

Как создать продающий сайт?

Мастер-класс Владимира Скорохода

Кто я?

Соучредитель и менеджер проектов в студии «Айверикс»

Студия «Айверикс» - разработка сайтов любой сложности. Продвижение сайтов в поисковых системах. Контекстная реклама в Яндекс и Google. Поддержка сайтов.

Студия является Бизнес-партнером компании «1С-Битрикс».

Основатель удобной афиши кинотеатров Омска – Spooch.Ru

Сертифицированный специалист 1С-Битрикс.

Опыт работы в сфере создания и продвижения



1С-БИТРИКС

Мастер-класс «Как создать бюджет для сайта?»

О чем будем говорить?

1. Что такое продающий сайт?
2. Правила составления грамотного технического задания, которые полезно знать клиенту.
3. Какой тип сайта выбрать? Landing page, корпоративный сайт, интернет-магазин.
4. Продающие элементы сайта.
5. Основные правила оптимизации сайта.
6. Правильная структура сайтов.
7. Подготовка к привлечению клиентов.
8. Разбор полётов.

Что такое продающий сайт?

Немного теории...

Что такое продающий сайт?

Чем продающий сайт отличается от обычного сайта?

- Подача товара
- Преимущества работы
- Мотивация к действию
- Специальные предложения
- Простой способ связи (лучше, если их много)

Что такое продающий сайт?

С чего начать создание продающего сайта?

- **Определение бизнес-задач вашего сайта**

Что такое продающий сайт?

С чего начать создание продающего сайта?

- Определение бизнес-задач вашего сайта
- **Определение портрета вашего покупателя**

Основная задача продающего сайта – удовлетворение потребности и желания посетителя. Ваша точка зрения на втором плане.

Кому вы продаёте?

Какие потребности и сомнения испытывает покупатель?

Что такое продающий сайт?

С чего начать создание продающего сайта?

- Определение бизнес-задач вашего сайта
- Определение портрета вашего покупателя
- **Конкурентное предложение**

Ответьте на вопросы пользователя:

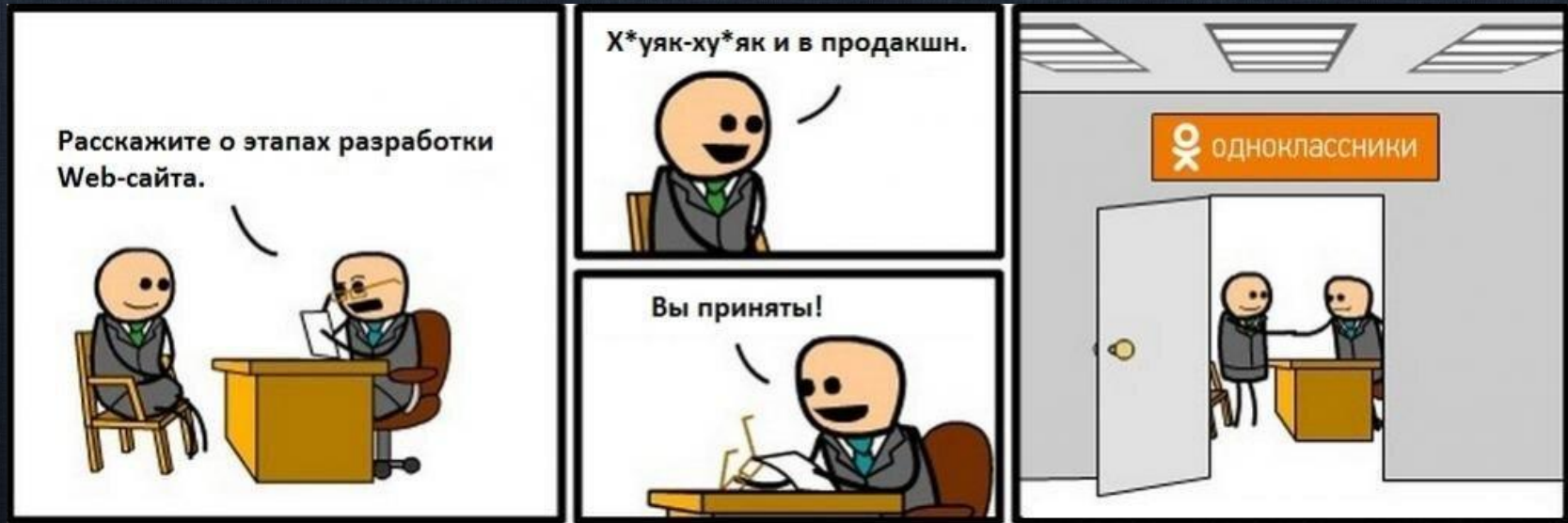
- ✓ **О чем этот сайт?**
- ✓ **Чем он может мне помочь?**
- ✓ **Почему я должен купить у вас, а не у конкурентов?**

