

# **ΠΥΞΙΔΑ**

## **ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ**

**Εντοπίστε τα δυνατά σας σημεία  
και μετατρέψτε τα σε κείμενα που  
αντικατοπτρίζουν την ποιότητα  
της δουλειάς σας**

## Εισαγωγή

Είστε εξαιρετικοί σε αυτό που κάνετε. Οι πελάτες σας το καταλαβαίνουν όταν συνεργάζονται μαζί σας, αλλά πριν την συνεργασία, είναι δύσκολο να δείξετε την πραγματική σας εμπειρία. Μια σωστή ιστοσελίδα μπορεί να σας βοηθήσει να προσελκύσετε καλύτερους πελάτες, να επικοινωνήσετε ξεκάθαρα τα δυνατά σας σημεία και να αντικατοπτρίσετε την ποιότητα της δουλειάς σας από την πρώτη κιόλας εντύπωση.

Σε αυτόν τον οδηγό θα βρείτε στοχευμένες ερωτήσεις που έχουν σχεδιαστεί για να φέρουν σαφήνεια στην επιχείρησή σας. Ποιοι είναι οι ιδανικοί πελάτες σας, τι είδους δουλειά προτιμάτε και ποια έργα αντιπροσωπεύουν καλύτερα τις δυνατότητές σας.

Απαντώντας, θα δημιουργήσετε κείμενα που θα αποτελέσουν τη βάση ενός αποτελεσματικού ιστότοπου και θα προσελκύσουν τους κατάλληλους πελάτες.

## Πώς να χρησιμοποιήσετε τον οδηγό

Ο οδηγός διατίθεται σε δύο εκδόσεις:

- 1. PDF:** Χρησιμοποιήστε το ως αναφορά ή εκτυπώστε το και καταγράψτε τις αρχικές σας σκέψεις.
- 2. Έγγραφο Word:** Καταγράψτε τις τελικές απαντήσεις σας. Μπορεί να χρησιμεύσει ως εργαλείο για την επιχείρησή σας ή ως απαραίτητο υλικό εάν επιλέξετε να συνεργαστείτε μαζί μας στο μέλλον.

Μόλις ολοκληρώσετε τον οδηγό, αφιερώστε λίγο χρόνο για να ελέγξετε τις απαντήσεις σας και να βεβαιωθείτε ότι αντικατοπτρίζουν πραγματικά την επιχείρησή σας, τους στόχους και τις προτιμήσεις σας.

## Το Ερωτηματολόγιο

Η επόμενη ενότητα περιέχει τις ερωτήσεις που αφορούν την επιχείρησή σας, τους πελάτες σας και τις υπηρεσίες που παρέχετε. Δεν υπάρχουν λάθος απαντήσεις. Ο στόχος είναι να συγκεντρώσετε τις ιδέες σας σε ένα σημείο.

## **Βασικές Πληροφορίες Επιχείρησης**

**Ποιο όνομα θέλετε να χρησιμοποιήσετε για τον ιστότοπό σας;**  
(Αυτό είναι το όνομα που θα βλέπουν οι πελάτες σας.)

**Αν παρουσιάζατε την επιχείρησή σας σε έναν φίλο, τι θα λέγατε με μια πρόταση για να περιγράψετε ποιους βοηθάτε και τι κάνετε γι' αυτούς;**

**Σε ποιες περιοχές δραστηριοποιείστε;**

**Πώς θα προτιμούσατε να επικοινωνούν μαζί σας οι υποψήφιοι πελάτες;**  
(Είναι πιο εύκολο για εσάς να απαντάτε σε κλήσεις ή σε email;)

**Έχετε φυσική διεύθυνση που θέλετε να εμφανίζεται στον ιστότοπό σας;**

**Έχετε ήδη ιστοσελίδα ή προφίλ στα social media όπου μπορούν να σας βρουν οι πιθανοί πελάτες;**  
(Εάν ναι, καταγράψτε τους σχετικούς συνδέσμους)

## **Βιογραφικό και Ομάδα**

Αυτή η ενότητα βοηθά να αναδείξετε τα άτομα και την εμπειρία που κάνουν την επιχείρησή σας αξιόπιστη και προσιτή.

