

Как увеличить конверсию интернет магазина



Рекомендации по увеличению конверсии интернет магазина

Мой канал на YouTube.com

Пока не перешли к чтению сборника, предлагаю посетить мой канал на youtube, в котором, обнаружите несколько десятков видео уроков по созданию, настройке и продвижению wordpress блога.

Вот его адрес: <http://www.youtube.com/channel/UCWMjCsnbfmGRD0RuHKRUoeg>

Для тех, кто скачал эту книгу в интернете!

Если Вы скачали эту книгу в интернете, то на этой странице: <http://nuzhnaya-infa.ru/skachat-besplatnye-obuchayushchie-knigi-besplatnye-elektronnye-knigi/> есть **5 Бесплатных книги** которые помогут в продвижении сайта.

А пройдя по этой ссылке: <http://nuzhnaya-infa.ru/kak-poluchit-celevoj-trafik-celevye-posetiteli-na-sajt/> Вы узнаете, способ получить целевых посетителей на сайт, интернет магазин и продающий лендинг СОВЕРШЕННО БЕСПЛАТНО.

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:

$$\text{конверсия} = 3/3000 = 0,1\%.$$

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 владельце 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 уверенными, что с программной частью у вас все в порядке.

№ 7

Постарайтесь не размещать рекламу на сайте; если избежать этого не удается, 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). Для покупателей из-за границы наличие этого сертификата — убедительный аргумент в пользу вашей надежности.

№ 10

Не забудьте указать на странице с контактами:

- Ӧ полное название компании;
- Ӧ контактный адрес (где вы физически находитесь);
- Ӧ e-mail;
- Ӧ телефонный номер;
- Ӧ 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, полуфикитивным 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 Яндекса.

№ 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-obuchayushchie-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 многое 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 а/б 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>

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.

- Ӧ «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-besplatnyu-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-komentarij-uluchshuem-komentarij/>

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!**