Правила составления грамотного ТЗ

Правила составления грамотного ТЗ

5 наиболее существенных критериев выбора веб-студии

1. Портфолио



Правила составления грамотного ТЗ

5 наиболее существенных критериев выбора веб-студии

1. Портфолио

2. **Соблюдение сроков**

Просмотрите отзывы клиентов на сайте студии и на сайтах ИТ-тематики

Не доверяете отзывам на сайте студии? Позвоните клиентам

Правила составления грамотного ТЗ

5 наиболее существенных критериев выбора веб-студии

1. Портфолио
2. Соблюдение сроков
3. **Инициатива со стороны студии**
 - ✓ Идеи
 - ✓ Анализ конкурентов
 - ✓ Нестандартная концепция

Правила составления грамотного ТЗ

5 наиболее существенных критериев выбора веб-студии

1. Портфолио
2. Соблюдение сроков
3. Инициатива со стороны студии
- 4. Специализация агентства**

Разработка сайта – веб-студия

Реклама на улицах города – рекламное агентство

Правила составления грамотного ТЗ

5 наиболее существенных критериев выбора веб-студии

1. Портфолио
2. Соблюдение сроков
3. Инициатива со стороны студии
4. Специализация агентства
- 5. Стоимость услуг**

Правила составления грамотного ТЗ

Техническое задание необходимо:

1. Для веб-студии

Хорошее техническое задание – это:

- ✓ Этапы разработки не нарушены
- ✓ Время, ресурсы и результат оправдали ожидания

Правила составления грамотного ТЗ

Техническое задание необходимо:

1. Для веб-студии
2. Для клиента

Правила составления грамотного ТЗ

Стандартная реакция клиента при
получении ТЗ – **разделение**
между коллегами

Правила составления грамотного ТЗ



**«То лапы
ломит,
то хвост
отваливаетс
я»**

Правила составления грамотного ТЗ

Техническое задание необходимо:

1. Для веб-студии
2. **Для клиента**

Процесс разработки сайта необходимо поручить одному специалисту и предоставить ему время для решения вопросов с НИМ СВЯЗАННЫХ.

Правила составления грамотного ТЗ

Три основных принципа составления грамотного ТЗ

1. Хорошее описание

- ✓ Последовательность изложения
- ✓ Единство терминологии
- ✓ Рисунки и схемы. **Рисунки любят все!**
- ✓ Исключение специализированной лексики, жаргона
- ✓ Не злоупотреблять терминами

Правила составления грамотного ТЗ

Три основных принципа составления грамотного ТЗ

1. Хорошее описание
- 2. Задавайте вопросы**

Грамотное и легко читаемое ТЗ показывает, что студия готова открыто работать с заказчиком.

Правила составления грамотного ТЗ

Три основных принципа составления грамотного ТЗ

1. Хорошее описание
2. Задавайте вопросы
3. **Техническое задание не может быть огромным**

Максимальный размер – 100 страниц вместе с картинками.

Идеальное ТЗ – 50 страниц.

Какой тип сайта выбрать?



Какой тип сайта выбрать?

Landing page – посадочная страница

Направлена на продажу товара или услуги

- Landing page как составная часть сайта
- Landing page как отдельный сайт

Какой тип сайта выбрать?

Landing page – посадочная страница

На странице посетитель может узнать:

- ✓ Информацию о товаре или услуге
- ✓ Просмотреть или заказать тестирование
- ✓ Преимущества товара или услуги
- ✓ Заказать обратный звонок или консультацию

Какой тип сайта выбрать?

