydinosaamisesi - työssä huolesi meidän hoidettavaksi  
Yhteistyö- tai avaimet käteen -projekteja  
Ulkoista tuotekehitys ja liiketoiminnan kehitys  
Koodareita asiakkaan projekteihin  
Hyödynnä kivenkovia asiantuntijoitamme

Tekstit vilisevät tällä hetkellä teknistä (varmasti osittain myös oleellista) informaatiota, mutta selkeitä hyötyjä ei listata oikein missään.

### JATKOTOIMENPITEET

Lisää palvelut-sivuille selkeitä nostoja hyödyistä. Esimerkiksi: "Mitä hyödyt kun valitset OPC-järjestelmäratkaisut?".

Kaiva palvelun tai tuotteen ominaisuuden tuoma hyöty esiin aina kun se on mahdollista. Yksittäisenä esimerkkinä: kerro käytännössä, mitä hyötyä on asiakkaalle seuraavasta asiasta: "Riippumattomana toimijana voimme valita teknologiat vapaasti."