



УНИВЕРСИТЕТ  
СИНЕРГИЯ

# Проверка эффективности посадочных страниц

# Эффективный заголовок

---

## Модель: Выгода + Выгода

### Примеры:

- Яркий дизайн вашей квартиры за 14 дней за 945 руб/м<sup>2</sup>
- Сайт «под ключ» для туристического бизнеса за 14 дней без предоплаты

# Что такое выгода и какая она должна быть?

---

**Выгода** — это та особенность вашего предложения, которая закрывает потребности клиента и соответствует факторам принятия решения.

**Человек не хочет ждать окончания дизайнерского ремонта пол года и хочет быстрее въехать в квартиру — «дизайн за 14 дней»; хочет недорого — вы ему «945 рублей за квадратный метр!».**



**В заголовке должны быть те выгоды, которые закрывают самые острые и важные проблемы и являются самыми важными факторами принятия решения при покупке.**

# Что делать, если модель Выгода+Выгода не работает?

---

**Анализируйте потребности клиентов, возможно, вы что-то упустили: выбрали не те факторы принятия решения в качестве ключевых, подобрали не те слова в тексте заголовка и т.п.**

# Как добиться высокой конверсии без тестов

---

На западе существует достаточно большое количество исследований, связанных с конверсией сайтов, но все они, так или иначе, сводятся примерно к одному алгоритму.

**Любой посетитель вашего сайта должен пройти 4 простых шага прежде, чем связаться с вами:**

- 1. Он должен понять, что попал именно туда, куда хотел попасть**
- 2. Его должно заинтересовать ваше предложение**
- 3. Вы должны побороть его страхи, неуверенности и сомнения**
- 4. И, наконец, подтолкнуть его к звонку**





**Все эти шаги давным-давно известны.  
Привлечению внимания и захвату  
интереса посвящены целые книги.  
Однако, я бы хотел поговорить о Страхах,  
Неуверенностях и Сомнениях, потому что  
именно они являются факторами  
препятствия конверсии со стороны  
пользователя.**



**В первую очередь, пользователя сбивает с толку непонятный контент. Если вы формулируете свой оффер со словами «качественно», «быстро», «недорого», но при этом не указываете конкретных цифр, то, чаще всего, снижаете доверие пользователя к сайту.**

# Кроме того, нужно избегать:

---


- грамматических ошибок
- неподтвержденных исследований
- чужого портфолио, ненастоящих отзывов и кейсов
- любого рода голословных утверждений
- слишком большого количества положительных отзывов
- злоупотребления восклицательными и вопросительными знаками
- буйства красок
- слишком большого количества рекламы
- кривой верстки



# Каша из текста. Сложно уловить суть

[НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА](#) [НАШИ РАБОТЫ](#) [МОНТАЖ](#) [РАСЧЕТ СТОИМОСТИ](#) [КОНТАКТЫ](#)


ПРОДАЖА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ  
СВЕТОДИОДНЫЕ ВИДЕОЭКРАНЫ  
СТРОКИ И ТАБЛО



РАБОТАЕМ ПО ВСЕЙ РОССИИ


Более 2-х лет успешной работы  
Более 40 бегущих строк продано и  
установлено в апреле 2014 года


пн-пт с 9 до 18  
**8 (495) 744 66 62**  
Для звонков по Москве  
**8 (800) 550 66 26**  
Для бесплатных звонков по России





ЗАКАЗАТЬ ОБРАТНЫЙ ЗВОНОК


Наши бегущие строки это:

 **Экономия до 30%!**  
Мы покупаем комплектующие  
напрямую у завода-  
производителя.  
Вы не переплачиваете!


 **Удобство!**  
Мы выполняем работу под  
ключ, включая монтаж и  
обслуживание, а так же  
содействие и помощь в  
согласовании и получении  
разрешительной  
документации.