Landing page – посадочная страница

**Главный секрет целевой страницы – это
конвертация посетителя в лида**

**Лид – потенциальный клиент, выполнивший определенное
действие, задуманное маркетологом.**

Какой тип сайта выбрать?

Landing page – посадочная страница

**Преимущество landing page – это
высокая конверсия (до 30%)**

Актуально, когда на страницу приходит целевой трафик

Какой тип сайта выбрать?

Корпоративный сайт

1. Выполняет информационную функцию

Какой тип сайта выбрать?

Корпоративный сайт

1. Выполняет информационную функцию
2. **Может продавать товар или услуги в рамках деятельности компании**

Какой тип сайта выбрать?

Корпоративный сайт

1. Выполняет информационную функцию
2. Может продавать товар или услуги в рамках деятельности компании
3. **Landing page как составная часть корпоративного сайта**

Какой тип сайта выбрать?

Корпоративный сайт

Корпоративный сайт имеет сложную структуру и направлен на:

- освещение деятельности компании
- информирует о партнерах и клиентах.

Какой тип сайта выбрать?

Интернет-магазин

Главная задача интернет-магазина?

Какой тип сайта выбрать?

Интернет-магазин

Главная задача интернет-магазина?

Продажи

Какой тип сайта выбрать?

Интернет-магазин

Что продаем?

Какой тип сайта выбрать?

Интернет-магазин

Что продаем?

Продажа мобильных телефонов - **Да**

Какой тип сайта выбрать?

Интернет-магазин

Что продаем?

Продажа мобильных телефонов – **Да**

Продажа холодильников – **Нет**

Какой тип сайта выбрать?

Интернет-магазин

Особое внимание:

- ✓ Страница описания товара
- ✓ Поиск
- ✓ Главная страница
- ✓ Структура

Какой тип сайта выбрать?

Интернет-магазин

Landing page – для акций

Цель посадочной страницы – выполнение конкретного действия пользователя

Посетитель уже «горячий» и заинтересован в покупке

Задача страницы – сделать покупку «здесь и сейчас»

Какой тип сайта выбрать?

Интернет-магазин

Landing page – для акций

Подробное описание – для всех товаров

Цель страницы описания – информирование пользователя о товаре.

Пользователь еще не готов к покупке

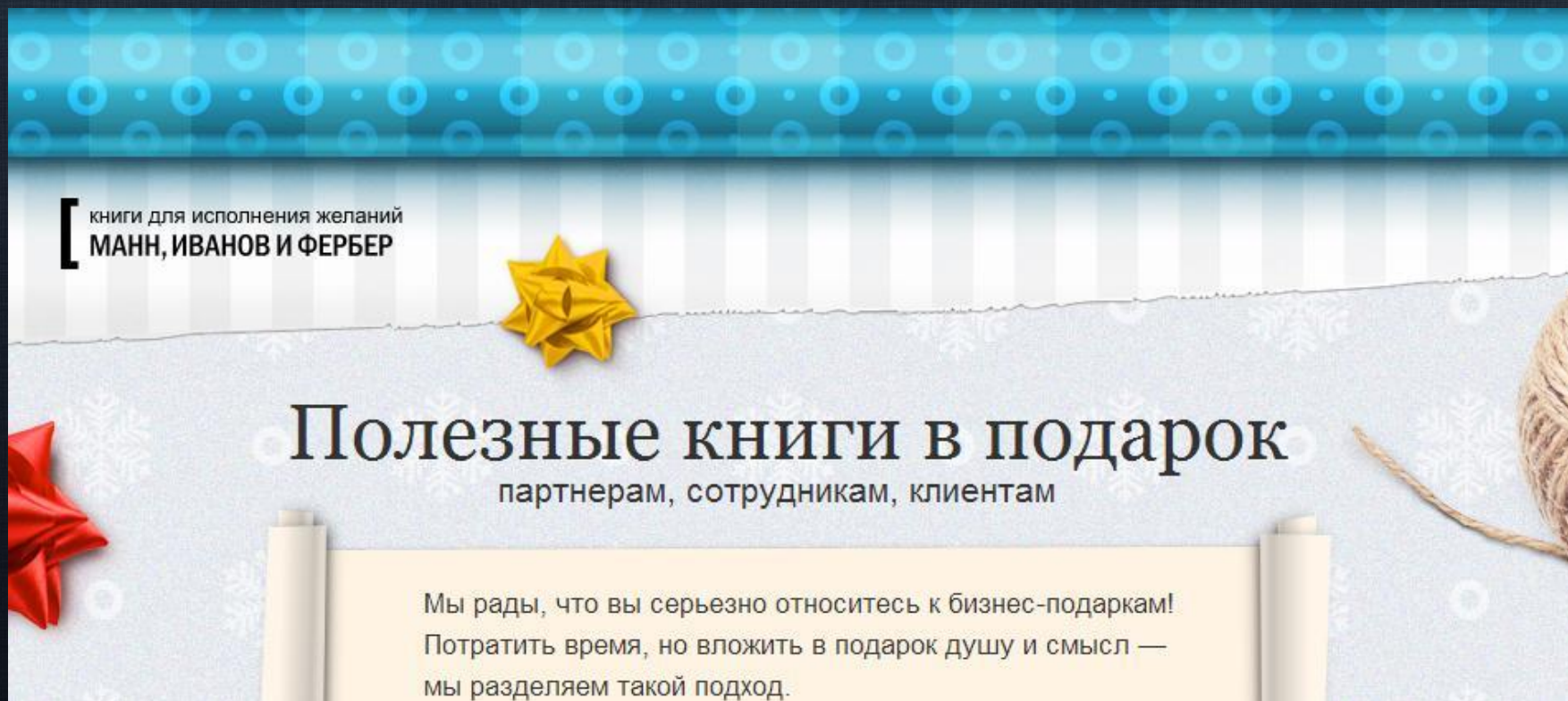
Важно: посмотреть описание, цены, фотографии, рейтинги, отзывы

