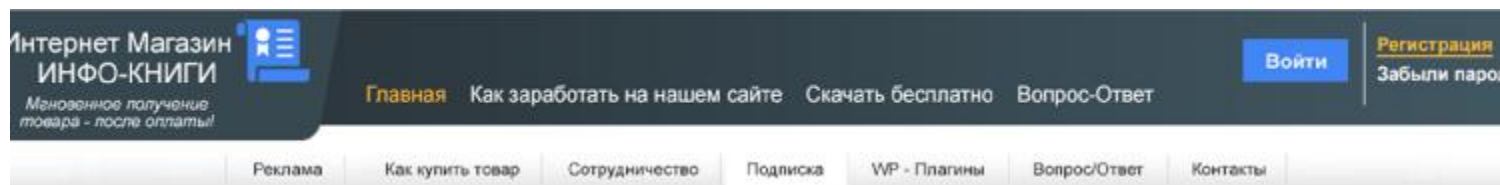


# Как увеличить конверсию интернет магазина



## Где скачать другие Бесплатные книги:

Если Вы скачали эту книгу, где то в интернете, то на этой странице:

<http://info-knigi.ru/skachat-besplatnye-fajly/> Вы можете **БЕСПЛАТНО СКАЧАТЬ** много других книг с советами для владельцев сайтов и всех, кто хочет много зарабатывать.

## КАК ЗАРАБОТАТЬ на нашем сайте!

- Ø На этой странице: <http://info-knigi.ru/kak-zarabotat-na-nashem-sajte/> , узнайте, как прямо сейчас, Вы можете начать зарабатывать!
- Ø А здесь: <http://info-knigi.ru/skachat-besplatnye-fajly/> скачайте КАТАЛОГ ТОВАРОВ, в котором найдёте много интересных товаров (с кратким описанием к каждому), которые помогут решить многие Ваши жизненные проблемы.

## 30 советов как повысить конверсию сайта

Конверсия посетителей в покупателей — самый важный показатель эффективности интернет-бизнеса. Чтобы вычислить конверсию, нужно разделить количество продаж на количество посетителей сайта. Например, если ваш сайт посещают 3000 человек в месяц и при этом вы оформляете 3 покупки в месяц:

конверсия =  $3/3000 = 0,1\%$ .

Но показатель конверсии не обязательно должен быть связан с продажами: вы можете использовать любой критерий успешности бизнеса. Например, количество человек, которые зарегистрировались на сайте или подписались на вашу рассылку.

Но какой показатель вы бы ни оценивали, цель неизменна — повысить конверсию. Уровень конверсии, к которому нужно стремиться, зависит от сферы деятельности и других факторов: иногда достаточно 1% конверсии, чтобы получать прибыль, иногда нужно добиться значения не ниже 5%. Хотя, конечно, в любом сегменте, чем выше конверсия, тем лучше.

На конверсию влияет множество факторов. И сейчас Вы прочитаете список из 30 факторов, которые вы можете изменить, чтобы повысить конверсию своего сайта.

## № 1

Дизайн сайта должен быть сделан профессионально. «Слабый» дизайн может отпугнуть большинство ваших посетителей. Подумайте над тем, чтобы нанять хорошего дизайнера.

## № 2

Ускорьте загрузку страниц, убедитесь в том, что каждая landing page загружается не дольше семи секунд при самом медленном соединении. В статье по этой ссылке: <http://nuzhnaya-infa.ru/skorost-zagruzki-stranic/> я дал несколько сервисов, на которых Вы сможете быстро проверить скорость загрузки страниц своего сайта.

Ваш сайт должен правильно отображаться во всех популярных браузерах (Chrome, Mozilla Firefox, Opera, Internet Explorer 7 и 8). Проверить корректность отображения в разных браузерах можно визуально или с помощью различных сервисов, например Browsershots.

## № 3

Используйте протокол SSL, чтобы обезопасить работу на страницах, на которых пользователь вводит личную, а также платежную информацию. Получите SSL-сертификат, чтобы защитить страницы оплат, входа в аккаунт и подобные. Лично убедитесь в том, что значок SSL виден в различных браузерах и протокол работает корректно.