**Τι εκπαίδευση ή κατάρτιση έχετε που σχετίζεται με την επιχείρησή σας;**

**Υπάρχουν άδειες, πιστοποιήσεις ή βραβεία που έχετε κερδίσει και για τα οποία είστε ιδιαίτερα περήφανοι;**

**Πόσο καιρό δραστηριοποιείστε σε αυτόν τον τομέα;**

**Ποια είναι τα μέλη της ομάδας που σας βοηθούν να επιτυγχάνετε εξαιρετικά αποτελέσματα για τους πελάτες σας;**

*(Περιγράψτε ρόλους, ειδικότητα ή τι τα καθιστά ξεχωριστά.)*

**Συνεργάζεστε με εξωτερικούς συνεργάτες που θέλετε να αναδείξετε;**

**Έχετε εμφανιστεί σε έντυπο τύπο, συνεντεύξεις ή podcasts;**

## **Οι Πελάτες σας**

Εστιάστε σε 1-2 βασικές ομάδες πελατών και απαντήστε για κάθε ομάδα ειδικά:

**Ποιοι πιστεύετε ότι θα επωφεληθούν περισσότερο από τις υπηρεσίες σας;**

**Αν μπορούσατε να επιλέξετε να συνεργάζεστε μόνο με έναν τύπο πελάτη από τώρα και στο εξής, πώς θα τον περιγράφατε;**

**Τι δυσκολίες αντιμετωπίζουν πριν επικοινωνήσουν μαζί σας;**

**Τι όνειρα έχουν για το μέλλον που μπορείτε να τους βοηθήσετε να πραγματοποιήσουν;**

**Ποιος ήταν ο πιο ευχάριστος πρόσφατος πελάτης σας; Γιατί σας άρεσε η συνεργασία μαζί του;**

**Τι κοινά έχουν οι καλύτεροι πελάτες σας;**

## **Οι Υπηρεσίες σας**

**Ποιες είναι οι κύριες υπηρεσίες σας, αυτές που οι πελάτες ζητούν πιο συχνά ή φέρνουν τα περισσότερα έσοδα;**

**Ποιες από αυτές τις υπηρεσίες απολαμβάνετε περισσότερο να παρέχετε; Γιατί;**

**Υπάρχει κάποια υπηρεσία που θα προτιμούσατε να καταργήσετε σταδιακά ή να την παρέχετε σπανιότερα;**

**Αν μπορούσατε να προβάλετε μόνο 1-3 βασικές υπηρεσίες στην ιστοσελίδα σας, ποιες θα ήταν αυτές;**

*(Περιγράψτε τις με συνοπτικό και εύκολα κατανοητό τρόπο.)*

Για κάθε βασική υπηρεσία:

**Τι πρόβλημα λύνει για τους πελάτες σας;**

**Τι αποτελέσματα βλέπουν συνήθως μετά τη χρήση της υπηρεσίας;**

**Ποιο είναι το εύρος τιμών για αυτήν την υπηρεσία;**

**Προσφέρετε εγγυήσεις ή διαβεβαιώσεις στους πελάτες σας;**

**Χρειάζεται να παρέχετε λεπτομερείς περιγραφές για συγκεκριμένες υπηρεσίες;**

Εάν ναι, καταγράψτε αυτές τις πληροφορίες σε ξεχωριστό έγγραφο.

*(Μπορεί να περιλαμβάνει θέματα όπως απαιτήσεις, περιορισμούς, νομικά ζητήματα, συγκεκριμένα αποτελέσματα ή οποιεσδήποτε άλλες πληροφορίες θα πρέπει να γνωρίζει ένας πελάτης πριν σας προσλάβει για αυτήν την υπηρεσία.)*

## **Τα Έργα σας**

Η προηγούμενη δουλειά σας αφηγείται την ιστορία σας καλύτερα από οποιοδήποτε σλόγκαν. Σε αυτήν την ενότητα, θέλουμε να συγκεντρώσουμε 3 έως 6 έργα όπου κάνατε κάτι ξεχωριστό για έναν πελάτη και πετύχατε αξιοσημείωτα αποτελέσματα. Δώστε όσο το δυνατόν περισσότερες λεπτομέρειες για κάθε έργο.

