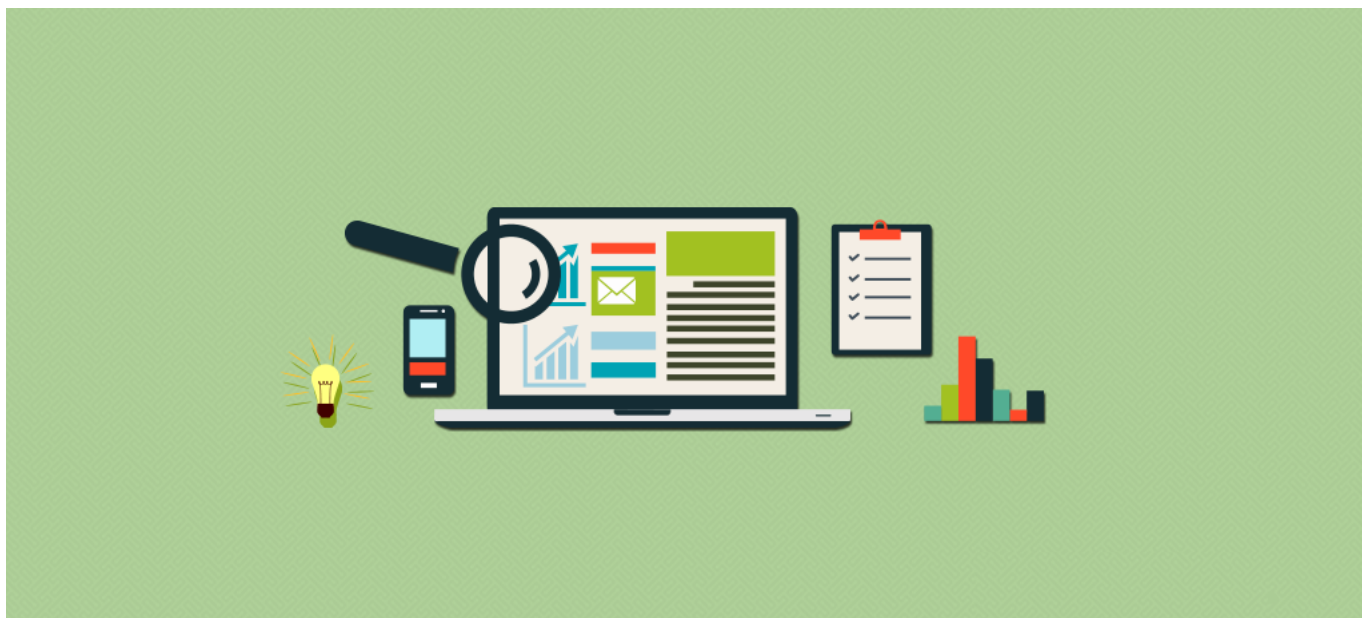


# Как Увеличить Конверсию Сайта: 7 Проверенных Способов [Основано На Практике]



Если на ваш сайт приходит много посетителей, но лидов у вас на порядок меньше, это значит, настало время серьезной оптимизации коэффициента конверсии.

Чтобы повысить коэффициент конверсии, вам нужно помнить всего три простых слова: Оптимизация Коэффициента Конверсии.

Если этот термин вам незнаком, вот одно из лучших его определений: «Оптимизация Коэффициента Конверсии, которую кратко называют CRO, это процесс оптимизации вашего сайта, благодаря которому его посетители чаще становятся вашими клиентами или же чаще делают желаемые и выгодные вам действия на сайте».

Конверсия случается, когда посетители выполняют вашу цель, будь то заполнение формы, покупка продукта, подписка на новостную рассылку, запись на мероприятие, звонок по определенному номеру, загрузка вашего приложения и т.д.

Коэффициент конверсии сайта зависит от многих факторов. Иногда небольшие изменения приводят к значительному повышению коэффициента конверсии.

Привлекайте больше клиентов, повышайте прибыль и развивайте бизнес, применяя приведенные ниже советы по оптимизации конверсии.

# 1. Сделайте сайт адаптивным

Ваш сайт должен быть адаптивным. Адаптивность позволяет сайту автоматически менять расположение элементов в соответствии с разрешением экрана посетителя, в зависимости от того, зашел он через компьютер, смартфон или планшет.

На сегодняшний день количество мобильного трафика в Интернете сопоставимо с количеством десктопного трафика, и мобильный тренд продолжается.

Если ваш сайт неадаптивный, вы теряете потенциальных покупателей.



## 2. Текст кнопки призыва к действию

Вам нужно использовать текст, ориентированный на действие, чтобы пользователи понимали, что произойдет, если они нажмут кнопку.

Например, “Начать сейчас” – гораздо более конкретные и эффективные слова, чем просто “Принять”.

На самом деле, кнопки призыва к действию со словом “Принять” редко выигрывают в А/Б тестированиях против других слов.