## № 4

Не скрывайте данные в WHOIS сайта (не ставьте галочку около Private person в данных о владельце домена): некоторые покупатели проверяют информацию о

владелец сайта, желая убедиться, что не перечислят деньги мошеннику. Если данные на странице «О нас» на сайте не совпадают с данными WHOIS, некоторые потенциальные покупатели могут решить, что это плохой знак, и отказаться от идеи купить у вас что-то или воспользоваться вашими услугами.

Некоторые владельцы бизнеса скрывают данные WHOIS для сохранения конфиденциальности, но у части пользователей закрытые данные о владельце сайта вызывают подозрения.

## № 5

Установите «автоответчик», который будет сообщать пользователю, отправившему сообщение через форму связи на сайте, о том, что вы получили сообщение и в ближайшем времени ответите.

Если в тексте «автоответчика» написано, что вы свяжетесь с пользователем в течение 24 часов, вы должны быть уверены, что сможете выполнить обещание, даже если он пришлет запрос в начале выходных.

## № 6

На сайте не должно быть программных ошибок, о которых узнает пользователь. Проверьте дважды все ссылки, работу всех форм и прочее, чтобы быть на все сто уверенным, что с программной частью у вас все в порядке.

## № 7

Постарайтесь не размещать рекламу на сайте; если избежать этого не удастся, изолируйте ее от контента сайта. Не размещайте pop-up баннеры и rich-media или любую другую раздражающую рекламу, например интегрированную в текст.

## № 8

Планируя структуру сайта, убедитесь в том, что вы добились максимально простой и понятной навигации. Сложные, неочевидные меню отпугивают пользователей.

## № 9

Если вы работаете для зарубежных покупателей, получите онлайн-сертификат BBB (Better Business Bureau, [bbbonline.org](http://bbbonline.org)). Для покупателей из-за границы наличие этого сертификата — убедительный аргумент в пользу вашей надежности.

## № 10

Не забудьте указать на странице с контактами:

- ü полное название компании;
- ü контактный адрес (где вы физически находитесь);
- ü e-mail;
- ü телефонный номер;
- ü бесплатный номер горячей линии.

Вы можете использовать «живой чат» для общения с пользователями.

## № 11

Создайте так называемую landing page — страницу, на которую будут попадать пользователи по контекстным рекламным объявлениям, из поиска и так далее. На этой странице должна быть вся необходимая пользователям информация. Обязательно опишите свою продукцию, цены, сроки и условия доставки и прочее — все, что может заинтересовать человека, который впервые попал на ваш сайт. Роль landing page может выполнять главная страница сайта.

## № 12

Придумайте яркие, привлекающие внимание заголовки. Они должны быть короткими, призывать к действию и освещать преимущества вашего сервиса или магазина. Пример: «Зарегистрируйтесь сегодня и пользуйтесь сервисом бесплатно 90 дней!»

Выделите время на то, чтобы сформулировать заголовок, который поможет добиться максимальной конверсии.

## № 13

На главной странице опишите способы оплаты и доставки. Принимаете WebMoney, Яндекс.Деньги, PayPal? Отлично, разместите логотипы этих сервисов в сайдбаре.

## № 14

Если продукция вашего бизнеса принимала участие в профильных выставках, получала какие-либо награды, занимала высокие места в рейтингах — разместите на сайте на видном месте логотипы выставок, рейтингов, наград.

Создайте страницы, на которых будет написано, о какой награде, выставке или каком рейтинге идет речь и почему на сайте размещен логотип.

## № 15

Создайте страницу с отзывами покупателей: ваши посетители должны знать, что те, кто уже купил ваш товар или воспользовался услугой, остались довольны.

## № 16

Напишите короткую историю своей компании — факт за фактом. Ее можно разместить на странице «О нас». Расскажите о том, как вы начали свое дело, о своих партнерах и сотрудниках. Очень пригодятся здесь фотографии коллектива и офиса.

Возможно, вы захотите рассказать о своих хобби, написать короткую биографию или даже опубликовать здесь семейные фотографии. Так вы покажете, что вы — реальный человек с настоящими интересами.

Люди с недоверием относятся к виртуальным, полуживым на вид компаниям и персонам.