### **Έργο 1:**

Καταρχάς, ας ξεκινήσουμε με το έργο για το οποίο είστε πιο περήφανοι.

**Ποιες προκλήσεις αντιμετώπισε ο πελάτης;**

**Τι κάνατε για να ξεπεράσετε αυτές τις προκλήσεις;**

**Γιατί πιστεύετε ότι το αποτέλεσμα ήταν εξαιρετικό;**

**Υπήρξαν μετρήσιμα αποτελέσματα (σε αριθμούς, ποσοστά κλπ.);**

**Έχετε μαρτυρίες, κριτικές ή αναρτήσεις σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης από τον πελάτη;**

**Εάν πρόκειται για επιχείρηση, υπάρχει λογότυπο ή ιστοσελίδα;**

**Έχετε φωτογραφίες πριν/μετά την αλλαγή;**



**Επαναλάβετε τις ίδιες ερωτήσεις για 2 με 5 επιπλέον έργα που αναδεικνύουν τη συνεισφορά σας ή αξιοσημείωτα αποτελέσματα.**

*(Αντιγράψτε τις ερωτήσεις όσες φορές χρειάζεται.)*

**Έργο 2:**

**Ποιες προκλήσεις αντιμετώπισε ο πελάτης;**

**Τι κάνατε για να ξεπεράσετε αυτές τις προκλήσεις;**

**Γιατί πιστεύετε ότι το αποτέλεσμα ήταν εξαιρετικό;**

**Υπήρξαν μετρήσιμα αποτελέσματα (σε αριθμούς, ποσοστά κλπ.);**

**Έχετε μαρτυρίες, κριτικές ή αναρτήσεις σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης από τον πελάτη;**

**Εάν πρόκειται για επιχείρηση, υπάρχει λογότυπο ή ιστοσελίδα;**

**Έχετε φωτογραφίες πριν/μετά την αλλαγή;**

**Έργο 3:**

Ποιες προκλήσεις αντιμετώπισε ο πελάτης;

Τι κάνατε για να ξεπεράσετε αυτές τις προκλήσεις;

Γιατί πιστεύετε ότι το αποτέλεσμα ήταν εξαιρετικό;

Υπήρξαν μετρήσιμα αποτελέσματα (σε αριθμούς, ποσοστά κλπ.);

Έχετε μαρτυρίες, κριτικές ή αναρτήσεις σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης από τον πελάτη;

Εάν πρόκειται για επιχείρηση, υπάρχει λογότυπο ή ιστοσελίδα;

Έχετε φωτογραφίες πριν/μετά την αλλαγή;

Συνολικά:

Πόσα ολοκληρωμένα έργα έχετε στον κύριο κλάδο σας;

Πόσα ολοκληρωμένα έργα έχετε για κάθε μια από τις 1 έως 3 βασικές υπηρεσίες που καταγράψατε νωρίτερα;

## **Ξεχωρίζοντας**

**Ποιοι είναι οι κύριοι λόγοι που οι πελάτες χρειάζονται επαγγελματικές υπηρεσίες όπως η δική σας;**

*(Σκεφτείτε τα κύρια προβλήματα ή τους στόχους που προσπαθούν να λύσουν ή να επιτύχουν.)*

**Αν ο αγαπημένος σας πελάτης σας συνιστούσε σε έναν φίλο του, ποιοι είναι οι λόγοι για τους οποίους θα έλεγε ότι σας επέλεξε;**

**Τι άλλο σας κάνει μοναδικούς ή ξεχωριστούς σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές σας;**

**Προσφέρετε μπόνους, εκπτώσεις ή εγγυήσεις στους πελάτες σας;**

## Εταιρική Ταυτότητα

**Έχετε ήδη λογότυπο ή επαγγελματική κάρτα για την επιχείρησή σας;**

**Έχετε έναν οδηγό εταιρικής ταυτότητας;**

*(Πιθανότερα ένα έγγραφο που σας παρείχε γραφίστας και περιλαμβάνει λίστα με χρώματα, γραμματοσειρές και παραδείγματα για το πώς να τα χρησιμοποιήσετε.)*

