

Методичка по контенту

О чем документ?

1

Что такое качественный контент

2

Примеры продающих страниц

Какой контент можно считать
качественным?

Продающий!

Что такое «продающий контент»?

92,6% пользователей считают, что визуальный контент играет решающую роль при онлайн-покупке.

Поэтому **визуализация** контента — это путь к росту продаж.

При выборе зимней обуви нужно учитывать



Качество
ткани



Теплопроводность
утеплителя



Износостойкость
подшвы



Актуальность
дизайна

Преимущества нашего мыла

1 Экологически чистый продукт. Используем только качественное натуральное сырье.

2 В составе нет избыточной щелочи, поэтому мыло не разъедает кожу.

3 Нет дешевых химических добавок и отбеливателей типа извести и мела, поэтому и цвет нашего мыла натуральный — желтый.



4 В производстве не используем искусственные затвердители, поэтому мыло более мягкое.

5 Не добавляем химические пенообразователи и ароматизаторы.

6 На 20% более высокие моющие средства чем у большинства марок мыла на рынке, соответственно — это экономия ваших средств.

Что такое «продающий контент»?

90 секунд требуется пользователю, чтобы принять решение: “Покупать на этом сайте или идти на следующий?”

У Вас есть всего 90 секунд, чтобы “продать” свой товар (услугу).

Помогут (помимо визуальных акцентов) **правильные тексты**. Без воды. Конкретно о преимуществах товара, компании. Честно. С доказательствами.

В достаточном количестве для поисковых систем.

Тексты должны быть разбиты на блоки, каждый блок должен быть озаглавлен. Пользователи и поисковые системы сначала читают заголовки, подзаголовки, а потом — если им интересно — сами тексты.

Позаботьтесь, чтобы содержимое заголовков помогало продавать ваш товар, услуги.



Механизированные штукатурные работы недорого!

Быстро, качественно, с гарантией!

Стены

Потолки

Откосы

Пилоны

Колонны

Преимущества услуг бригады от компании «Гипсовые технологии»

1

Быстро. За 1 рабочую смену обработка 80-120 м2. В одной бригаде работает по 4-5 квалифицированных и опытных специалистов.

2

Качественно. За счет высокотехнологичного оборудования, профессионализма рабочих, использования только натуральных гипсовых смесей, качество машинной штукатурки на самом высоком уровне.

3

С гарантией. Берем на себя гарантийные обязательства на все производимые работы.

4

Экономия и сохранность материалов. Правильный и честный просчет материалов, обсуждаемый с клиентом. Отчетность использования гипсовой смеси за каждую смену.

Что такое «продающий контент»?

О чем писать, чтобы без воды?


В самом начале текста ответьте на вопрос: почему стоит купить товар (услугу) именно у Вас?

Варианты:

- у Вас сейчас акция;
- широкий ассортимент (укажите размер);
- лучшие цены (докажите, за счет чего);
- известные производители как гарантия качества;
- срок гарантии больше, чем у других;
- оптовые цены при покупке от 2-х единиц и т.д.

А затем просто ответьте на те вопросы, которые Вам чаще всего задают по телефону:

- схема работы;
- размер предоплаты;
- срок гарантии;
- как ухаживать;
- срок доставки;
- какие размеры есть в наличии, что нужно учесть при указании размера и т.д.



Скидки на двери «БРАМА»

Заманчивая система скидок!

Не упустите свой шанс — экономьте свои деньги!

Скидка на одну единицу товара — 3%
Скидка при покупке 7 дверей — 7%
Скидка при покупке 10 дверей — 10%

Выбрать дверь

Схема работы

- 1 Заказ услуги клиентом на сайте.
- 2 Оценка нашим специалистом сложности работы, выполнение замеров, выбор смеси.
- 3 Расчет времени и цены.
- 4 100% оплата.
- 5 Нанесение штукатурки и ее обработка.
- 6 Высыхание штукатурки (5-7 дней), и готовый к дальнейшей обработке результат.

Главная страница,
«О компании», группы товаров

Главная страница

Цели продающей Главной страницы сайта

1. Задержать посетителя на сайте за счет визуальных акцентов, заинтересовать.
1. Переманить на другие разделы сайта.
1. Вызвать доверие к компании, интерес к продукции, услугам.
1. Обеспечить приток новых посетителей за счет дружелюбности к поисковым системам.

Задачи продающей Главной страницы сайта

1. Четко ответить на вопрос, чем занимается компания.
2. Сообщить о преимуществах компании и предлагаемых товаров (услуг).
3. Ярко, заметно, стильно сообщить об акциях и спец. предложениях компании.
4. Прорекламирровать те разделы сайта (или страницы), на которые важно перевести посетителя, чтобы он совершил покупку.
5. Соответствовать требованиям поисковых систем.