Продающие элементы сайта

Продающие элементы сайта

Заметный заголовок

Заголовок должен кратко описать кому и что вы продаете



Мастер-класс «Как создать продающий сайт?»

Продающие элементы сайта

Специальное предложение

Почему клиенту не стоит медлить и купить товар или услуги на вашем са

Маркетинг без бюджета 2

Вы получите **более 100** инструментов!



[Задать вопрос](#)

[Перезвонить](#)

18 ноября 2013 г.
Москва

«Холидей Инн Лесная»

До семинара осталось:

6	21	26	30
дней	часов	минут	секунд

Стоимость участия: ~~24 000~~ **19 500** руб.

VIP: **59 000** руб.

[Регистрация](#)

Мастер-класс «Как создать продающий сайт?»

Продающие элементы сайта

Уникальные преимущества

Вы являетесь партнером известной российской или мировой компании? Только у вас можно купить данный товар? Бесплатное сервисное обслуживание? Бесплатная доставка? Расскажите об этом.

Вход в систему

бухгалтерия.контур

Лёгкая версия Профи-версия Справочная Блог

Лёгкая версия для ИП на УСН и ЕНВД

тариф	Эконом	Бизнес	Премиум
Иконка			
Отчётность ФНС	подготовка, отправка через интернет	подготовка, отправка через интернет	подготовка, отправка через интернет
Документы, деньги, товары	первичка, контрагенты, сделки; доходы, расходы, учёт товаров	первичка, контрагенты, сделки, доходы, расходы, учёт товаров	первичка, контрагенты, сделки, доходы, расходы, учёт товаров
Сотрудники	расчет зарплат, налогов и взносов; подготовка отчетности в ПФР и ФСС	расчет зарплат, налогов и взносов; подготовка отчетности в ПФР и ФСС	расчет зарплат, налогов и взносов; подготовка отчетности в ПФР и ФСС
ЭЦП в облаке	отправка отчетности в ПФР и ФСС через интернет	отправка отчетности в ПФР и ФСС через интернет	отправка отчетности в ПФР и ФСС через интернет
Цена	500 ₽ за квартал 2 000 ₽ за год	1 800 ₽ за квартал 6 800 ₽ за год экономия 400 ₽	3 000 ₽ за квартал 9 000 ₽ за год экономия 3 000 ₽
Кнопка	Ок, берём! <small>специально для ИП без сотрудников</small>	Хорошо, покупаем!	Отлично, надо брать!

