





Mengenal user Anda

Pada dasarnya, kebiasaan user di website Anda tidak jauh berbeda dengan pengunjung toko konvensional. Mereka melihat bagian-bagian tertentu, memindai teks dan mengklik tombol yang menurut mereka menarik.

Terutama untuk mereka yang baru pertama kali datang, mereka tidak benar-benar yakin untuk melanjutkan. Bahkan mungkin sebagian besar dari mereka akan meninggalkan website Anda dan tidak akan kembali lagi.







User menghargai kualitas & kredibilitas

Jika Anda menyediakan konten yang berkualitas dan bermanfaat, *user* akan mentoleransi iklan-iklan atau apapun yang mengganggu.

Users tidak membaca, mereka memindai

User datang dengan tujuan tertentu.

Mereka tidak serta merta membaca semua
teks yang Anda siapkan di website Anda.





User tidak memproses informasi di website Anda secara teratur. Perilaku mereka acak tergantung minat yang menurut mereka sangat menarik.



Users selalu **berperilaku tidak sabar**

Di era digital dimana siapapun dapat mengakses informasi yang mereka inginkan, kecepatan menjadi kunci utama, atau *user* akan segera meninggalkan website Anda.

Guardian Unlimited

October 5 2007 | Last updated less than one minute ago

Search Search:

