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 Мастер-класс «Как создатов родов Цийет.

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.

Немного теории...

Чем продающий сайт отличается от обычного сайта?

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

С чего начать создание продающего сайта?

• Определение бизнес-задач вашего сайта

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?

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?

5 наиболее существенных критериев выбора веб-студи

1. Портфолио







5 наиболее существенных критериев выбора веб-студии

1. Портфолио

2. Соблюдение сроков

Просмотрите отзывы клиентов на сайте студии и на сайтах ИТ-темати Не доверяете отзывам на сайте студии? Позвоните клиен

5 наиболее существенных критериев выбора веб-студии

- 1. Портфолио
- 2. Соблюдение сроков

3. Инициатива со стороны студии

- 🗸 Идеи
- ✓ Анализ конкурентов
- ✓ Нестандартная концепция

5 наиболее существенных критериев выбора веб-студи

- 1. Портфолио
- 2. Соблюдение сроков
- 3. Инициатива со стороны студии

4. Специализация агентства

Разработка сайта – веб-студия

Реклама на улицах города – рекламное агентство

5 наиболее существенных критериев выбора веб-студии

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

Техническое задание необходимо:

1. Для веб-студии

Хорошее техническое задание – это:

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

Техническое задание необходимо:

- 1. Для веб-студии
- 2. Для клиента

Стандартная реакция клиента при получении ТЗ – Разделение между коллегами



«Толапы ломит, то хвост отваливаетс я»

Мастер-класс «Как создать продающий сайт?»

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.

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

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.

Три основных принципа составления грамотного ТЗ

- 1. Хорошее описание
- 2. Задавайте вопросы

3. Техническое задание не может быть огромнь

Максимальный размер – 100 страниц вместе с картинками.

Идеальное ТЗ – 50 страниц.



Landing page – посадочная страница

Направлена на продажу товара или услуги

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

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

Landing page – посадочная страница

Главный секрет целевой страницы – это конвертация посетителя в лида

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

Landing page – посадочная страница

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

Актуально, когда на страницу приходит целевой трафик

Корпоративный сайт

1. Выполняет информационную функцию

Корпоративный сайт

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

Корпоративный сайт

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

Корпоративный сайт

Корпоративный сайт имеет сложную структуру и направлен на:

- освещение деятельности компании
- информирует о партнерах и клиентах.

Интернет-магазин

Главная задача интернет-магазина?

Интернет-магазин

Главная задача интернет-магазина? Продажи

Интернет-магазин

Что продаем?

Интернет-магазин

Что продаем?

Продажа мобильных телефонов - Да

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

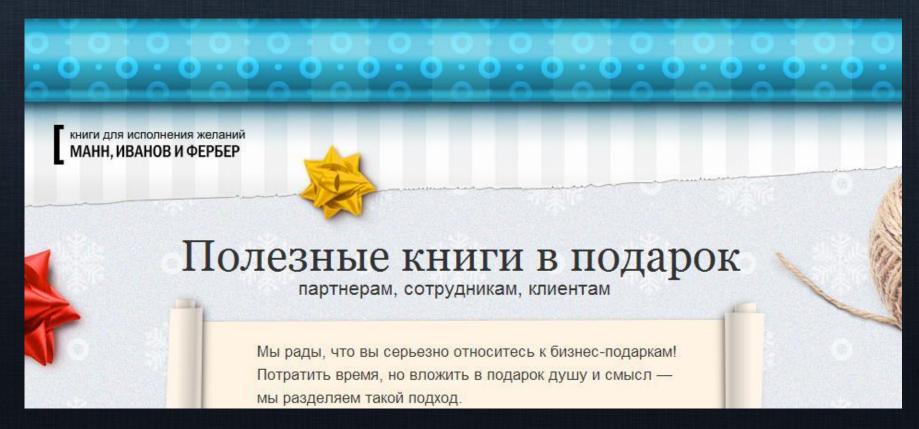
Цель страницы описания – информирование пользователя о товаре.