## № 17

Если ваш сервис локальный, убедитесь в том, что об этом написано на сайте на видном месте.

## № 18

На странице контактов или «О нас» разместите карту, на которой отмечено расположение вашего офиса. Это может быть и просто картинка, и карта геолокационных сервисов Google или Яндекс.

## № 19

Дважды проверьте тексты на страницах сайта на отсутствие ошибок — незаметная на первый взгляд опечатка заметно скажется на репутации компании.

## № 20

Факты, которые вы приводите на страницах своего сайта, должно быть просто проверить. Дайте ссылки на авторитетные сайты, которые подтверждают сказанное. Еще один действенный прием — размещение цитат в тексте.

## № 21

Напишите подробный FAQ: у посетителей может быть немало вопросов, которые вы можете предвосхитить, подготовив логично организованную страницу с ответами.

## № 22

Дайте гарантии возврата денег. На практике доказано, что пользователи не так часто просят вернуть деньги, в то время как заявление о том, что вы готовы это сделать, значительно повышает доверие к вам.

## № 23

Подготовьте простой и понятный текст для страницы о политике конфиденциальности. Отметьте, что e-mail пользователя и другая персональная информация не будут разглашены третьим лицам.

Давайте ссылку на эту страницу со всех страниц, где пользователи вводят свои личные данные.

## № 24

Предложите что-то ценное для своих посетителей бесплатно. Например, если вы продаете горные велосипеды, вы можете предложить пользователям бесплатно загрузить с вашего сайта электронную книгу с советами о том, как ездить на велосипеде по горам, как выбирать скорость, обслуживать велосипед и так далее.

Или так, как я сделал на этой странице: <http://nuzhnaya-infa.ru/skachat-besplatnye-obuchayushhie-knigi-besplatnye-elektronnye-knigi/>

## № 25

Часто обновляйте свой сайт качественным контентом и взаимодействуйте с посетителями: именно для этого многие владельцы бизнеса в интернете заводят страницы на Facebook для своей компании. Это позволяет общаться с клиентами.

## № 26

Создайте страницу, на которой будут описаны сроки и условия предоставления услуг. Опишите самые важные аспекты, в том числе относительно возврата товара и доставки.

Обязательно указывайте полную стоимость покупки ДО того, как покупатель подтверждает заказ. Указанная цена должна включать налоги и стоимость доставки. Убедитесь, что покупателю не придется заплатить больше из-за скрытых доплат. Вы должны быть уверены в том, что схема заказа, оплаты и доставки максимально прозрачна.

## № 27

Сделайте процесс покупки как можно более коротким: покупатели устают от долгих процедур оформления покупок или регистрации (например, ввод информации во множество полей). Многие просто-напросто «потеряются» по дороге и не дойдут до конечного этапа.

Итак, чем меньше полей у форм и шагов в процедурах регистрации или покупки — тем лучше.

Перейдите по этой ссылке: <http://nuzhnaya-infa.ru/category/kak-zarabotat-bolshe/> и посмотрите в любой статье, как просто можно купить любой из товаров, которые продаются в этой рубрике.

## № 28

Подготовьте и опубликуйте на сайте информацию, которая иллюстрирует успешность вашего онлайн-бизнеса. Если вы продаете цифровой продукт, укажите общее количество загрузок, если предоставляете онлайн-сервис — количество пользователей, если продаете товары — количество продаж или растущий график продаж.

## № 29

Проверьте, насколько конкурентоспособны ваши цены: изучите все предложения на рынке.

## № 30

Будьте вежливы со своими покупателями: довольный клиент, скорее всего, вернется к вам снова. Проявите обходительность, уважение и просто хорошее отношение — это стоит многого в глазах покупателей.

## № 31

Разместите кнопку КУПИТЬ

**По кнопкам кликают чаще, чем по ссылкам – они более заметны.** Там, где у вас на сайте сейчас используются ссылки для призыва к действию («Купить», «Оформить заказ», «Зарегистрироваться» и т.д.), попробуйте использовать кнопки. Есть много опубликованных экспериментов и результатов A/B тестирования, которые показывают рост CTR на 20-200% после замены ссылки на кнопку.