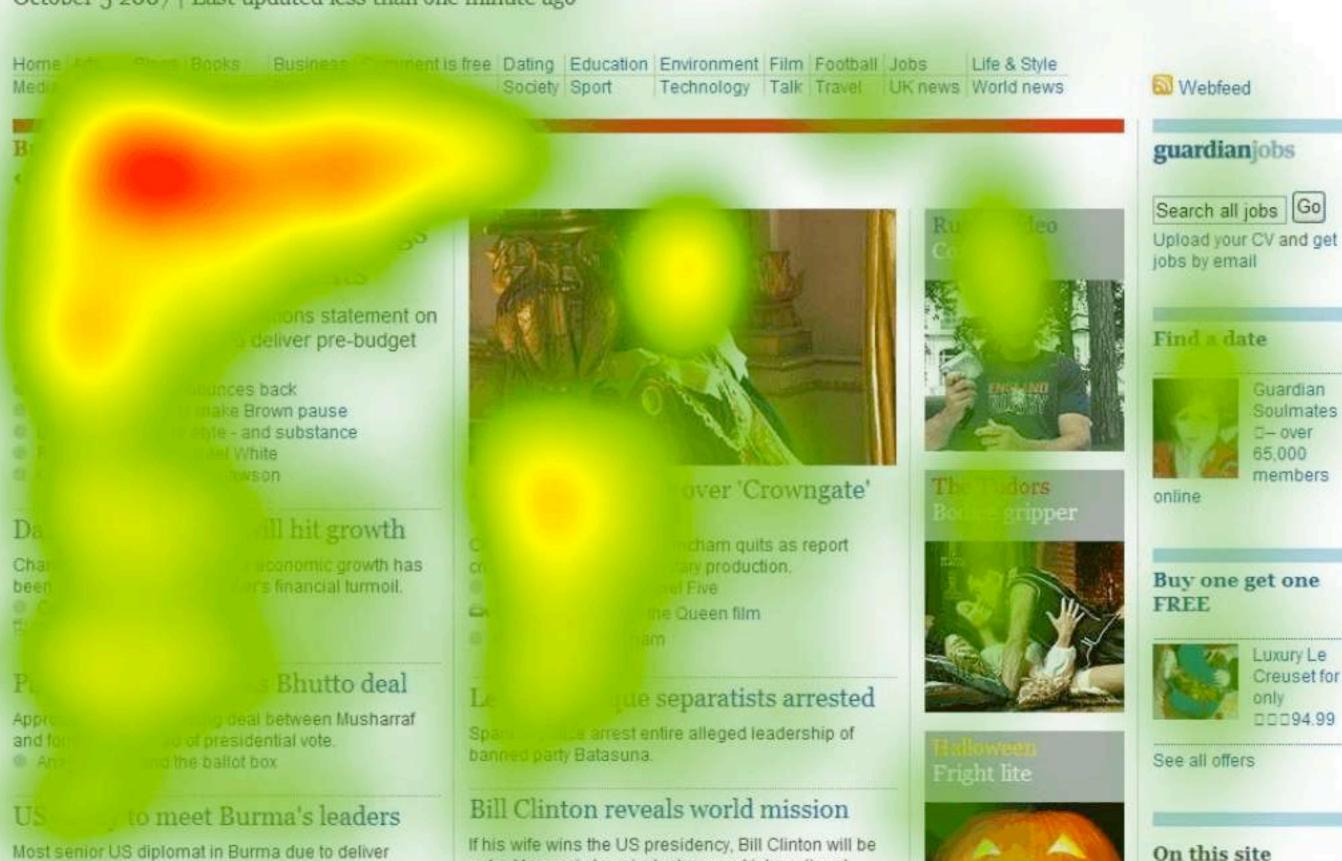
Guardian Unlimited
 Web

Guardian

I- over

Soulmates

00094.99



More news

UN: Climate change disaster is upon us

robust message over crackdown on protesters.

Nepal election postponed after deadlock

Latest videos

Read the full interview

W Hear highlights of the interview

Diana inquest: week one footage

Simon Hoggart: Goodbye Blackpool

asked to repair America's damaged international

reputation, the former president tells the Guardian.

