

Checklista TAYA

15 pytań, które zadecydują o Twojej sprzedaży w 2026 roku

Marketing 5.0 • Sales 5.0 • Business 5.0 • MarekBecht.pl

W świecie Business 5.0, Twoja strona internetowa przestała być cyfrową broszurą. Stała się Twoim najważniejszym handlowcem, który pracuje wtedy, gdy Ty śpisz. Czy Twoja strona buduje zaufanie, czy stawia bariery?

I. TRANSPARENTNOŚĆ I EDUKACJA (Fundament TAYA)

Zaufanie buduje się poprzez odpowiadanie na pytania, których konkurencja unika.

- ☐ 1. Czy na stronie znajduje się informacja o cenach lub kosztach wdrożenia? (Nawet widełki - brak tej sekcji to najczęstszy powód ucieczki klienta do konkurencji)
- ☐ 2. Czy otwarcie piszesz o tym, dla kogo Twoje rozwiązanie NIE JEST odpowiednie? (To buduje najwyższy stopień zaufania i filtruje słabe leady)
- ☐ 3. Czy publikujesz porównania swoich produktów/usług z alternatywami na rynku? (Klient i tak szuka porównań - lepiej, żeby przeczytał rzetelną analizę u Ciebie)
- ☐ 4. Czy odpowiadasz na 'Wielką Piątkę' pytań klientów? (Ceny, Problemy, Porównania, Opinie/Recenzje, Najlepsze rozwiązania)
- ☐ 5. Czy Twoja sekcja FAQ opiera się na rzeczywistych pytaniach z rozmów handlowych? (Nie na marketingowych ogólnikach)

II. HUMAN-CENTRIC APPROACH (Marketing 5.0)

W dobie AI ludzie pragną kontaktu z drugim człowiekiem bardziej niż kiedykolwiek.

- ☐ 6. Czy na stronie widać twarze Twoich ekspertów, inżynierów i zespołu wsparcia? (Ludzie kupują od ludzi, nie od bezosobowych logotypów)
- ☐ 7. Czy używasz wideo (Bio-Videos), aby powitać klienta i wyjaśnić procesy? (Krótkie wideo skraca dystans szybciej niż tekst)
- ☐ 8. Czy opinie klientów (Social Proof) są wiarygodne? (Imiona, nazwiska, zdjęcia, nazwy firm - nie anonimowe cytaty)
- ☐ 9. Czy język na stronie jest przystępny (H2H - Human to Human)? (Bez 'pustego' korporacyjnego żargonu)
- ☐ 10. Czy proces 'od zapytania do wdrożenia' jest wizualnie przedstawiony? (Oś czasu, infografika - zdejmuje lęk przed nieznanym)

III. FUNKcjONALNOŚĆ I TECHNOLOGIA (System Sprzedaży)

Twoja strona musi być szybka i użyteczna, aby nie tracić wypracowanego zainteresowania.

- ☐ 11. Czy strona ładuje się błyskawicznie na urządzeniach mobilnych? (Szybkość to szacunek dla czasu klienta - wolne strony zamykane są w 3 sekundy)
- ☐ 12. Czy nawigacja pozwala klientowi na 'samoobsługę wiedzy'? (Czy może sam znaleźć odpowiedzi, zanim zdecyduje się na kontakt?)
- ☐ 13. Czy formularze kontaktowe budują poczucie bezpieczeństwa? (Jasna komunikacja: 'Nasz inżynier oddzwoni w ciągu 2 godzin')
- ☐ 14. Czy posiadasz 'Centrum Wiedzy' (Learning Center)? (Treści pogrupowane według problemów klienta, nie tylko chronologicznie)
- ☐ 15. Czy mierzysz jakość, a nie tylko ilość? (Analityka śledzi, które artykuły prowadzą do sprzedaży, nie tylko ruch na stronie)

Jak interpretować wyniki?

● 13-15 punktów - LIDER ZAUFANIA

Twoja strona to potężny system sprzedaży Business 5.0. Jesteś o krok przed 95% konkurencji w Polsce.

● 8-12 punktów - EKSPERT W DRODZE

Masz solidne podstawy, ale wciąż tracisz leady, które boją się braku konkretów (szczególnie cen i porównań).

● Poniżej 8 pkt - RYZYKOWNY DYSTANS

Twoja strona może nieświadomie niszczyć zaufanie. Klient czuje, że 'coś jest ukrywane'.

Co zrobić teraz? (Actionable Steps)

- Wybierz 3 pytania, na które odpowiedziałeś 'NIE' i które najłatwiej zmienić (np. zdjęcia zespołu, FAQ).
- Stwórz jedną podstronę o kosztach. Nie musisz podawać ceny - wyjaśnij, co ją kształtuje.
- Sprawdź linki i błędy techniczne - to najszybszy sposób na poprawę wiarygodności.

Potrzebujesz pomocy w audycie TAYA?

Nie musisz zgadywać. Możemy przejść przez tę checklistę wspólnie podczas bezpłatnej konsultacji. Sprawdzimy, gdzie są największe szanse na szybkie wygrane i jak zamienić Twoją stronę w system generujący stały strumień klientów (Endless Customers).

→ **Umów bezpłatną konsultację TAYA (50 min): becht.pl/kontakt**