Пользователь еще не готов к покупке

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

Заметный заголовок

Заголовок должен кратко описать кому и что вы продаете



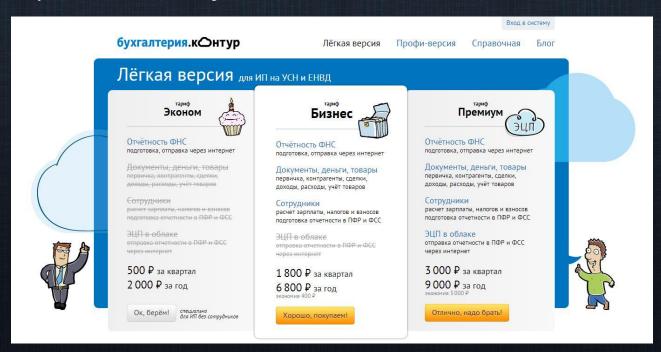
Специальное предложение

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



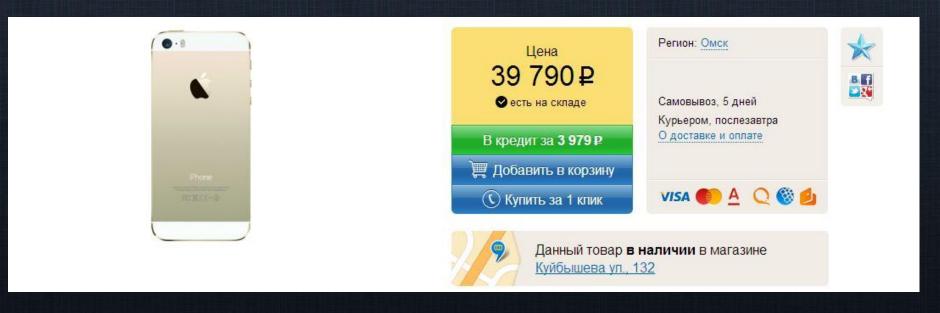
Уникальные преимущества

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



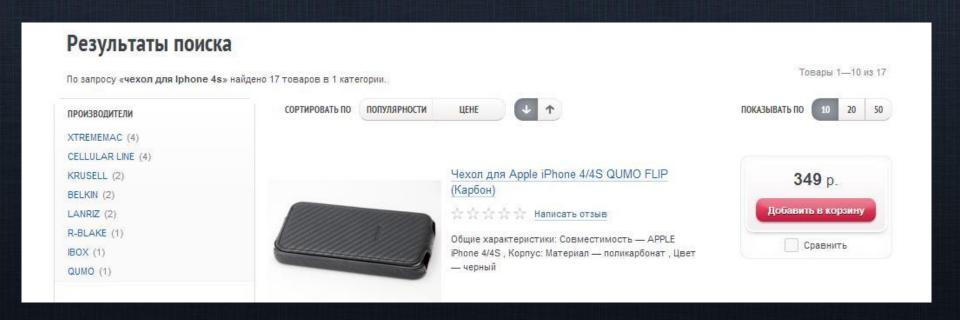
Простота покупки

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



План покупки

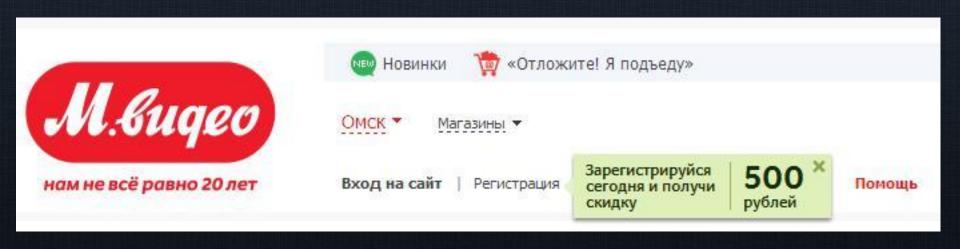
Парадокс покупки – большое количество вариантов товара может запутать посетителя.



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»



Рекомендации клиентов/пользователей

Повышают уровень доверия к товару или услуге.

Дополнительное преимущество – нравится поиску, хорошо



Александр Avel

10 октября



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 ненапрягаюсь 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

1. Релевантность страницы

Страница должна соответствовать запросу посетителя.

Главная страница – краткая информация.

Релевантная страница – полный набор информации необходимый посе-

- 1. Релевантность страницы
- 2. Привлекающий внимание заголовок.

Броский и понятный заголовок

Заголовок должен располагаться на видном месте

- 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!