Newsdesk Cronenberg chat

A THE PARTY

Audio reports

Cartoons

Comment, leaders,

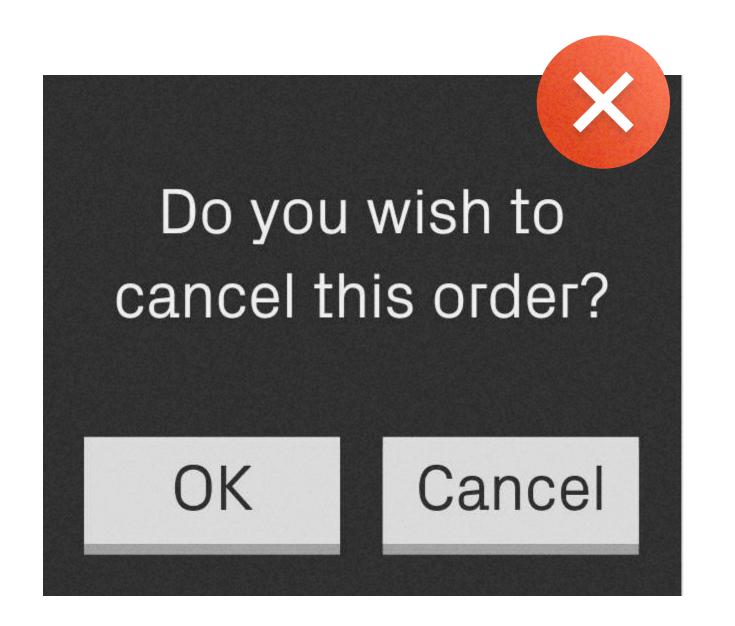
Crosswords

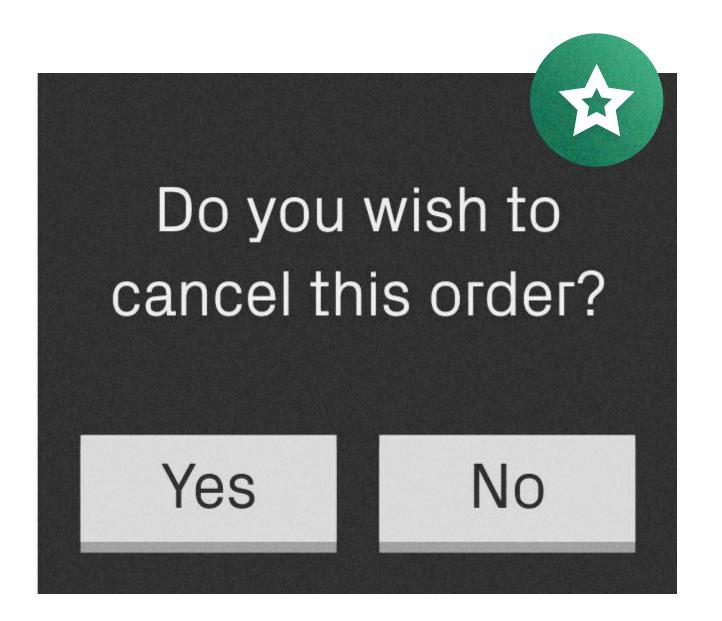
Email services

On this site

letters and corrections

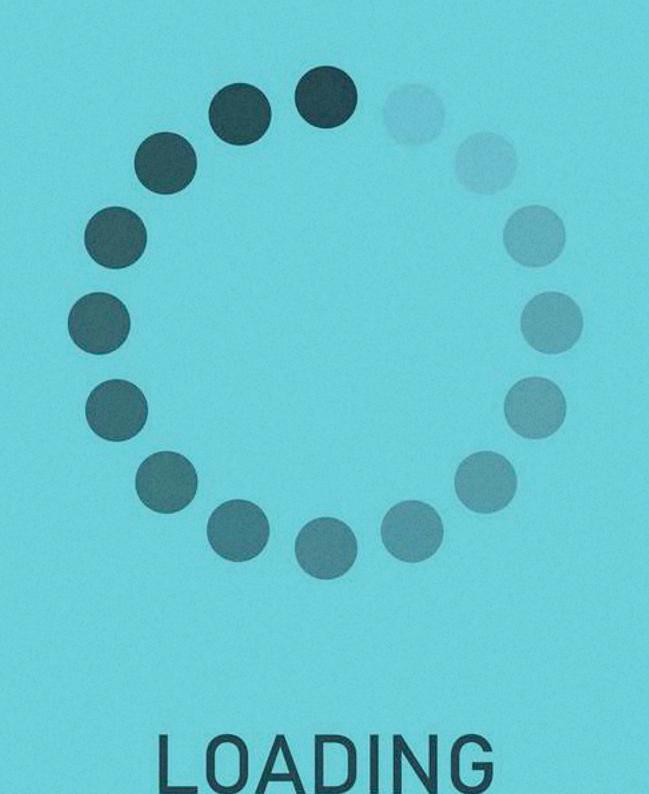






Jangan buat users berfikir

Tugas Anda sebagai pemilik website adalah sebisa mungkin membuar *user* tidak bertanya tanya. *User* harus dengan mudah memahami apa yang mereka lakukan dan menemukan apa yang mereka cari.