**Καταγράψτε τους συνδέσμους 3 ιστοσελίδων στον τομέα σας που σας αρέσουν και τι συγκεκριμένα σας προσελκύει σε αυτές;**

Ιστότοπος 1:

Ιστότοπος 2:

Ιστότοπος 3:

## **Μάρκετινγκ**

Έχετε ιστολόγιο/blog ή γράφετε άρθρα; Αν ναι, πού δημοσιεύονται;

Έχετε λίστα αλληλογραφίας;

Στέλνετε ενημερώσεις ή newsletters στους πελάτες ή τους συνδρομητές σας;

Θα θέλατε ο ιστότοπός σας να συλλέγει email από επισκέπτες για μελλοντικές ενημερώσεις ή ενημερωτικά δελτία;

Έχετε λογότυπα πελατών ή συνεργατών που θα θέλατε να προβάλετε στον ιστότοπό σας;

## Λίστα Ελέγχου Αρχείων

Μια σύντομη λίστα για να παραμείνετε οργανωμένοι καθώς ετοιμάζετε το υλικό σας. Έχοντάς τα έτοιμα, τα επόμενα βήματα θα είναι ευκολότερα:

- ☐ Το λογότυπό σας ή φωτογραφία της επαγγελματικής σας κάρτας.
- ☐ Τα αρχεία εταιρικής ταυτότητας (παλέτες χρωμάτων, γραμματοσειρές κλπ.)

Φωτογραφίες που αναδεικνύουν την επιχείρησή και την ομάδα σας:

*(Φανταστείτε να κάνετε μια ξενάγηση στο γραφείο σας και να συστήνετε στην ομάδα σας έναν πολύτιμο νέο πελάτη)*

- ☐ Φωτογραφία πορτραίτου δικιά σας και των βασικών μελών της ομάδας.
- ☐ Φωτογραφίες των μελών της ομάδας σας στην εργασία τους.
- ☐ Φωτογραφίες του γραφείου ή του χώρου εργασίας σας.

- ☐ Έγγραφα που περιγράφουν λεπτομερώς τις υπηρεσίες σας, εάν χρειάζεται.

- ☐ Κριτικές, αξιολογήσεις ή σχόλια πελατών.

*(Συμπεριλάβετε ονόματα, φωτογραφίες και τίτλους, αν είναι δυνατόν. Βεβαιωθείτε ότι έχετε λάβει άδεια εάν η πηγή είναι ιδιωτική συνομιλία πριν την κοινοποιήσετε.)*

## Τελικές Σημειώσεις

Θέλετε η ιστοσελίδα σας να είναι διαθέσιμη και στα Αγγλικά ή μόνο Ελληνικά;

Υπάρχει κάτι άλλο που θεωρείτε απαραίτητο να κατανοήσουν οι επισκέπτες για τις υπηρεσίες σας και δεν έχει καλυφθεί;

Υπάρχει κάτι άλλο που θέλετε να γνωρίζουν οι πελάτες πριν συνεργαστούν μαζί σας;

Υπάρχει κάτι που δεν θέλετε να εμφανίζεται στον ιστότοπό σας;

## **Δωρεάν Υλικό - Πώς να Ξεχωρίσετε**

Προσφέροντας δωρεάν υλικό, οι υποψήφιοι πελάτες μπορούν να κατανοήσουν καλύτερα τις υπηρεσίες σας, να εμπιστευτούν την εμπειρία σας και να χτίζουν εμπιστοσύνη πριν καν επικοινωνήσουν μαζί σας.

### **Έχετε κάτι που μπορείτε να προσφέρετε δωρεάν στους επισκέπτες σας;**

Θα μπορούσε να είναι μια λίστα ελέγχου, ένας οδηγός ή οτιδήποτε άλλο θα τους βοηθούσε να προετοιμαστούν πριν συνεργαστούν μαζί σας. (Το παρών έγγραφο είναι ένα παράδειγμα τέτοιου υλικού.)