Примеры продающих Главных

| | |
|---|---------------------------------------|
| 1 | Ионизаторы воды |
| 2 | Услуги грузоперевозок |
| 3 | Копировальная техника |

| | |
|---|--------------------------------------|
| 4 | Лифты |
| 5 | Двери, окна, витражи |
| 6 | Напольные покрытия |

Продажа и сервис оборудования «XEROX»



Мы более 10 лет занимаемся обслуживанием и продажами копировального оборудования «XEROX» в Казахстане. Цены максимально лояльные – мы являемся официальными дилерами производителя.

[Выбрать оборудование](#)

Отличные условия



Бесплатная доставка

Ваша техника будет отправлена транспортной компанией по всему Казахстану совершенно бесплатно!



3 месяца сервиса!

Мы бесплатно обслуживаем технику, купленную у нас, консультируем советам при возникновении вопросов.



Оптовые цены

При заказе от 2 единиц техники вы получаете возможность сэкономить и приобрести их по оптовому ценам!

Какие перевозки мы осуществляем?

Комплексные перевозки грузов:



По Казахстану



Из России в Казахстан



Из Казахстана в Россию



Из Европы в Казахстан

Страница «О компании»

Цели страницы «О компании»

1. Вызвать доверие к компании, интерес к продукции, услугам.
1. Увеличить продажи за счет вызванного доверия.

Задачи страницы «О компании»

1. Четко ответить на вопрос, чем занимается компания.
2. Сообщить об истории компании, регалиях, преимуществах как компании, так и предлагаемых товаров (услуг).
3. Быть нескучной, вызывать желание купить именно у Вас.
4. Соответствовать требованиям поисковых систем.

Примеры продающих страниц «О компании»



http://tyent.satu.kz/about_us

ТОО «Умная Вода» — техника для вашего здоровья



Официальный дистрибьютор брендов TYENT и Aroma Sense

Предлагаем инновационные устройства для ионизации воды и душевые лейки. Выдаем официальную гарантию на 12 месяцев! Доставляем по всему Казахстану и проводим установку!

Ассортимент изделий

Несколько важных фактов

Более 1



года работаем в этой
сфере

50%



клиентов приходят по
рекомендации

4



уникальных
ионизатора в каталоге

12



месяцев гарантия на
продукцию

2



контракта с крупными
брендами

100%



положительных
отзывов о нас

Страницы групп товаров

Цели страниц групп товаров

1. Ответить на вопрос: “Почему я должен купить именно у Вас?”. Выделить Ваш интернет-магазин на фоне конкурентов.
1. Перевести посетителя на самые актуальные предложения (новинки, топы продаж, акционные товары и т.п.).

Задачи страниц групп товаров

1. С первых секунд донести самую актуальную информацию (акция либо главное преимущество) + призвать к действию.
2. Сообщить обо всех преимуществах как компании, так и предлагаемых товаров (услуг) + призвать к действию.
3. Перевести в каталог товаров.
4. Рассказать о схеме работы, условиях сотрудничества.
5. Соответствовать требованиям поисковых систем.

Примеры продающих страниц групп товаров

Солнечные водонагреватели



Бесплатная горячая вода в вашем доме!
Заказывайте солнечные водонагреватели и экономьте на отоплении до 50%!
Пользуйтесь энергией природы!


[ВОДОНАГРЕВАТЕЛИ](#)

[Солнечные водонагреватели](#)

[Жалюзи](#)

[Международные грузоперевозки](#)

Достоинства солнечных водонагревателей



- Минимальные потери тепла при нагреве, благодаря вакууму
- Снабжение горячей водой даже в холодное время года
- Одинаковая интенсивность подогрева независимо от времени суток
- Надежность конструкции и современный дизайн
- Под действием высоких температур, развитие бактерий становится невозможным
- Простые в монтаже (до 3 дней) и транспортировке

[В КАТАЛОГ](#)

Как работает «Eco Energy»?

-  Заказ через сайт
-  Выезд консультанта на расчет (бесплатно)
-  Предоплата 70%
-  Монтаж и ввод в эксплуатацию
-  Оплата (30%)

Анализ страниц товаров

Страницы товаров

Цели

1. Стимулировать купить товар либо подсказать, что еще можно посмотреть.
1. Помочь выбрать товар из однотипных и купить.

Задачи

1. Дать четко понять, что представляет собой товар (правильный заголовок, высокого качества изображение товара, краткое конкретное описание товара).
2. Призвать к покупке и дать возможность купить товар (оформить заказ).
3. Соответствовать требованиям каталога.
4. Опционально: соответствовать требованиям поисковых систем (от 500 символов уникального текста + правильный заголовок).

Знаете ли Вы, что...

Фотографии товара в **разных** ракурсах
и другие изображения способны

увеличить продажи на **58%**.

Есть такой факт: **25%** интернет-покупателей
назвали причиной возврата товара то, что он не
соответствовал их ожиданиям.

Поэтому обязательно размещайте изображения,
соответствующие действительности, таким образом Вы снизите
число возвратов.