Вы также можете добавить чувства срочности, разместив на вашей кнопке призыва к действию слова вроде “Немедленно”, “Сегодня”, “Сейчас”, “Сразу же”, и так далее.

Страница с текстом “Создать лендинг” на кнопке призыва к действию – призыв + понятно что будет дальше + контрастный цвет:

Профессиональная Landing Page платформа  
для бизнеса

Создать лендинг

### 3. Создайте видимость срочности

Срочность заставляет посетителей действовать быстро.

Большинство из нас не хотят упускать возможностей. Срочность помогает подтолкнуть людей к желаемому действию.

Например, фразы вроде 'осталось всего 2 комплекта', 'предложение действительно до пятницы' или 'разместите заказ в течение часа и мы доставим его сегодня', так как они побуждают клиентов быстрее совершить действие.

С другой стороны, срочность не должна быть фальшивой. Во фразе 'осталось всего 2 комплекта' нет смысла, если вы продаете цифровую продукцию. Также посетитель расстроится, если увидит, что после его заказа цифра осталась прежней.

Мастерами использования этой техники является сайт booking.com:

Оценка по отзывам

- Превосходно: 9+
- Очень хорошо: 8+
- Хорошо: 7+
- Достаточно хорошо: 6+
- Нет оценок

Количество звезд

Бронируйте сейчас, платите во время проживания!

БЕСПЛАТНАЯ отмена для большинства номеров

Варианты с отличной ценой на ваши даты отмечены значком «Суперпредложение»

Оксана Гостиница ★★★

Алексеевский, Москва

Хорошо 7,8

Месторасположение 8,4

Забронировано сегодня 7 раз

Номера для некурящих

Спа и оздоровительный центр

Вы почти успели!

К сожалению, другие путешественники уже забронировали все номера в этом варианте размещения на нашем сайте.

На нашем сайте в городе Москва на ваши даты мало свободных вариантов. Вы упустили этот, но у нас еще есть другие отличные варианты. Торопитесь!

Гостиница Рэдиссон Ройал ★★★★★

Дорогомилово, Москва

Высший балл 9,0

Месторасположение 9,2

11 пользователей сейчас просматривают страницу.

## 4. Добавьте значки безопасности

Люди будут покупать товары и услуги только на тех сайтах, которым доверяют. Значки систем безопасности помогут клиентам доверять и вашей компании.

Используйте значки популярных систем безопасности, например BBB online, Verisign или Hacker Safe, чтобы улучшить репутацию своего сайта.

**Petco.com** повысили продажи на **8.83%**, просто добавив значок Hacker Safe.



## 5. Предоставляйте несколько версий дорогих товаров или услуг

Если Ваш товар или услуга дорогие, некоторые пользователи не могут себе позволить полную комплектацию.

В то же время им может быть не нужен полный функционал того или иного продукта.

Предоставляйте несколько версий дорогих товаров или услуг, чтобы клиент мог выбрать ту, которая соответствует его бюджету и потребностям.

У GetResponse есть 4 тарифных плана на выбор:

The screenshot shows the GetResponse website's pricing page. At the top, there is a navigation bar with links for 'Функции', 'Цены', 'Партнерам', 'Помощь', 'GetResponse Enterprise', 'Блог', and a 'Вход' button. The main heading is 'Тарифные планы' with a sub-headline 'Без договоров и обязательств. Отмена в любое время.' Below this, four pricing cards are displayed:

Plan Name	Price	Contacts	Target Audience
Email	\$15/мес.	1 000	Идеально для начинающих
Pro (marked 'ХИТ')	\$49/мес.	5 000	Предложение для малого и среднего бизнеса
Max	\$165/мес.	10 000	Профессионалам Email-маркетинга
Enterprise	от \$650/мес.	100,000+	Для больших объемов и персонального подхода



## 6. Не ограничивайтесь одной фотографией товара

Ваши посетители хотят видеть, как ваш товар выглядит с разных ракурсов, а также в процессе использования.

Человек не может посмотреть или потрогать товар физически, поэтому фотографии помогут ему получше познакомиться с вашим продуктом.