## № 32

Место размещение кнопки КУПИТЬ

Лучше размещать кнопку в верхней (видимой) части экрана, чем в нижней.

## № 33

Публикуйте отзывы.

Наличие отзывов может стать решающим фактором для решения клиента сделать заказ именно у вас.

## № 34

Уменьшите количество полей в форме заказа

ImageScape уменьшила количество полей на форме заказа с 11 до 4. И тем самым смогла [повысить конверсию](#) на 120%.

## № 35

Дешёвая реклама

Рекламная сеть с дешёвой стоимостью клика: <http://advert-system.ru> На сегодняшний день, дешевле стоимость клика, Вы не найдёте ни в одной системе контекстной рекламы.

В завершении списка советов, рекомендую ссылки на статьи моего сайта, информация которых, поможет увеличить конверсию продаж не теоретически, а практически. Надеюсь, прочитав названия статей, Вы поймете, о чём речь.

- ü «Как настроить контекстную рекламу в Яндекс Директ» (видео урок и текстовая инструкция) Ссылка на статью: <http://nuzhnaya-infa.ru/kak-nastroit-kontekstnuyu-reklamu-v-yandeks-direkt/>
- ü «Как дать Бесплатную рекламу в интернете» Ссылка на статью: <http://nuzhnaya-infa.ru/kak-dat-besplatnuyu-reklamu-v-internete/>
- ü «Как увеличить продажи в интернет магазине или как продавать много, дороже и больше» Ссылка на статью: <http://nuzhnaya-infa.ru/kak-uvelichit-prodazhi-v-internet-magazine/>



## Как увеличить посещаемость сайта

Ну а, чтобы увеличить посещаемость своего сайта, **НАСТОЯТЕЛЬНО** рекомендую установить замечательный плагин, о котором, можете прочитать по этому адресу: <http://nuzhnaya-infa.ru/comment-redirect-pervyj-kommentarij-uluchshaem-kommentarii/>

Там же, в конце этой статьи, ссылку на которую, я дал в предыдущем предложении, есть короткий, но пошаговый видео урок, в котором я показал, как настроить этот плагин.

У всех, кто его устанавливает, увеличивается и посещаемость и ещё много других важных факторов. Ну а чтобы наглядно посмотреть, как работает этот плагин, оставьте комментарий к любой статье моего блога, увидите, что произойдёт и сразу поймёте, что он Вам не просто нужен, а необходим. И заодно, сразу же получите **2 бесплатные книги в ПОДАРОК!**

**А ещё предлагаем другие наши книги с интересной информацией, которые помогут решить многие Ваши жизненные проблемы.**

### Для женщин

Много книг в рубрике по этому адресу: <http://info-knigi.ru/category/dlya-zhenshhin/>

### Для всех

<http://info-knigi.ru/category/dlya-vsex/>

### Если хотите быстро заработать

<http://info-knigi.ru/category/kak-zarabotat/>

### Книги по Акции

<http://info-knigi.ru/category/tovary-po-akcii/>

### Если у Вас есть сайт

Если у Вас есть сайт, то без этих книг, Вам не обойтись: <http://info-knigi.ru/category/dlya-veb-mastera/>

# Это интересно

(Оплаченная реклама)

Если Вам нужна **ДЕШЁВАЯ РЕКЛАМА**, то предлагаю список сайтов, на которых, Вы можете разместить рекламу по очень привлекательным ценам:

1. Создание и продвижение сайтов: <http://nuzhnaya-infa.ru/reklama-na-sajte/>
2. Рецепты блюд: <http://receptyblyud.ru/reklama-na-sajte/>
3. Интернет магазин цифровых товаров: <http://info-knigi.ru/reklama-na-sajte/>
4. Заработок в интернете: <http://www.info-kapital.ru/Reklama>
5. Сайт о бизнесе: <http://www.fabricaidey.ru/advert/>

Главная Реклама Сотрудничество Подписка Как купить товар WP - плагины Контакты

© 2014 <http://info-knigi.ru>  
Все права защищены. ИП Плахса С.Н.



В книге использованы материалы автора и полученные из свободных источников.