- 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.



Структура сайта влияет на конверсию!

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

Факт: Посетители приходят на сайт с определенной целью.

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

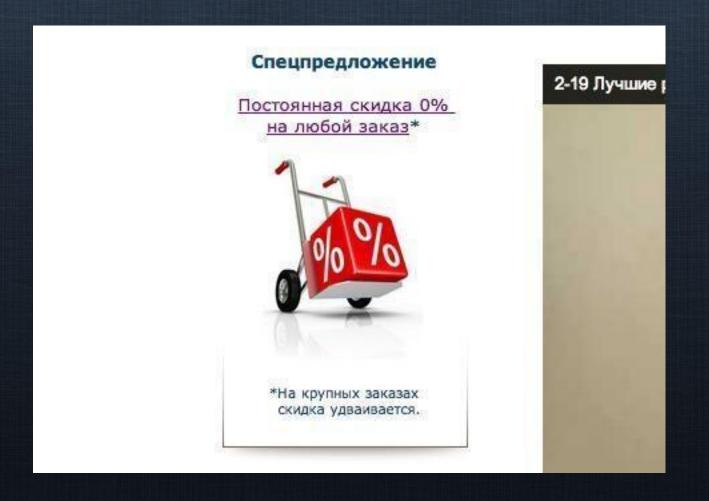
Любая остановка означает, что цель не достигнута!

Проблемы на пути пользователя:

- 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.

Залог правильной структуры сайта – это анализ вашего посетителя.

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



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

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

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.

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.

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.

4 шага для успешного запуска:

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

4. А/В тестирование

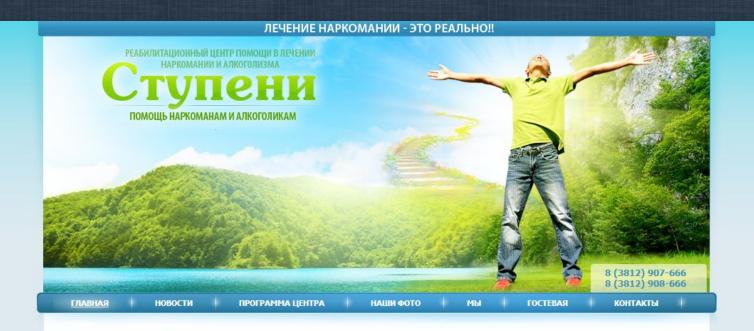
Отслеживание действий пользователя на сайте.

Удобный инструмент – Вебвизор Яндекс.Метрики

Тестирование побуждающих к покупке сообщений и кнопок

Call to action.

Сейчас мы вместе разберем ваши сайты



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 - помогать людям, попавшим



Недостатки

- 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.

Личный кабинет



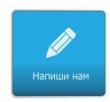
СМОТРИТ



ГОВОРИТ



СЛУШАЕТ



"Если говорят о рекламе, это плохая реклама. Еслі



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?»





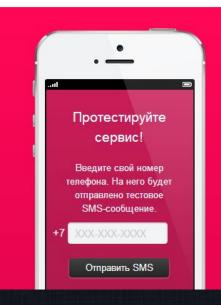
Бесплатный звонок по России:

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

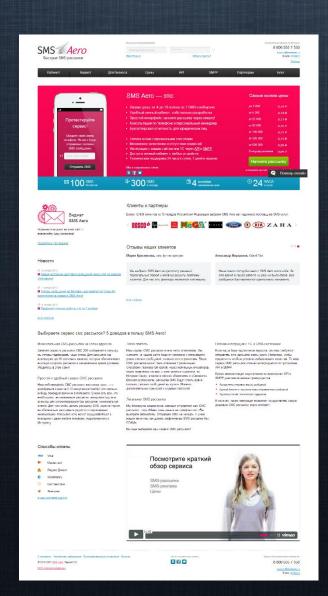
до 5 000	0,19₽
от 5 000	0,18₽
от 25 000	0,17₽
от 50 000	0,16₽
от 100 000	0,15₽
от 300 000	0,13₽
от 500 000	0,09₽
Спецпредложение	0,04 ₽



и получите на с



Помошь оппайи



Недостатки

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

Решение

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

Спасибо за внимание!

Яв Twitter: @vskorohod Яв 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