 **Окупаемость менее,  
чем за 3 месяца!**  
Цены на наши бегущие  
строки начинаются от 3000  
рублей.

 **Низкое  
энергопотребление!**  
Яркая и четкая картинка.  
Большой угол обзора.

 **Получите лучшую цену + бесплатную доставку!**

Просто оставьте свой номер телефона





# Каша из текста. Сложно уловить суть

- 6 Установка на любой тип грунта.
- 7 Монтаж в течении суток с момента заказа (в большинстве случаев)

## Популярные из модельного ряда "ТОПАС"

Задать вопрос

на 5 человека

- Производительность, м3/сут.: 1
- Мах залповый сброс, л: 220
- Водоотведение: самотеком/принудительно



ТОПАС 5

от 79 900 руб.  
от 71 900 руб.

Под ключ:  
от 93 800 руб.

Отправить заявку!

Заказали в мае : 33 шт.

на 8 человек

- Производительность, м3/сут.: 1,5
- Мах залповый сброс, л: 440
- Водоотведение: самотеком/принудительно



ТОПАС 8

от 99 850 руб.  
от 89 800 руб.

Под ключ:  
от 114 800 руб.

Отправить заявку!

Заказали в мае : 27 шт.

на 10 человек

- Производительность, м3/сут.: 2
- Мах залповый сброс, л: 760
- Водоотведение: самотеком/принудительно



ТОПАС 10

от 125 500 руб.  
от 118 000 руб.

Под ключ:  
от 144 950 руб.

Отправить заявку!

Заказали в мае : 15 шт.

на 15 человек

- Производительность, м3/сут.: 3
- Мах залповый сброс, л: 850
- Водоотведение: самотеком/принудительно



ТОПАС 15

от 151 000 руб.  
от 135 900 руб.

Под ключ:  
от 174 900 руб.

Отправить заявку!

Заказали в мае : 8 шт.

# Выводы:

---

- Чем проще лендинг, тем пользователю удобнее найти важную информацию.
- Доверие формируется за счет конкретики. Избегайте абстрактных формулировок.
- Любое движение на сайте отвлекает пользователя. Не используйте автоплей видео и слайдеры.
- В ложку меда добавьте дегтя. Пусть некоторые отзывы будут критичными.



## 3 приема увеличения конверсии с помощью изображения

---

**Изображения** — необязательный элемент на лендинге, но его правильный выбор обязательно увеличит конверсию вашей страницы.

3 приема увеличения конверсии **landing page** с помощью изображения, которые гарантированно сработают:

# 1. Идентификация

---

Размещая фото или иное изображение человека, старайтесь подобрать изображение, максимально близкое к портрету представителя вашей целевой аудитории. Зайдя на сайт ваши будущие клиенты будут соотносить вас с изображением: «создатели сайта такие же как я, они могут дать мне квалифицированную помощь. Они понимают мои проблемы и могут дать мне адекватное решение» — вот что подумает о вас клиент.



## **2. Обращение внимания на лид-форму**

---

**Человек на странице должен быть развернут в сторону лид-формы. На нее он должен указывать или смотреть. Тогда внимание посетителя будет переноситься на лид-форму вслед за взглядом или жестом изображаемого человека.**



## БЕСПЛАТНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ ЮРИСТА

Текст для описания услуг и другой информации, для того чтобы  
оставить свои контактные данные для обозначения клиента, текст

ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ

- Регистрация ООО ОАО ЗАО ИП
- Составление налоговой декларации
- Конституционные вопросы
- Возврат водительских прав  
и другие вопросы.



**FREE training video shows how to monetize your passions and expertise online in 10 simple steps. The world's highest-paid authors, speakers, coaches, marketers, and online thought leaders use these exact strategies.**

In this first FREE VIDEO, famed marketing trainer and #1 New York Times bestselling author Brendon Burchard reveals his million-dollar plan for monetizing who you are and what you know online. These secret positioning and promotion strategies helped Brendon start from scratch and earn \$4.6 million online in 18 months. Enter your info for access:

