

Развитие
продаж



Ваш сайт в развитии бизнеса

ООО "Ой-Ли", Москва, 2-ой Рощинский проезд, 8,
(495) 638-53-45 • www.oy-li.com • info@oy-li.com

Развитие
продаж



Какую роль сайт играет в развитии бизнеса?

Многие компании вкладывают большие средства в организацию офиса, все это формирует у клиента позитивное впечатление о компании и ее успехе.

Какая основная цель вашего сайта?

Развитие
продаж



Что вы делаете чтобы достичь цели?

5 Простых правил

- 1. Вовлечь посетителя**
- 2. Быстро дать нужную информацию**
- 3. Дать выбор**
- 4. Вызвать доверие**
- 5. Побудить к действию**



Улучшение продающих качеств сайта

Развитие
продаж



Вовлечь посетителей

- ***Привлекательный дизайн***
- ***Понятное расположение блоков***
- ***Сразу нужная и интересная информация***
- ***Специальные предложения***
- ***Конкурсы***

Улучшение продающих качеств сайта

Развитие
продаж



Дать нужную информацию

- **Возможность быстро найти информацию**
- **Внешний вид информации**
- **Наличие информации**
- **Отсутствие лишней информации**

Улучшение продающих качеств сайта



Дать выбор

- *Сегментация продуктов и услуг*
- *Дать возможность сравнить*
- *Специальные предложения*
- *Дорогие товары*

Улучшение продающих качеств сайта



Создать доверие

- *Отзывы*
- *Вопросы и ответы*
- *Информация о компании*
- *Гарантии и возврат товара*
- *Сертификаты*
- *Видео*

Улучшение продающих качеств сайта



Побудить к действию

- ***Формы заказа***
- ***Кнопки купить***
- ***Товары «Локомотивы»***
- ***Способы связи***
- ***Перехватчики***
- ***Краткосрочные акции***

Улучшение продающих качеств сайта



С чего начать?

УПКС: Анализ причин потери эффективности



- **Анализ вашего рынка, преимуществ и недостатков конкурентов;**
- **Анализ текущих маркетинговых активностей;**
- **Анализ систем статистики;**
- **Анализ поведения посетителей;**
- **Анализ причин ухода посетителей;**
- **Анализ «продающих» элементов сайта;**
- **Анализ юзабилити сайта;**
- **Анализ текстов и графики;**
- **Анализ сервисов**

УПКС: Внедрение продающих элементов



- **Кнопка купить прямо сейчас**
- **Отзывы клиентов (Vkontakte, Facebook, Youtube);**
- **Списки корпоративных клиентов**
- **Дополнительные способы коммуникации**
- **Гарантии**
- **Акции с дедлайном**
- **Создание продающих e-mail уведомлений**
- **Оптимизация процесса оформления заказа**
- **Промо-ролики**

Улучшение продающих качеств сайта



Проверьте результаты!

ООО "Ой-Ли", Москва, 2-ой Рощинский проезд, 8,
(495) 638-53-45 • www.oy-li.com • info@oy-li.com

Спасибо!

Науменко Максим

Mail: mnaumenko@oy-li.com

Cell: +7(495)638-53-45

Skype: [naumenko.maxim](https://www.skype.com/name/naumenko.maxim)