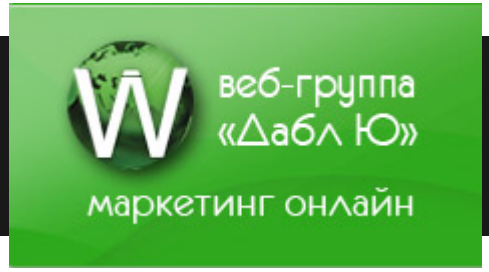
Почему он не звонит?

Сеть и Бизнес -2012



Докладчик: Павленко Сергей

Роли

У компании - директор(ответственный)

У отдела компании - начальник(ответственный)

У сайта - маркетолог(ответственный)

I Должно быть лицо, ответственное за успех или неудачи.

Роли обозначены

Что делать ответственному, когда сайт есть, продаж нет?

Проанализируйте текущую ситуацию(спрос) и спланируйте свою деятельность, чтобы не увязнуть в пожеланиях и точках зрения.

Смотрите на сайт

1. Тексты

Жгите глаголами сердца посетителей

2. Объёмы текста.

Пользователь ленив, у него мало времени на изучение вашего сайта. Поэтому коротко и по делу.

3. УТП компании.

Если вы - нормальная компания, у вас есть конкурентные преимущества. Расскажите о них.

ниже примеры

Стоматология Челябинск

Сегодня стоматология Челябинск – это стоматологическая клиника , современная, комфортабельная, с широким спектром возможностей.

Стоматологические услуги очень популярны во всем мире. На протяжении жизни человеку не раз приходится обращаться за помощью к стоматологам. Услугу **стоматология Челябинск** сегодня можно предоставлять на таком же высоком уровне, как и крупнейших городах Европы.

Стоматологическая клиника предлагает весь спектр стоматологических услуг от гигиены полости рта до самого сложного протезирования. Это **стоматология, Челябинск** которой может по праву гордиться.

В клинике работают отличные профессионалы, используется самое современное оборудование и материалы. Приходя в стоматологию , можно быть уверенным, что будет оказан весь комплекс услуг «от» и «до», сделано все возможное, чтобы сохранить зубы и, таким образом, здоровье.

При малейшей возможности специалисты стараются избежать удаления зуба и сохранить его. В тех случаях, когда это не представляется возможным, клиенту предлагается протезирование или имплантация. Восстановленные таким образом зубы выглядят очень эстетично, ничем не отличаясь от настоящих, и служат очень долго.

это лучшая **стоматология Челябинск** на сегодняшний день по соотношению цены и качества услуг. При том, что материалы используются самые лучшие, а все процедуры осуществляются хорошими опытными профессионалами, услуги клиники может позволить себе самый обычный житель города со средним доходом.

СОВРЕМЕННАЯ СТОМАТОЛОГИЯ В ЧЕЛЯБИНСКЕ

представлена в Челябинске шестью стоматологическими клиниками, включая Клинику премиум-класса и детскую стоматологию , Лабораторию Объемной Диагностики, Дентальную Лабораторию .

О Вашем стоматологическом здоровье заботится самый большой штат профессионалов стоматологии в Челябинске. Мы предлагаем Вам только те технологии, которые предложили бы самим себе и своим близким.

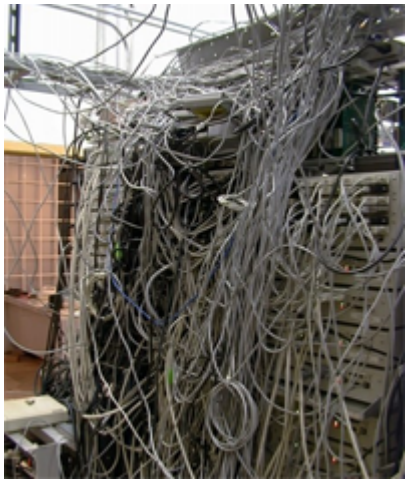
Стоматология в Челябинске отмечается высоким уровнем профессионализма имплантологов и ортопедов, т.к. года вошла в число 100 клиник России, получивших статус официальных партнеров мирового концерна Nobel Biocare.

Выберите интересующее Вас направление лечения и оцените золотой стандарт качества в стоматологии.

II Ваш сайт для посетителя Сети - это руководство к действию, инструкция.

Если инструкция плохая, нужных Вам действий от посетителя не будет.

или



Конверсионные зоны сайта

О них нужно знать и учитывать их.

Конверсионные ходы

Нужно их продумывать и организовывать.

ниже примеры

Действует Акция: доменное имя и хостинг в подарок на первый год обслуживания.

- Подключение сервисов для общения с посетителями
- Использование технологии Клиент с сайта

Выберите лучшее решение из трех предложенных подходов к разработке сайта. Примеры создания сайтов Вы увидите в Портфолио веб-группы.

Подробную консультацию по созданию своего сайта получите по телефону +7 (351) 247-80-75 или отправьте заявку для заказа сайта.