Мастер-класс «Как создать продающий сайт?»

Продающие элементы сайта


Простота покупки


У посетителя вашего сайта нет интереса заполнять множество граф и указывать свой пол, день рождения и веру исповедания, он просто хочет купить товар.



Цена
39 790 ₽
✓ есть на складе







В кредит за **3 979 ₽**

 Добавить в корзину

 Купить за 1 клик

Регион: [Омск](#)

Самовывоз, 5 дней
Курьером, послезавтра
[О доставке и оплате](#)



Данный товар **в наличии** в магазине
[Куйбышева ул., 132](#)

Продающие элементы сайта

План покупки

Парадокс покупки – большое количество вариантов товара может запутать посетителя.

Результаты поиска

По запросу «чехол для iPhone 4s» найдено 17 товаров в 1 категории.

Товары 1—10 из 17

ПРОИЗВОДИТЕЛИ

- XTREMEMAC (4)
- CELLULAR LINE (4)
- KRUSELL (2)
- BELKIN (2)
- LANRIZ (2)
- R-BLAKE (1)
- IBOX (1)
- QUMO (1)

СОРТИРОВАТЬ ПО

ПОПУЛЯРНОСТИ ЦЕНЕ

↓ ↑

ПОКАЗЫВАТЬ ПО 10 20 50

Чехол для Apple iPhone 4/4S QUMO FLIP (Карбон)


☆☆☆☆☆ [Написать отзыв](#)

Общие характеристики: Совместимость — APPLE iPhone 4/4S, Корпус: Материал — поликарбонат, Цвет — черный

349 р.

[Добавить в корзину](#)

Сравнить



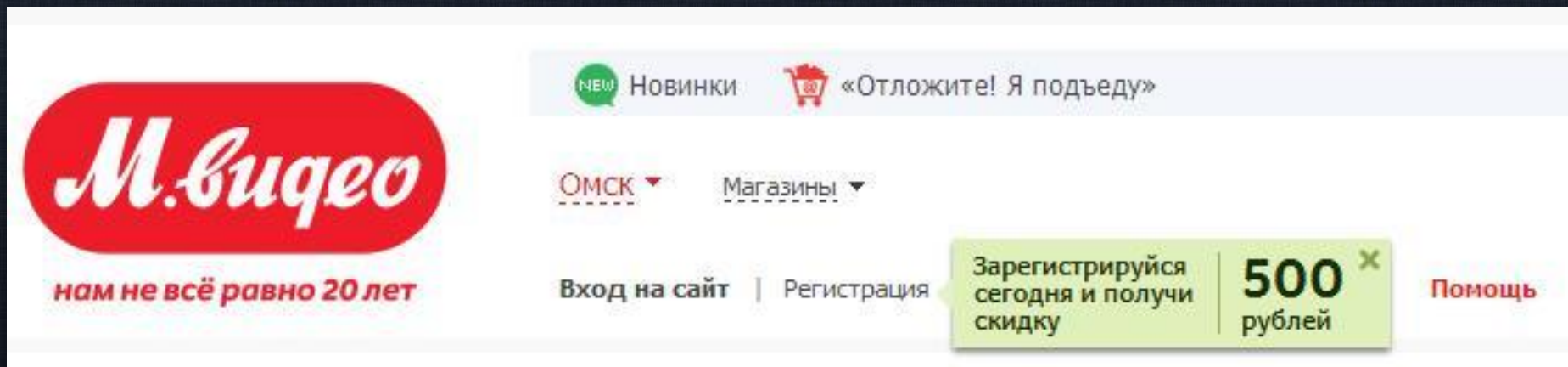
Мастер-класс «Как создать продающий сайт?»

Продающие элементы сайта

Призыв к действию (call to action)

Кнопки «Купите это немедленно» уже противны посетителю
Клиент хочет искренности от продавца

Исследования показывают, что кнопка «Купить сейчас» гораздо менее эффективна, чем «Добавить в корзину»




Продающие элементы сайта

Рекомендации клиентов/пользователей

Повышают уровень доверия к товару или услуге.