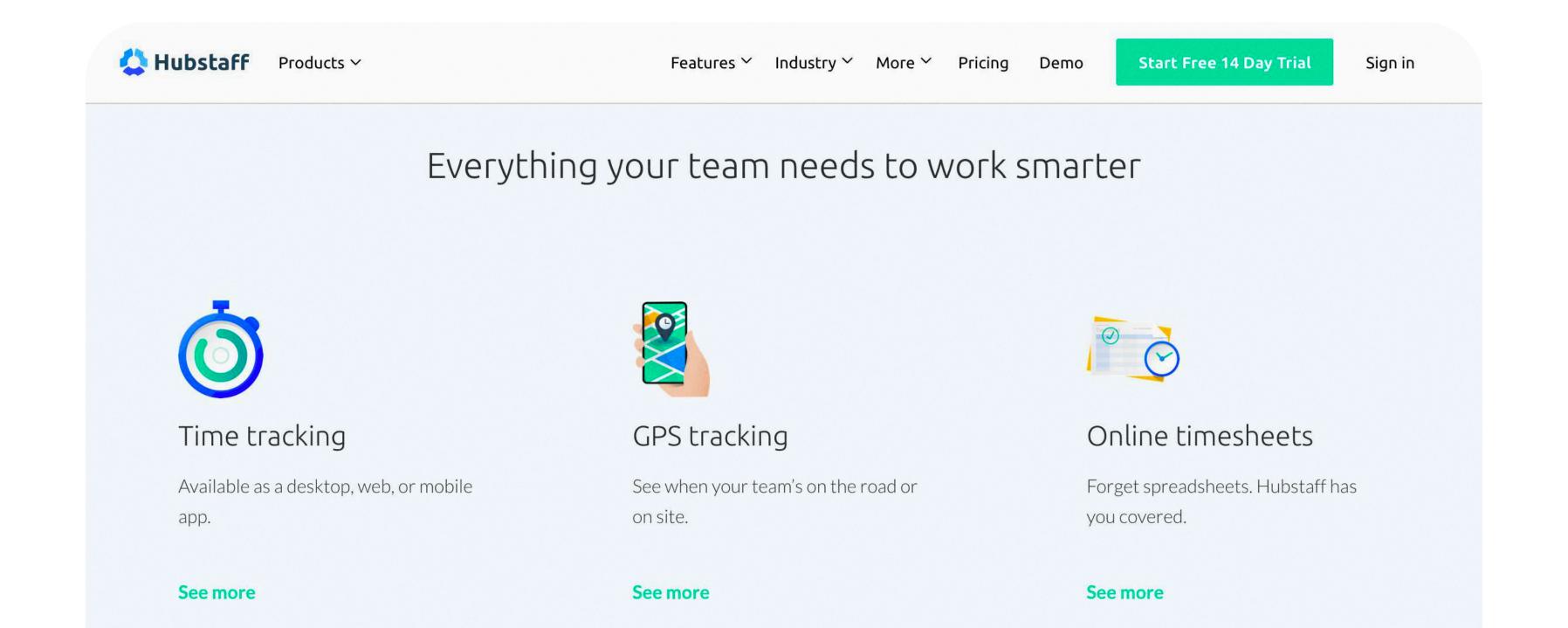
Jangan sia-siakan

kesabaran pengguna

Berdasarkan riset yang banyak dilakukan, kebanyakan *user* hanya mau menunggu kurang dari 2 detik sebelum mereka meninggalkan website dan tidak akan kembali lagi.

User tertarik pada fitur & keunggulan

Seperti seorang pengunjung toko, mereka akan mencari manfaat yang ditawarkan untuk mereka.