Заказать сайт

Услуга входит в пакет продвижения "Эксклюзивный". Позвоните по телефону **+7 (351) 247-80-75**

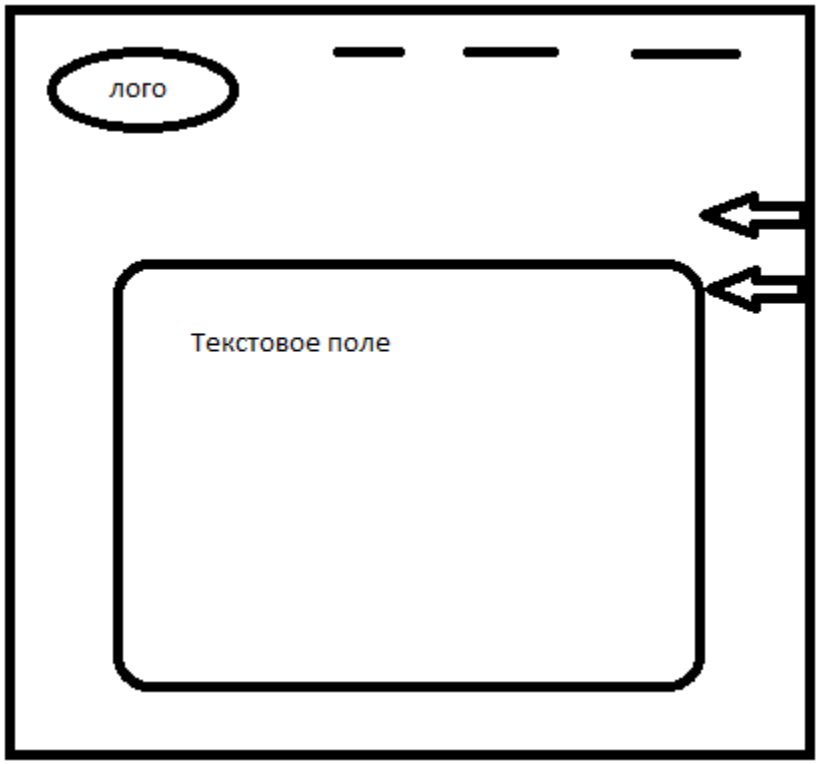
или отправьте заявку для **точного расчета бюджета проекта на зарубежные рынки**.

Заказать продвижение

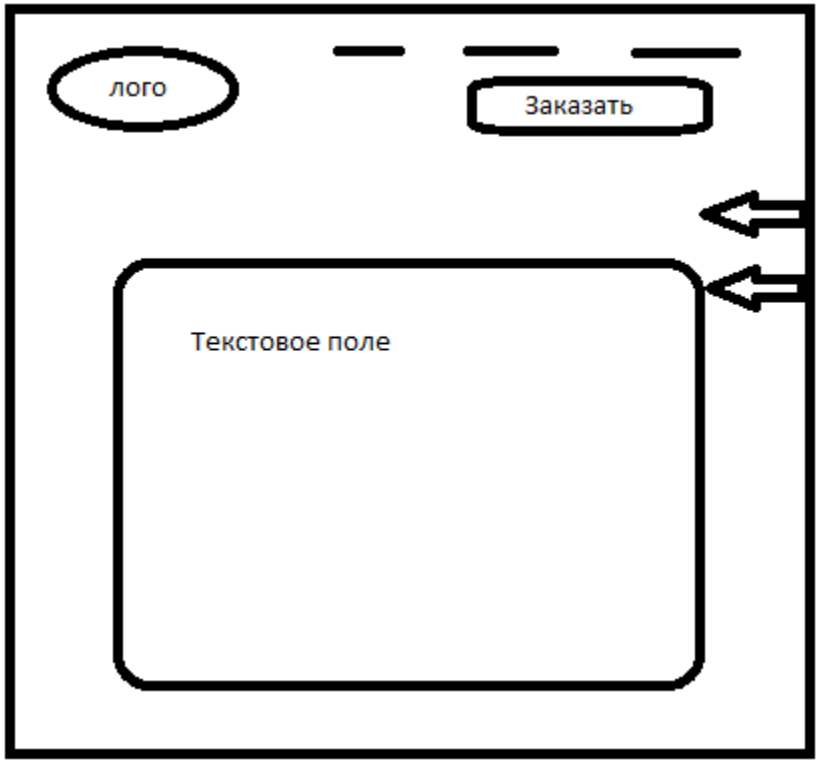
Что делать, если конверсия плохая?

1. Добавляйте графику, кнопки
2. Меняйте места расположения кнопок, экспериментируйте.
3. Пробуйте разные цвета кнопок, экспериментируйте.
4. Привлекайте профессиональных копирайтеров, улучшайте тексты.

Пример анализа с целью повышения конверсии



После анализа статистики внесли одну корректировку



III Ответственному лицу нужно работать с конверсией сайта.

Тексты, УТП и всё остальное на нём или этого просто не будет на сайте. А спросить не с кого.

Как додуматься до того, что здесь, может быть, нужна кнопка?

1. Если опыта работы с конверсионными зонами нет - ищите информацию в Сети, читайте.