Дополнительное преимущество – нравится поиску, хорошо индексируется

 Александр Avel 10 октября

★★★★★ отличная модель

Опыт использования: несколько месяцев

Достоинства:

-автономность

При 100% подсветки xcode, pdf и chrome 10 часов работы, при 60-70% примерно 14-15 часов (хотя неудалось стока выжить, в основном хватает с Большим запасом на рабочий день, хожу без зарядки и не напрягаюсь что разрядиться)

-тачпад

После windows ноутбуков просто сказка, мышкой перестал пользоваться (жесты, отклик)

-при повседневных задачах вентилятор простаивает (xcode, chrome, видео, музыка, фотошоп)

-отличная встроенная видеокарта HD5000 (dota2 на средних спокойно)

Ну и остальное

-качество клавиатуры и её подсветка, сама mac os, открывается одной рукой, зарядка на магните, сборка.

Мастер-класс «Как создать продающий сайт?»

Основные правила оптимизации сайта

Основные правила оптимизации сайта

1. Релевантность страницы

Страница должна соответствовать запросу посетителя.

Главная страница – краткая информация.

Релевантная страница – полный набор информации необходимый посетителю.

Основные правила оптимизации сайта

1. Релевантность страницы
2. **Привлекающий внимание заголовок.**
Броский и понятный заголовок
Заголовок должен располагаться на видном месте

Основные правила оптимизации сайта

1. Релевантность страницы
2. Привлекающий внимание заголовок
3. **Необходимая пользователю информация**
Только самая нужная информация для потенциального клиента
Посетитель должен с первых строк понимать как вы и ваша продукция можете ему помочь
Избавьтесь от лишней информации!

Основные правила оптимизации сайта

1. Релевантность страницы
2. Привлекающий внимание заголовок
3. Необходимая пользователю информация
4. **SEO-оптимизация**

Органический поиск – бесплатный канал привлечения клиентов.

Низкочастотные запросы приносят пользу!

Минимальные требования для SEO-оптимизации:

- Указание названия, описания и ключевых слов страницы.
- Наименование товара на странице.
- Уникальный контент с использованием ключевых слов «купить», «сравнить» и т.д.
- Название и описание фотографий.

Правильная структура сайта

Правильная структура сайта



Структура сайта влияет на конверсию!

Если число посетителей от целевой к конверсионной странице изменяется в соответствии с кривой, значит структура сайта сложна для пользователей.

Правильная структура сайта

Факт: Посетители приходят на сайт с определенной целью.

Цель: Путь пользователя должен начаться на нужной ему странице, а закончиться на нужной вам без преград.

Любая остановка означает, что цель не достигнута!

Правильная структура сайта

Проблемы на пути пользователя:

1. Пользователя окружает слишком много информации, в результате он теряется и не добирается до цели.
2. На пути пользователю нужно преодолеть много шагов или принять много решений.

При этом пользователь может не понимать на каком шаге он сейчас находится и сколько страниц ему еще необходимо преодолеть.

Правильная структура сайта

Залог правильной структуры сайта – это анализ вашего посетителя.

Нахождение его проблем, задач, действий и решение их максимально быстро.

Подготовка к привлечению клиентов

Подготовка к привлечению клиентов

Спецпредложение

Постоянная скидка 0%
на любой заказ*



*На крупных заказах скидка удваивается.

2-19 Лучшие р

Подготовка к привлечению клиентов

Вы запускаете рекламную кампанию и ожидаете приток целевой аудитории из различных источников:

- Поиск
- Контекстная реклама
- Баннерная реклама
- Социальные сети
- E-mail

Подготовка к привлечению клиентов

4 шага для успешного запуска:

1. Целевая страница

Посетитель сайта должен попасть на ту страницу, которая отвечает на его запрос.

Вы продаете чайники со скидкой 50%.

На какую страницу должен попасть пользователь?

Правильно: Посетитель должен попасть на страницу чайников со скидкой 50%.

Неверно: Страница всех товаров по акции.

Неверно: Страница всех чайников.

Подготовка к привлечению клиентов

4 шага для успешного запуска:

1. Целевая страница
2. **Метрика и Аналитика**

Яндекс Метрика или Google Analytics

Инструменты сбора статистики обязательно должны быть на вашем сайте!

Отслеживайте переходы, количество отказов, страницы отказов, средняя время пользователя на сайте и другую информацию.