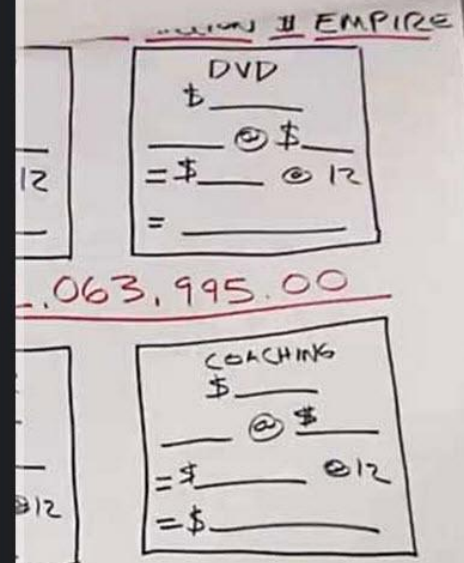
Enter your first name

Enter your valid email

**Watch Video Now**

Like 112,295 people like this.

Your contact information is secure and will never be shared, rented or sold. We hate spam and just want you to see our video and newsletters, which you'll receive when you optin. View our [Terms](#), [Disclaimers](#) and [Privacy Policy](#). Copyright 2013 The Burchard Group. All rights reserved.



EXPERTS  
ACADEMY

ЗАПОЛНИТЕ ФОРМУ И ПОЛУЧИТЕ ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС ПРЯМО СЕЙЧАС

Имя:

Фамилия:

Электронная почта:

**ПОЛУЧИТЬ КУРС**

НАЧИНИТЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ УЖЕ В ПЕРВУЮ НЕДЕЛЮ!

Из практического курса вы узнаете:

- ✓ Работать алгоритмы и сайты социальных сетей в автопилоте
- ✓ Настройки и настройка трафика
- ✓ С чего начать, и как работать в Facebook-странице
- ✓ Парнерский маркетинг, lead-адаптеры
- ✓ Секретный и мобильный маркетинг
- ✓ Как настроить бизнес на автопилоте

что говорят о курсе клиенты:

### 3. Демонстрация процесса или результата

Изображение процесса или результата на картинке в разы увеличивает продажи любого товара или услуги.



# 3. Демонстрация процесса или результата

**CleanProff**  
КОМПАНИИ СЕРВИСОВ ЧИСТОТЫ

Звоните прямо сейчас!  
**8 (831) 413-62-49**  
Заказать звонок

**ДЕЛАЕМ ТАК, ЧТОБЫ БЫЛО ЧИСТО**  
Профессиональная уборка квартир,  
домов, офисов, торговых центров  
в Нижнем Новгороде

**ЗАКАЖИТЕ БЕСПЛАТНУЮ  
КОНСУЛЬТАЦИЮ СЕЙЧАС**

Введите имя\*

Введите телефон\*

**ОТПРАВИТЬ**

Ваши персональные  
данные под защитой

Как мы работаем:

- Оставляете заявку
- Мы с вами связываемся
- Расчет стоимости
- Закключаем договор
- Отличный результат!

**Почему клиенты доверяют именно нам**

- 100% гарантия
- Иконка человека с часами
- Иконка пылесоса

**Avito**

# 3. Демонстрация процесса или результата



# 16 шагов к оптимизации лендинга

---

## 1. Определите свою целевую аудиторию.

Проанализируйте, на какую группу людей ориентирован ваш бизнес, и дайте им то, что они хотят.



## **2. Четко сформулируйте оффер.**

**Заинтересуйте потенциального клиента ярким заголовком; сделайте так, чтобы он захотел иметь дело именно с вами.**



### **3. Добавьте релевантное текстовое содержание.**

**Информационное наполнение вашей посадочной страницы должно соответствовать содержанию рекламного объявления. Это положительно отразится как на конверсии лендинга, так и на показателе качества рекламы.**



#### **4. Лаконично опишите выгоды.**

**Умейте кратко и ясно описать потенциальному клиенту плюсы сотрудничества именно с вами. Обращайтесь к нему напрямую и по делу.**