Music for everyone.

Millions of songs. No credit card needed.

GET SPOTIFY FREE

User senang dengan penulisan yang efektif

User bergerak cepat dan acak! ketika Anda akhirnya mendapatkan perhatian mereka, pastikan itu efektif.



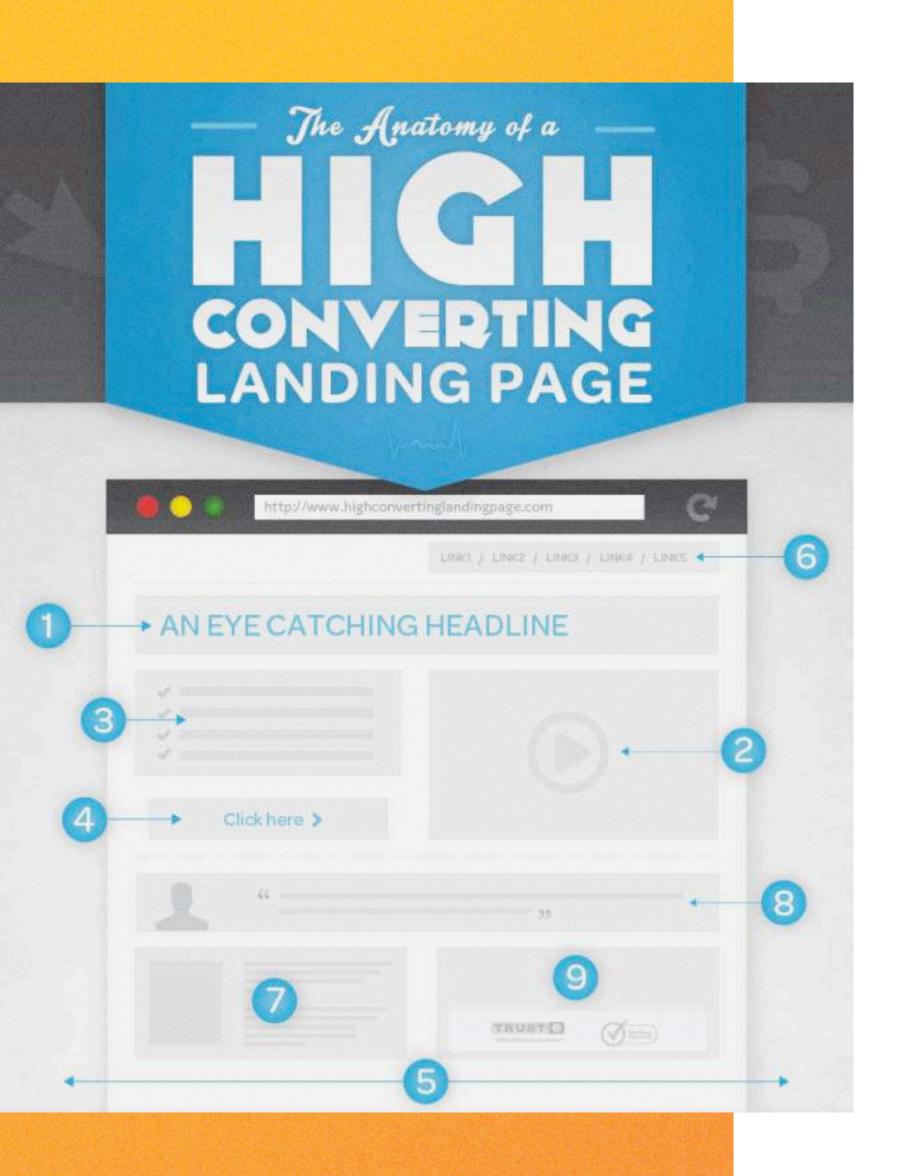
The Anatomy of a CONVERTING LANDING PAGE





