

7 фраз, после которых пользователи уходят с вашего сайта

Представьте себе ситуацию. На деловой вечеринке вы познакомились с интересным человеком. И между вами завязался диалог:

Он: «Чем занимаетесь?»

Вы: «Я архитектор»

Он: «О, круто. Проектируете здания?»

Вы: «Да, стараюсь...»

Он: «А в нашем городе что-то проектировали?»

Вы: «Да, новый университет – моя работа»

Он: «Правда? Очень красивое здание!»

Обратите внимание, вы произвели впечатление на человека, даже не стараясь этого сделать.

А теперь представьте другую ситуацию. Вы познакомились с интересным человеком, и он задает вам тот же вопрос – «Чем занимаетесь?» Только в этот раз вы отвечаете немного по-другому:

Вы: «Я – молодой, увлеченный своим делом специалист, оказывающий услуги проектирования. В основе моей работы лежит многолетний опыт, а также использование инновационных технологий, что вкпе обеспечивает высочайшее качество построек и уникальный пользовательский опыт.»

Он: «Ясно...»

1. Инновационный

Большинство компаний на российском рынке провозглашают себя инновационными. «Инновационная компания», «инновационные технологии», «инновационные методы» – ах, как красиво звучит! И неважно, что на деле никакими инновациями и не пахнет. Главное, грамотно преподнести, а дальше уж разберемся.

Если бы все те компании, которые называют себя инновационными, действительно были такими, жизнь в России была бы значительно лучше

Никогда не употребляйте слово «инновационный» при описании своей компании, если она не является таковой. Если же вы действительно используете инновационные методы, расскажите подробно, в чем они заключаются и какую выгоду дают клиенту. Все ваши слова должны быть подкреплены доказательствами.

2. Лидер в своей нише

Усейн Болт – лидер в своей нише. Олимпийские медали тому доказательство. Microsoft – лидер в своей нише. Представительства в 190 странах мира и штат в 90 тысяч человек тому доказательство. А вы почему себя так называете? Кто провозгласил вас «лидером»? Вы сами?

3. Высочайший уровень обслуживания

Простите, а это сколько? Намного выше высокого уровня? Или только на пару сантиметров? Лично для меня высочайший уровень обслуживания предполагает ношение меня на руках в прямом смысле слова и бесплатный ужин с красной икрой и шампанским. А для вас? Смею предположить, что-то другое... Так расскажите своим потенциальным клиентам, в чем заключается ваше обслуживание. А то на сайте написано одно, а в реальности оказывается совсем по-другому: грубая баба Катя принимает заказы и поддатый дядя Саша осуществляет доставку. Вот тебе и весь сервис.

4. Уникальный опыт работы

Отпечатки пальцев – уникальны. Снежинки – уникальны. Вы как личность – тоже уникальны. Но вот ваш опыт работы вряд ли таким можно назвать. Да и не нужно этого делать! Возможно, это будет для вас откровением... но вашим потребителям *плевать*, насколько уникален ваш опыт. Все, что их волнует, это какую выгоду они получают от

сотрудничества с вами. Так что поменьше бахвальства, побольше конкретики.

5. Работы различной степени сложности

Когда я вижу эту фразу, в моей голове всегда возникает вопрос: а по каким критериям вы их разделяете? Мне кажется, даже сами владельцы бизнеса не смогут емко ответить на этот вопрос. Так зачем вообще об этом писать? Просто расскажите, что вы делаете: то-то, то-то и то-то. А пользователь сам решит, подойдете вы ему или нет. Пустые фразы ничего не значат.

6. Нацелены на результат

Правда? Ваша компания действительно нацелена на то, за что ей платят деньги? Ребята, вы такие молодцы. С вас надо брать пример!

7. Приемлемые цены

Что это значит? Сколько? Вы думаете, употребив эту фразу, вы сразу привлечете кучу клиентов? Данное выражение не будет восприниматься всерьез, пока вы не назовете конкретную цифру.

И в дополнение

8. Мы – динамично развивающаяся компания (автор идеи: Алексей Александров)

9. Мы стремимся быть ближе к нашим клиентам (автор идеи: Алексей Шилкин)

10. Специалисты с уникальными компетенциями (автор идеи: пользователь Helen)

11. Наша компания входит в десятку лучших в стране (автор идеи: Роман Сиротенко)

12. Весь спектр рекламных услуг (автор идеи: Марина Снегирева)

13. Индивидуальный подход (автор идеи: Иван Гончаренко)
 14. Больше, чем вы можете ожидать (автор идеи: пользователь Sunduk)
 15. Даже самый взыскательный клиент не уйдет от нас без покупки (автор идеи: Дмитрий Комаров)
 16. Мы гарантируем качество предоставляемых услуг и надежность партнерских отношений (автор идеи: Дмитрий Комаров)
 17. Традиции качества с XXXX года (автор идеи: Дмитрий Комаров)
 18. XXX – ваш надежный партнер! (автор идеи: Дмитрий Комаров)
 19. Высочайшее качество, по мировым стандартам (автор идеи: Алексей Лаборыч)
 20. Класса люкс, deluxe, luxury, luxurious (автор идеи: Алексей Лаборыч)
-

Версия #1

Seryak создал Sun, Apr 19, 2020 5:53 AM

Seryak обновил Sun, Apr 19, 2020 5:57 AM