2. Статистика вашего сайта - это ваша драгоценная информация. Только там содержатся сведения о посетителях вашего сайта и их поведении. Изучайте статистику и делайте выводы о доработках, основываясь на её данных.

Статистика сайта

1. Это руководство к действию по доработкам сайта для маркетолога.

2. Это все причины провалов и больные места сайта. Они есть всегда. Статистика позволяет найти причины несоответствия конверсионным ходам.

3. Нужно изучать в определённые интервалы. Интервалы установить в отчётности по сайту.

Отчётность.

Установите интервалы для сбора необходимой статистики по конверсионным ходам и анализируйте.

Анализируйте всё. И деньги тоже.

Электронная торговля

Источники трафика		Доход, руб	Транзакции	Конверсия, %	Расход, руб	ROI
Type-in		1 168 999,00р.	123	1,45%		
Search engines	Rambler	- р.	0	0,00%		
	Google	164 637,00р.	28	0,39%		
	Yandex	924 663,00р.	106	0,51%		
Reffering web-sites	Panasonic.ru	1 660 491,00р.	212	0,84%		
SEM	Яндекс Директ	362 843,00р.	37	0,25%	122 123,40р.	-0,11
	Google Adwords	92 396,00р.	7	0,29%	16 074,43р.	0,72

Варианты анализа предлагает веб-аналитика

Придумайте свои срезы, по которым вы будете считать возврат вложенных средств через привлечённых клиентов.

Если вам удастся это сделать, то вы сможете на собственном опыте убедиться, что "дёшево" и "выгодно" - это два совершенно разных понятия.

Примеры анализа сайта w74.ru

Посетители по источникам

Прямые заходы ((none))	490 (12%)
(booklet)	17 (0%)
Переходы по рекламе (cpc)	685 (17%)
Переходы из поисковых систем (organic)	1812 (44%)
Переходы по ссылкам на сайтах (referral)	1100 (27%)
Всего	4104

Анализ именно конверсий, чтобы потом оценить вернулись ли вложенные средства

Трафик и конверсии

- **Переходы из поисковых систем** (organic)
  - **yandex**
    Посетителей: 248, достигнутые цели: 7, конверсия: 2.82%
    - Заявка с сайта - 3
  - **google**
    Посетителей: 146, достигнутые цели: 2, конверсия: 1.37%
    - Заявка с сайта - 1
  - **go.mail.ru**
    Посетителей: 25, достигнутые цели: 1, конверсия: 4%
- **Переходы по рекламе** (cpc)
  - **direct.yandex.ru**
    Посетителей: 172, достигнутые цели: 4, конверсия: 2.33%
    - Заявка с сайта - 2
  - **google**
    Посетителей: 114, достигнутые цели: 7, конверсия: 6.14%
    - Заявка с сайта - 5

Оценка вложений по ключевым словам

6. Заявка с сайта(Достигнуто целей:)

Источник (запрос)	Посетителей	Достигнуто целей
разработка сайтов (cpc	4	2
+создание +сайта (cpc	5	1
yandex.ru:dynamic:izgotovlenie sajta nedorogo (cpc direct.yandex.ru)	1	1
yandex.ru:premium:sozdanie sajtov v chelyabinske (cpc direct.yandex.ru)	11	1
заказать сайт челябинск (cpc	2	1
изготовление сайтов челябинск (cpc	5	1
продвижение сайта (organic yandex)	1	1
разработка сайта (organic yandex)	2	1
разработка сайта челябинск (organic yandex)	4	1

Как мы связываем между собой вложенные средства и средства которые вернулись в компанию через привлечённых клиентов?

Технология клиент с сайта
http://w74.ru/services/klient-s-saita/

Контакт фиксируется.

Сколько вложено в привлечённый контакт - знаем.

Результат по сделке - знаем.

Так мы выращиваем свою прибыль и прибыль ещё нескольких компаний

Выходит, что мы просто умеем считать.

Что можно предпринимать самим?

I Должно быть лицо, ответственное за успех или неудачи.

II Ваш сайт для посетителя Сети - это руководство к действию, инструкция.

Если инструкция плохая, нужных Вам действий от посетителя не будет.

III Ответственному лицу нужно работать с конверсией сайта.

Тексты, УТП и всё остальное на о.л. или этого просто не будет на сайте. А спросить не с кого.

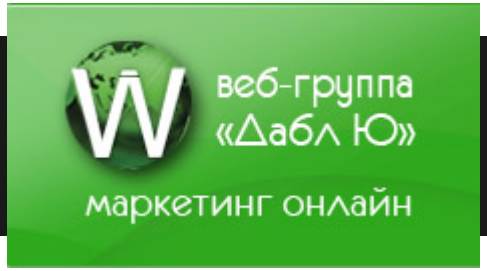
Почему он не звонит?

Потому что он звонит другой компании-кокуренту

Если есть спрос, но нет заявок - значит они уходят в другие компании.
Начните с малого, измените подачу информации, проанализируйте к каким качественным изменениям приводит ваша работа. Дальше вы уже поймёте как нужно действовать.

Вопросы по докладу

Сеть и Бизнес -2012



Докладчик: Павленко Сергей