Headline

Pastikan headline pada website Anda singkat dan jelas.



An Image or a Video

Visual lebih menarik daripada teks.



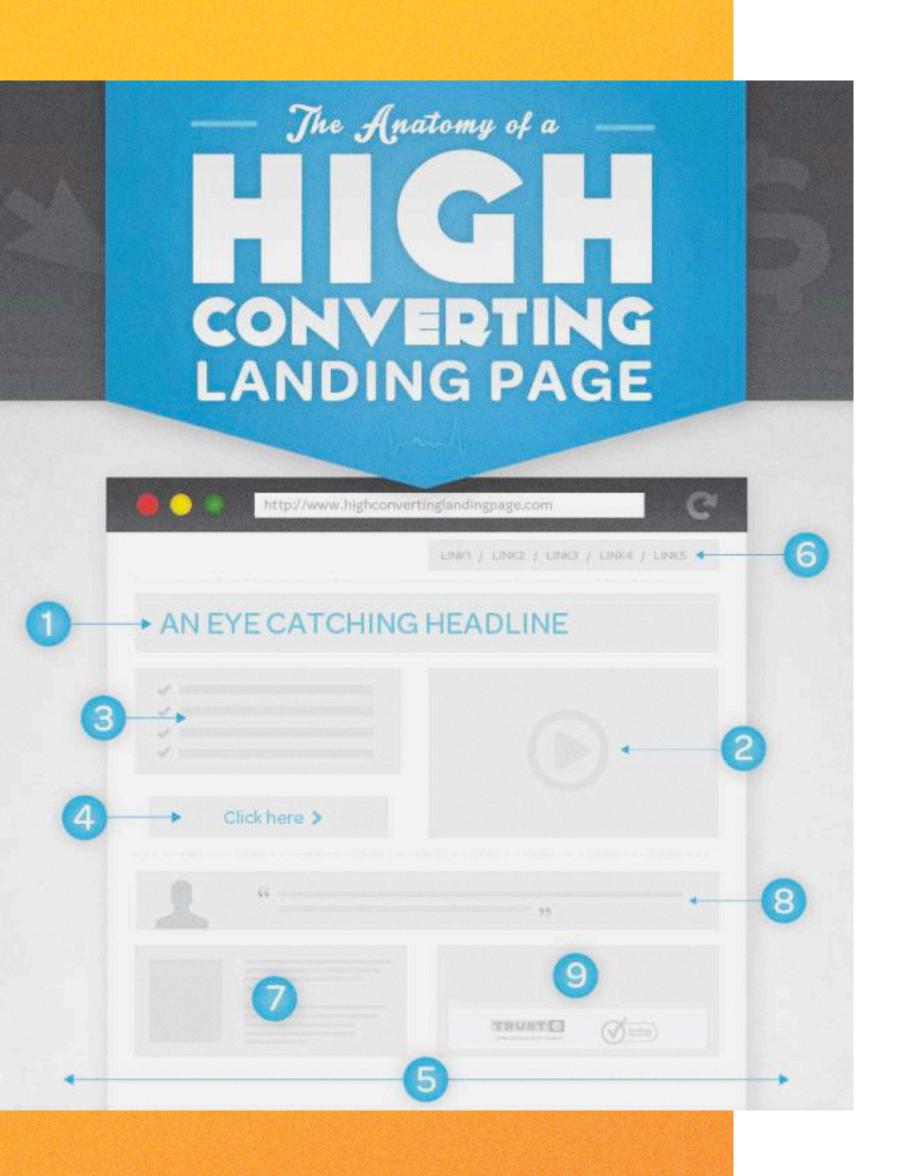
Benefits

Rinci manfaat dan solusi yang Anda tawarkan dalam poin-poin agar mudah di pindai.