Подготовка к привлечению клиентов

4 шага для успешного запуска:

1. Целевая страница
2. Метрика и Аналитика
- 3. Нагрузка на сервер**

Увеличение числа посетителей влияет на нагрузку сайта.

Проверка оплаты хостинга и домена.

Постоянная поддержка сайта на время рекламной кампании.

Подготовка к привлечению клиентов

4 шага для успешного запуска:

1. Целевая страница
2. Метрика и Аналитика
3. Нагрузка на сервер

4. А/В тестирование

Отслеживание действий пользователя на сайте.

Удобный инструмент – Вебвизор Яндекс.Метрики

Тестирование побуждающих к покупке сообщений и кнопок

Call to action.

Разбор полетов

Сейчас мы вместе разберем ваши сайты


Разбор полетов

ЛЕЧЕНИЕ НАРКОМАНИИ - ЭТО РЕАЛЬНО!!

РЕАБИЛИТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ПОМОЩИ В ЛЕЧЕНИИ
НАРКОМАНИИ И АЛКОГОЛИЗМА

Ступени

ПОМОЩЬ НАРКОМАНАМ И АЛКОГОЛИКАМ



8 (3812) 907-666
8 (3812) 908-666

[ГЛАВНАЯ](#) | [НОВОСТИ](#) | [ПРОГРАММА ЦЕНТРА](#) | [НАШИ ФОТО](#) | [МЫ](#) | [ГОСТЕВАЯ](#) | [КОНТАКТЫ](#)

МЕНЮ

- Родителям
- Причины наркомании и алкоголизма
- Концепция болезни
- Виды наркотиков и их воздействие на организм
- Созависимость
- Литература

Главная

ЛЕЧЕНИЕ НАРКОМАНИИ. ЛЕЧЕНИЕ АЛКОГОЛИЗМА.
ПОМОЩЬ НАРКОМАНАМ. ПОМОЩЬ АЛКОГОЛИКАМ.
РЕАБИЛИТАЦИЯ НАРКОЗАВИСИМЫХ. ЦЕНТР РЕАБИЛИТАЦИИ.

Наш способ избавления от наркомании работает!

Мы, команда единомышленников, имеющих одну на всех важную цель, цель - помочь людям, попавшим

Разбор полетов

Недостатки

1. Большую часть первого экрана занимает изображение
2. SEO-текст
3. Плохо просматривается меню
4. Какие услуги оказывает центр?
5. Отсутствуют побуждающие сообщения

Решение

1. Уменьшение изображения. Создание слайд-шоу с активными ссылками.
2. Добавление формы обратной связи с call to action «Освободиться от зависимости»
3. Самая необходимая информация в горизонтальном меню.



Разбор полетов

[Личный кабинет](#)



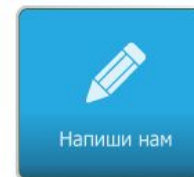
СМОТРИТ



ГОВОРИТ



СЛУШАЕТ



"Если говорят о рекламе, это плохая реклама. Если"

Разбор полетов



Недостатки

1. Первый экран малоинформативен
2. Контактные данные только в нижней части сайта.
3. Нет меню с полным комплексом услуг.
4. Не указано сколько экранов в городе? Охват аудитории.
5. Основной доход от поздравлений?

Решение

1. Уменьшение размера логотипа. Контактные данные в шапке сайта.
2. Интерактивная карта города с расположением экранов.
3. Меню сайта с переходом на основные услуги в 1 клик.
4. Заявка стоимости размещения по каждому экрану

Мастер-класс «Как создать продающий сайт?»

Разбор полетов



Вход для пользователей:

[Регистрация](#)

[Забыли пароль?](#)

Бесплатный звонок по России:

8 800 555 7 550

support@smsaero.ru

Skype: [smsaero](#)

[Помощь](#)

Кабинет

Виджет

Для бизнеса

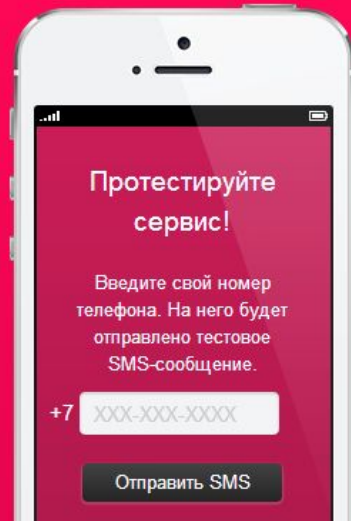
Цены

API

SMPP

Партнерам

Блог



SMS Aero — это:

