

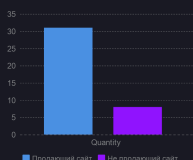
7 шагов: как создать продающий сайт

для своей ниши и не только

Что такое продающий сайт?

Продающий сайт — это интернет-ресурс, при посещении которого сторонними пользователями хозяин получает коммерческую выгоду. Правильное оформление, смысловая нагрузка текстов привлекают потенциальных клиентов компаний/интернет-магазинов. Яркий пример продающего сайта — LandingPage.

Процент конверсий двух видов сайтов



Что такое продающий сайт в реальности?

- удобная навигация среди категорий;
- простой интерфейс, с которым может справиться даже самый неопытный пользователь;
- завлекающий дизайн;
- наличием продающего текста;
- максимально быстрая загрузка страниц благодаря выбранному «движку» сайта;
- возможность купить/заказать или выполнить любое другое действие в один-два клика;
- стимулируют или вынуждают пользователя совершать действия, приносящие в конечном итоге выгоду (сделать покупку, завлечь к переходам по рекламным объявлениям и баннерам, оформлению подписки, регистрации и прочее).

Как работает продающий сайт? Конверсия шаг за шагом

В наше время сайт перестал быть каналом продаж, теперь это просто **Ваш бизнес в сети Интернет**. Это значит, что он должен выполнять или обеспечивать функции и решать задачи:

- 1 Продвижения
- 2 Продаж
- 3 Производства продукта

Но все это с Вашей точки зрения - с позиции собственника или руководителя бизнеса. А как происходит продажа глазами клиента? Какие задачи нужно решить продающему сайту в Интернете?

- 1 Потенциальный клиент должен попасть на сайт
- 2 Ему там должно понравиться, чтобы он остался на страницах, а не покинул сайт уже в первые секунды.
- 3 У Клиента должен возникнуть интерес, желание узнать больше о продукте.
- 4 После получения нужной информации, у посетителя должно возникнуть желание купить
- 5 В идеале, у человека должно возникнуть намерение тут же оплатить услугу/товар.
- 6 Сайт должен обеспечить производство (канал общения).
- 7 У Клиента должна возникнуть мотивация рассказать, о том, что с ним произошло, своим друзьям, коллегам и знакомым.

Как человек попадает на сайт ?

- 1 Из поиска, введя запрос в строку поисковой системы.
- 2 Посредством рекламных каналов офлайн - узнав о сайте в ТВ-рекламе, прессе, на листовке и т.д.
- 3 Из интернет-рекламы (контекстной, баннерной и т.д.).
- 4 Из социальных сетей, увидев ссылку на сайт в рекомендации друга, в группе или где-либо еще.
- 5 Из видеохостингов (например, посмотрев Ваш ролик на YouTube).
- 6 По личной рекомендации друга, коллеги, родственника и т.д., отправленной по e-mail или высказанной лично.
- 7 Узнав о сайте с помощью PR-мероприятий.

Как мы видим, источников посетителей множество - мы вкратце перечислили только основные из них. В любой ситуации создание продающего сайта компании в сети Интернет должно происходить с учетом этих каналов и ориентируясь на них. Ведь даже самая высокая конверсия будет бесполезна, если на сайте не будет посетителей - тех, которых мы и хотим сделать нашими реальными клиентами.

7 этапов создания успешного продающего сайта

- 1 Определяемся с УТП и способом подачи информации.
- 2 Составляем семантическое ядро запросов.
- 3 Подбираем CMS для сайта, работаем с шаблоном, дизайном и основной функциональностью
- 4 Делаем лендинги по ключевым продуктам/направлениям, пишем тексты.
- 5 Создаем модули, создающие добавочную ценность страниц (карты, формы поиска, интернет-магазин и т.д.), разрабатываем уникальные решения для сайта.
- 6 Устанавливаем скрипт онлайн-консультанта и другие элементы для контакта.
- 7 Настраиваем отслеживание статистики работы сайта, добавляем площадку в поисковые системы.