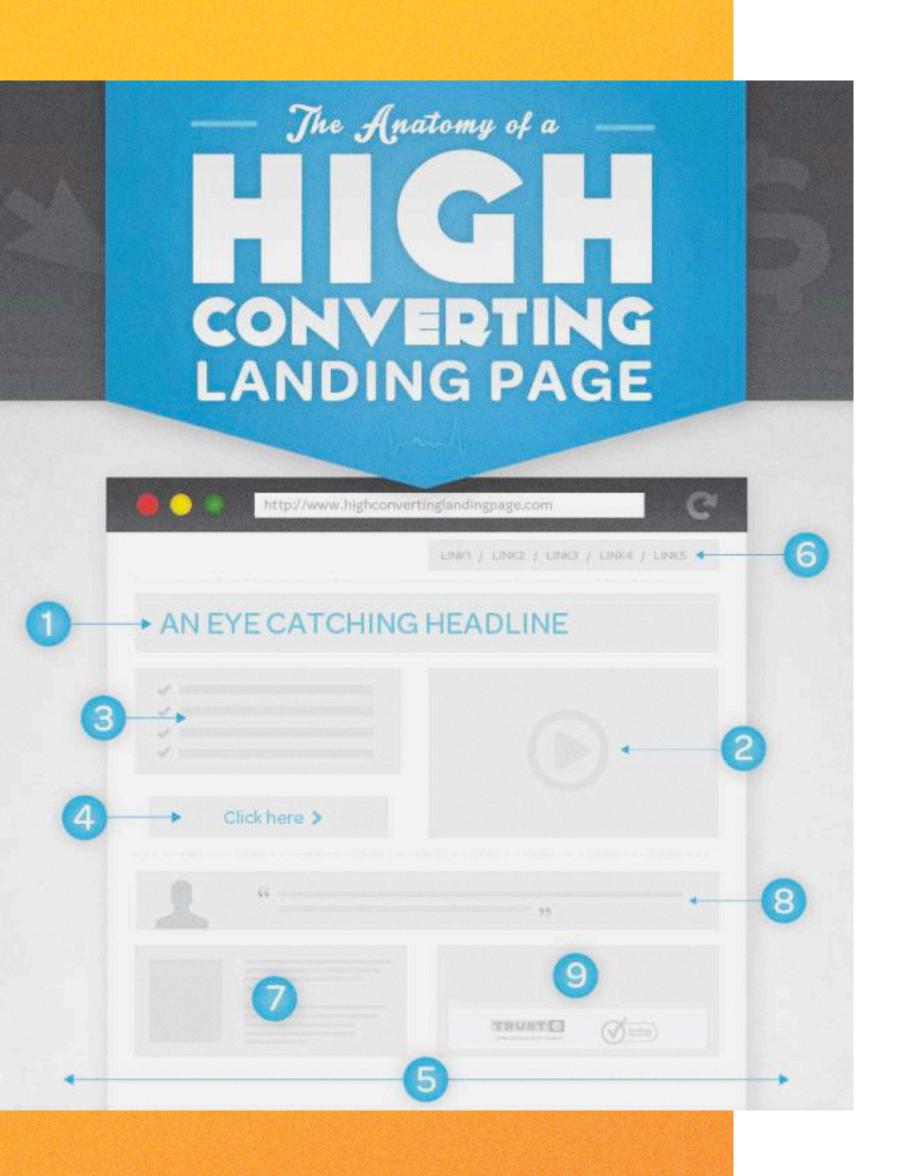
Call to Action

Pastikan CTA (tombol) dan navigasi yang Anda buat cukup jelas dan menarik perhatian.



Page Fold

Pastikan untuk menempatkan semua informasi paling penting diatas, sebelum *user* melakukan scrool.



Links

Kurangi pilihan navigasi dan tautan.



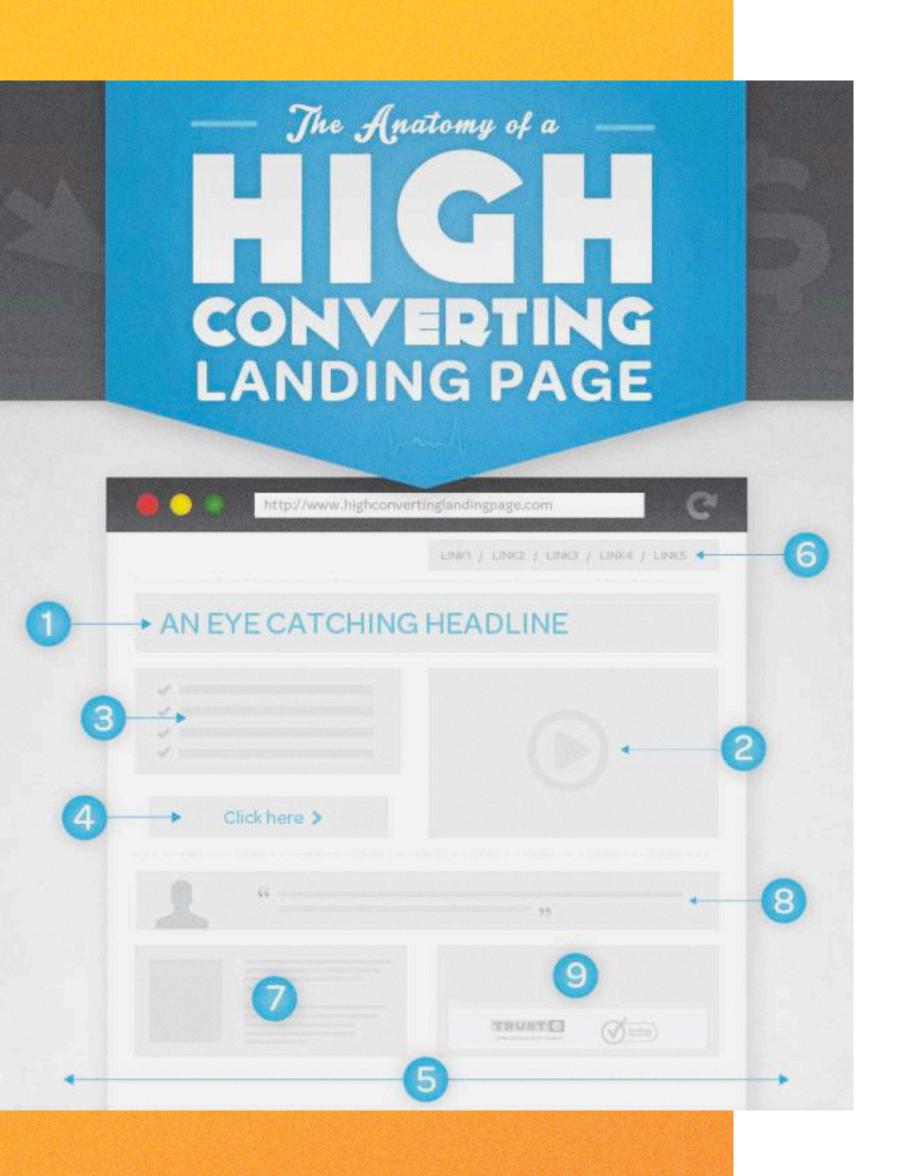
Description

Berikan informasi tentang penawaran Anda.