- Низкие цены: от 4 до 19 копеек за 1 SMS-сообщение
- Удобный личный кабинет: собственная разработка
- Простой интерфейс: начните рассылку через минуту!
- Консультации по телефону и персональный менеджер
- Бухгалтерская отчетность для юридических лиц
- Оплата всеми современными способами
- Мгновенное зачисление и отсутствие комиссий
- Интеграция с вашим сайтом или 1С через API и SMPP
- Доступ в личный кабинет с любых устройств
- Техническая поддержка 24 часа в сутки, 7 дней в неделю

Мы в социальных сетях:



Самые низкие цены

до 5 000	0,19 ₺
от 5 000	0,18 ₺
от 25 000	0,17 ₺
от 50 000	0,16 ₺
от 100 000	0,15 ₺
от 300 000	0,13 ₺
от 500 000	0,09 ₺
Спецпредложение	0,04 ₺

[Начните рассылку](#)

и получите на счет [Помощь онлайн](#)

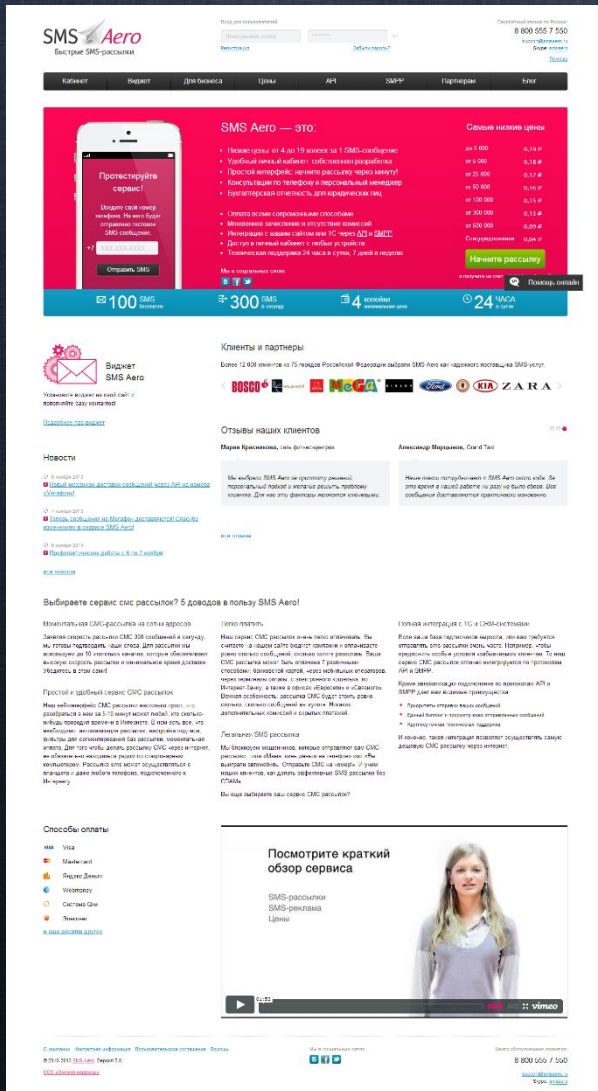
Разбор полетов

Недостатки

1. Яркий фон, поэтому плохо заметна кнопка тестирования.
2. Много текстовой информации.
3. Видеоролик в самом низу страницы.

Решение

1. Замена текстовой информации на видеоролик.
2. Менее яркий фон. Разграничение блоков тестирования и стоимости SMS.
3. Объединение клиентов и отзывов в один блок с указанием логотипа бренда.
4. Способы оплаты разместить рядом со стоимостью SMS.



Спасибо за внимание!

Я в Twitter: @vskorohod

Я в VK: vk.com/skorohod

Вопросы?

Заполните анкеты слушателя и получите:

10 правил, повышающих конверсию сайта, на ваш
e-mail

Бесплатную консультацию по вопросам создания и
продвижения сайта