услуга

100 у.е./м

Написать

Позвоните мне

показать номер +

График работы Адрес и контакты



Ремонт сам по себе не является чем-то плохим, и нет смысла его избегать и бояться. Хватит слушать рассказы знакомых о плохом ремонте или безответственных специалистах. Если Вы читаете этот текст, такие характеристики на Вас не распространяются, потому что мастера своего дела, желающие выполнить ремонт, ждут от Вас звонка. С нами легко найти общий язык и прийти к единому решению по приемлемым ценам. Вам не придется искать отдельно архитектора, дизайнера, прораба. Всех этих специалистов, Вы найдете у нас.

Профессиональный подход, креативные дизайнерские решения, внимательное отношение к заказчику оставят самые лучшие впечатления и отзывы о компании «Строй ДОМ».



Примеры продающих страниц

Наша команда – это

→ архитектор → инженер → прораб → рабочие высокой квалификации

Всё выполняем самостоятельно: от расчётов и чертежей – до контроля работ!

Почему мы?



Экономим ваши деньги



Гарантия



Быстро работаем



Опыт более 8 лет



Только профессионалы



Забота и сервис



100 % качество



Довольные клиенты

Приспособление для уборки семечки



В наличии | Оптом и в розницу

_____ /пог.м

Показать оптовые цены ▾

🛒 Купить



_____ ▾

Перезвоните мне

[Условия оплаты и доставки](#) [График работы](#) [Адрес и контакты](#)



Приспособление ПС представляет собой комплект узлов и деталей, необходимых для переоборудования зерновых жаток комбайнов отечественного и импортного производства для уборки подсолнечника.

Состоит из

- боковин и стблеподъёмников, закреплённых на одной трубе (балке),
- подающего барабана,
- удлинителя ветрового щита.

Количество стблеподъёмников приспособления ПС зависит от ширины захвата жатки комбайна. Работа приспособления основана на принципе среза корзинок подсолнечника, независимо от высоты их расположения над землёй, с последующим обмоломом их в молотилке комбайна.

Примеры продающих страниц

Конструктивные особенности



облегченный вес



экономия топлива



снижение потери урожая



При работе по такому принципу

- 1 молотилка разгружена от излишней стеблевой массы;
- 2 значительно повышается производительность комбайна;
- 3 уменьшается износ его рабочих узлов;
- 4 улучшается сепарация;
- 5 уменьшается расход горючего.

Предложение от SATU.KZ
для Вашего сайта

Вы можете заказать у нас услуги
по созданию и оформлению контента
по самым низким ценам

Почему у нас низкие цены при высоком качестве?

Мы знаем, что хороший контент поможет Вам больше продавать. Значит, наша площадка принесет Вам прибыль, и Вы будете сотрудничать с нами много лет.

Именно поэтому мы оказываем услуги по себестоимости.

Прайс на услуги

Создание и оформление контента в виде рекламной посадочной страницы:

1. Главная страница: **16 200** тенге.
2. Страница “О компании”: **19 000** тенге.
3. Страница группы товаров: **6 500** тенге.

Страницы товаров (услуг)

1. Создание уникального описания: **1 050** тенге.
2. Оформление страницы как рекламной посадочной: от **1 100** тенге.

Прайс на услуги

В личном кабинете в разделе Market можно найти более детальное описание каждой услуги

The screenshot displays the user interface of the SATU.KZ company dashboard. At the top left is the SATU.KZ logo. To its right is the text 'Кабинет компании' (Company Cabinet) next to a grey briefcase icon. Further right, the user's ID 'Ваш ID:56810' is shown, along with links for 'Страница на портале' (Portal page) and 'Пожаловаться на сервис' (Report service). Below this is a horizontal navigation bar with tabs: 'Мой кабинет' (My cabinet), 'Товары и услуги' (Goods and services), 'Заказы' (Orders), 'Управление сайтом' (Site management), 'Продвижение сайта' (Site promotion), 'PRO Тарифы' (PRO Tariffs), 'Настройки' (Settings), and 'Справка' (Help). A secondary navigation bar contains links: 'Главная' (Home), 'Маркет Satu.kz', 'Приложения' (Applications), 'Персональные данные' (Personal data), 'Настройки доступа' (Access settings), 'Информация о компании' (Company information), 'Бонусы и рейтинги' (Bonuses and ratings), and 'PRO'. The main content area features a grid of service categories: 'Маркет Satu.kz', 'Приложения' (Applications), 'Дизайны' (Designs), and 'Продвижение и развитие' (Promotion and development). Under 'Приложения', there are icons and labels for: 'Перенос и наполнение контентом' (Content transfer and filling), 'Поиск и наполнение контентом' (Search and content filling), 'Наполнение уникальным контентом' (Filling with unique content), 'Контекстная реклама' (Contextual advertising), 'SEO', 'Товарные информеры' (Product informers), 'Рекламные посадочные страницы' (Advertising landing pages), 'Создание акции' (Creating promotions), 'Главная страница сайта' (Website main page), 'Шапка/Баннеры в слайдер' (Header/Banners in slider), 'Страница «О компании»' (Company page), and 'Оформление продуктовых страниц' (Product page design). At the bottom left, there is a 'Персональный контент-менеджер' (Personal content manager) icon.

Давайте сделаем Ваш сайт
более продающим!