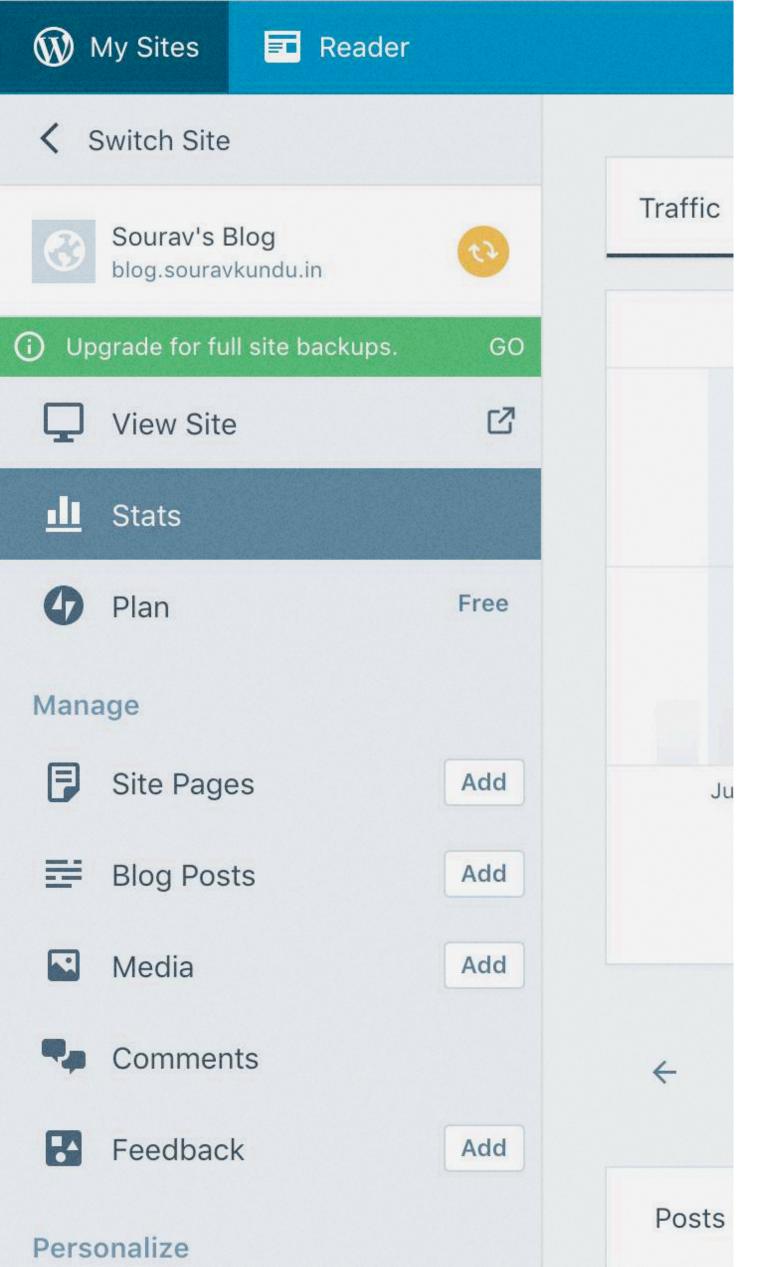
Testimonials

Cara terbaik untuk meningkatkan rasio konversi adalah dengan menunjukkan testimoni orang lain tentang penawaran atau layanan Anda.



Trust Elements

Lampirkan label terpercaya dari pihak kredible. Contohnya logo OJK pada perusahaan penyedia layanan keuangan online.



Lakukan tes

dan terus lakukan tes

Jika Anda sudah melakukan semua saran tersebut, pastikan Anda melihat statistik atas perubahan-perubahan yang terjadi. Lakukan terus menerus dan temukan formula yang tepat untuk *user* Anda.