Σκεφτείτε τις πληροφορίες που συνήθως παρέχετε ή ζητάτε στις πρώτες συναντήσεις με νέους πελάτες. Καταγράφοντάς τες, μπορείτε να δημιουργήσετε ένα χρήσιμο έγγραφο που:

- Βοηθά τους πελάτες να κατανοήσουν καλύτερα τις υπηρεσίες σας.
- Ενισχύει την εμπιστοσύνη δείχνοντας την εμπειρία σας.
- Σας εξοικονομεί χρόνο στις αρχικές συναντήσεις.

Τι θα μπορούσατε να δημιουργήσετε για να βοηθήσετε τους επισκέπτες του ιστότοπού σας;

Αφιερώστε λίγο χρόνο για να σημειώσετε τις ιδέες σας σε ξεχωριστό έγγραφο ώστε να μπορείτε να το επεξεργαστείτε αργότερα.

## **Οικοδομώντας σε Γερά Θεμέλια**

Μόλις απαντήσατε σε ερωτήματα που οι περισσότεροι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων δεν αφιερώνουν ποτέ χρόνο να θέσουν στον εαυτό τους. Διατυπώνοντας τις σκέψεις σας με λόγια, αρχίσατε να ανακαλύπτετε τι πραγματικά κάνει την επιχείρησή σας να ξεχωρίζει, ποιοι είναι οι καλύτεροι πελάτες σας και πώς να προβάλετε την αξία σας με αυτοπεποίθηση.

Αποθηκεύστε αυτό το έγγραφο σε ένα ασφαλές σημείο. Οι σημειώσεις σας μπορούν να καθοδηγήσουν όχι μόνο την ιστοσελίδα σας, αλλά γενικά την προώθηση και τον τρόπο που παρουσιάζετε την δουλειά σας.

## **Επόμενα Βήματα**

Ολοκληρώνοντας αυτόν τον οδηγό, έχετε όλα όσα χρειάζεστε για να σχεδιάσετε μια ιστοσελίδα που δεν περιγράφει μόνο τι κάνετε, αλλά αποδεικνύει την αξία του.

## **Δείτε Παραδείγματα Ιστοσελίδων**

Στον ιστότοπό μου παρέχω παραδείγματα σελίδων, ιδανικά για μικρές επιχειρήσεις υπηρεσιών όπως η δική σας.

Αν προτιμάτε να φτιάξετε κάτι μόνοι σας, μπορείτε εύκολα να αναπαράγετε μια παρόμοια σελίδα χρησιμοποιώντας οποιοδήποτε εργαλείο δημιουργίας ιστοσελίδων θέλετε. Απλώς τροποποιήστε το με το δικό σας λογότυπο, χρώματα και το περιεχόμενο που αναπτύξατε σε αυτόν τον οδηγό.



## **Υλοποίηση από Επαγγελματίες**

Αν προτιμάτε να εστιάσετε στη δουλειά σας, ενώ κάποιος άλλος παράγει τον ιστότοπό σας για εσάς, προσφέρω αντίστοιχες υπηρεσίες μέσω της δικιάς μου σελίδας. Εσείς παρέχετε το περιεχόμενο που δημιουργήσατε εδώ, και εγώ φροντίζω να μετατραπεί σε μια επαγγελματική, υψηλής απόδοσης ιστοσελίδα που αντικατοπτρίζει την εξειδίκευσή σας και απευθύνεται στους ιδανικούς σας πελάτες.

Μπορείτε να δείτε όλες τις διαθέσιμες επιλογές και να αποφασίσετε τι ταιριάζει καλύτερα σε εσάς εδώ: <https://sites.spyroskyriazos.com>

Τέλος, αν βρήκατε αυτόν τον οδηγό χρήσιμο και γνωρίζετε κάποιον που θα μπορούσε επίσης να επωφεληθεί, μη διστάσετε να τον μοιραστείτε μαζί τους. Μπορεί να είναι ακριβώς αυτό που χρειάζονται για την επιχείρησή τους.