## **5. Добавьте призыв к действию.**

**«Закажи сейчас!», «Успей купить!»... «Звони!», в конце концов. Подтолкните потенциального клиента к принятию решения. Но не стоит злоупотреблять этим! Для одной страницы достаточно одного призыва к действию, расположенного так, чтобы любой посетитель мог увидеть его.**



## **6. Сбалансируйте количество текста и изображений.**

**Ёмкий информативный текст и яркие эмоциональные картинки должны гармонично дополнять друг друга. Постарайтесь найти золотую середину.**

## **7. Расставьте элементы страницы так, чтобы они были максимально удобны для восприятия.**

**Чем меньше пользователи будут прикладывать усилия для того, чтобы понять что вы им предлагаете — тем лучше это скажется на эффективности лендинга. Никто не будет тратить время на то чтобы «зреть в корень», к вам пришли за готовым решением.**



## **8. Используйте эмоциональные триггеры.**

Улыбка располагает собеседника к себе и настраивает на позитивный лад. Так пусть с посадочной страницы на ваших потенциальных клиентов смотрит улыбающийся человек. Подумайте, чем еще можно эмоционально привлечь пользователя.



**9. Удалите все отвлекающие элементы.**  
Никаких лишних кнопок и пунктов меню, активных ссылок и переизбытка картинок. Сосредоточьте внимание пользователя на вашем предложении.



## **10. Не указывайте много лишней информации.**

**Ваши потенциальные клиенты не хотят читать длинные трактаты о предоставляемых товарах/услугах, летопись вашей фирмы или биографию сотрудников. Они хотят знать, что получат от сотрудничества с вами и чем оно выгодно для них. Так расскажите им именно об этом.**

## **11. Постарайтесь вызвать чувство доверия.**

**«Действительно, можно ли им доверять?» — спрашивает пользователь сам себя. Докажите что можно, указав информацию о 100% гарантии результата, гарантии возврата денег, сроках выполнения работ, времени доставки, отсутствии скрытых условий и т.п.**

## **12. Соблюдайте политику конфиденциальности.**

**Помимо того, что это обязательное требование к получаемой вами пользовательской информации, не забудьте упомянуть об этом на своей посадочной странице. Люди неохотно делятся личными данными и вам нужно развеять их опасения.**



## **13. Внедряйте на лендинг благодарные отзывы клиентов.**

**Социальный фактор одобрения играет не последнюю роль в принятии решения. К тому же, это еще одно очко в пользу доверия к вам. Но ни в коем случае не пишите фальшивые отзывы — это не профессионально и не этично.**

## **14. Пишите простым и понятным языком.**

**Избегайте витиеватых формулировок в духе политиков, профессиональных терминов, сложных конструкций предложений и т.п. Используйте грамотную речь и будьте проще.**

## **15. Тестируйте каждый элемент вашей страницы.**

**В технологии повышения эффективности интернет маркетинга — тестирование лучше любых гипотез. Попробуйте разные варианты картинок, текстов, расположения элементов, цвета кнопок и т.д. Попробуйте создать несколько вариантов посадочной страницы с разным оффером. Выбирайте лучший!**



## **16. Оптимизируйте время загрузки страницы.**

**Это, скорее, уже работа для вебмастера. Желательно убрать неиспользуемые части из кода, сократить количество виджетов, не использовать анимацию и аудио, грамотно работать со скриптами и т.д. Согласитесь, если сайт не загрузился сразу, то желание закрыть вкладку браузера растет по экспоненте со временем ожидания.**

# Лендинг акцией не испортишь

---

**Самое главное правило — под каждую отдельную акцию создается свой лендинг.**



**Теперь по поводу формулировки. Как сформулировать выгоду так, чтобы увеличить конверсию? Сравните два варианта: «Получите подарок и оставьте заявку!» и «Оформите заказ и получите скидку в 13 000 руб». Второй вариант работает лучше. Т.е. сначала совершение целевого действия, а потом выгода.**



УНИВЕРСИТЕТ  
СИНЕРГИЯ

**Спасибо за внимание!**