## 7. Демонстрируйте показатели успеха

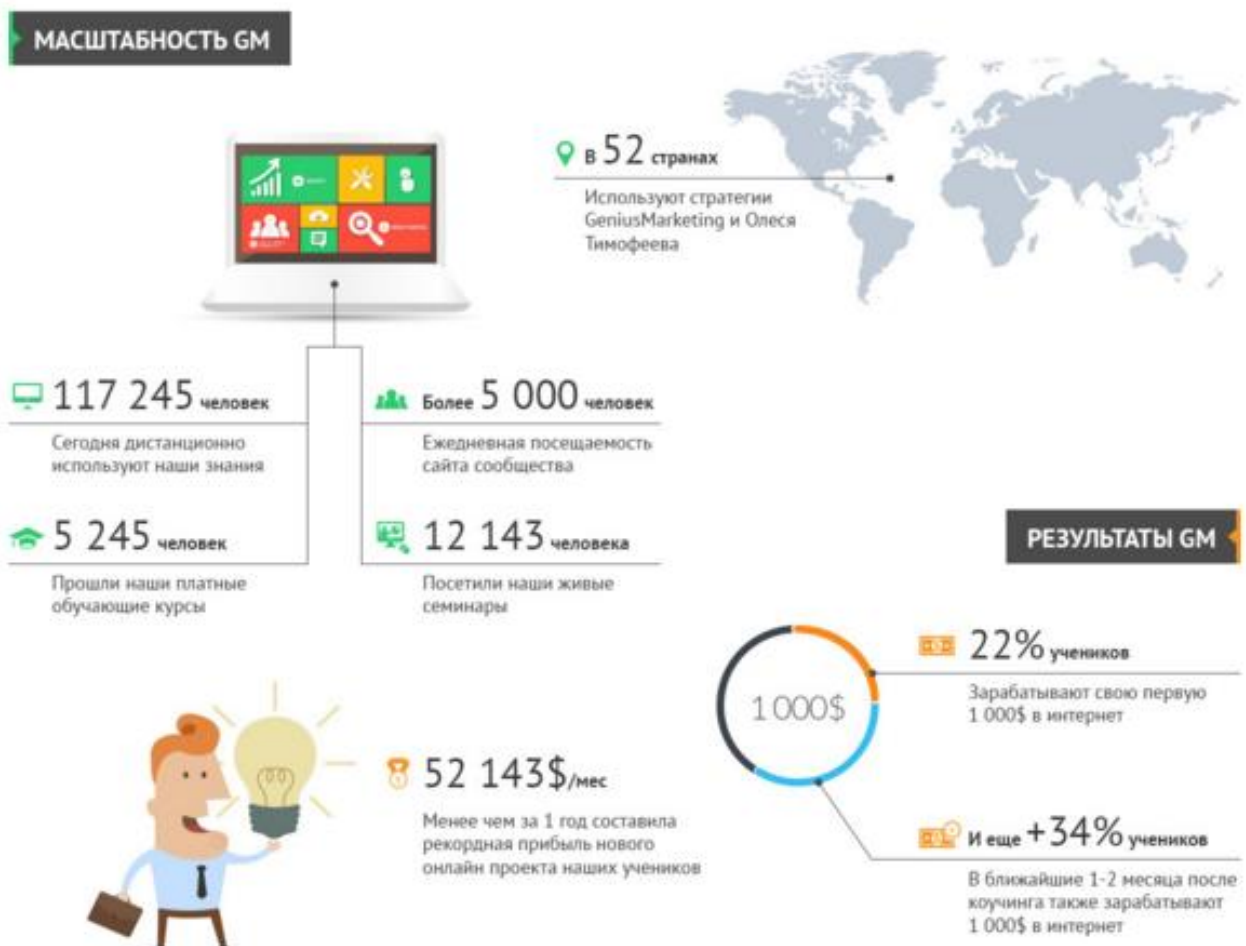
А также количество клиентов, успешно пользующихся вашими товарами/услугами. Представьте, если вашими товарами пользуются 10,000 человек и вы отобразите эту цифру на сайте, то это замотивирует новых посетителей совершить покупку.

10,000 человек не могут ошибаться! Именно так посетители и подумают.

Убедитесь, что показываете клиентам точную цифру. Так вы завоеуете доверие посетителей. Как вы считаете, какой заголовок лучше: «7 советов по оптимизации конверсии» или «Советы по оптимизации конверсии»?

GeniusMarketing идеально использует эту технику:

### О GeniusMarketing в цифрах





## Заключение

Применяя эти советы, вы сможете в значительной степени увеличить конверсию своего сайта. Также вы сделаете сайт приятнее для пользователей.

Я бы рекомендовал внедрять изменения на сайт постепенно, а не массово и разом, так вы сможете фиксировать результат каждого из них и понять, какие оказали наибольший эффект на конверсию.

Ключ к успешной оптимизации конверсии – усовершенствование, тестирование, применение на практике и измерение результатов.



Спасибо за Ваше время.

Надеюсь, Вы нашли в этом списке несколько подходящих советов для Вашего бизнеса и внедрите их. Напишите мне о результатах.

Если у вас возникнут сложности или Вы захотите провести более комплексный и профессиональный аудит Вашего сайта и увеличить его конверсию, свяжитесь со мной.

С уважением,

**Сергей Яценко**

*Эксперт по увеличению конверсии*

[yatsenkosergey.com](http://yatsenkosergey.com)

**P.S.** Вы найдете еще больше полезного контента на моих страничках в Интернете.

**Присоединяйтесь ко мне в социальных сетях:**

[Facebook](#)

[YouTube](#)

[Vkontakte](#)

[Instagram](#)