

# Создание сайта: маркетинговый аспект



# Разработка сайта по формуле AIDA

**Attention**

Внимание

**Interest**

Интерес

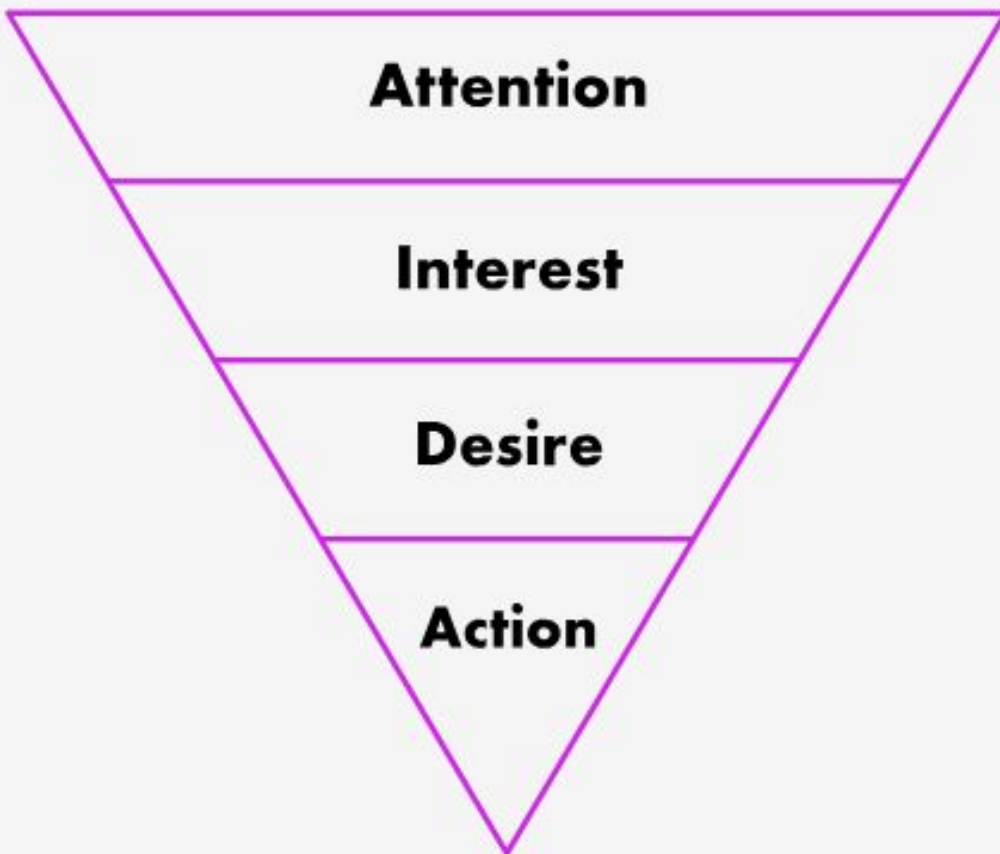
**Desire**

Желание

**Action**

Действие

**Каждый блок — следующий этап в маркетинговой воронке.**



**A** — Внимание

**I** — Интерес

**D** — Желание

**A** — Действие

# А — Внимание (Attention)



Чтобы привлечь пользователей на сайт, в первую очередь, нужно проработать **первый экран**.

Задача первого экрана сайта — обратить внимание пользователя на продукт. В зависимости от бизнеса нужно подобрать решение, привлекательное для целевой аудитории. Поэтому для начала стоит определить, к кому вы обращаетесь

# Воспользуемся методикой Марка Шеррингтона 5W и составим план из 5 вопросов:

**Что? (What?)** Опишите товар, который предлагаете

**Кто? (Who?)** Определите потребителя: кто покупает ваши товары? Укажите пол, возраст и ваши представления о возможных клиентах.

**Почему? (Why?)** Мотивация: какую проблему решает товар, зачем он клиенту?

**Когда? (When?)** Ситуация, в которой приобретается продукт. Когда потребители хотят приобрести товар?

**Где? (Where?)** Место покупок. Где находится точка контакта с клиентом? Подумайте, где искать целевую аудиторию.

- Составьте **карту интересов**: что характеризует людей, что они любят, куда ходят, что читают и пр.



**Отталкивайтесь от интересов пользователей, а не от качеств товара.**

# Создаем интригующий заголовок по формуле 4U

4U:

**Usefulness** — польза

**Unique** — уникальность

**Ultra-Specific** — узкая специфика

**Urgency** — срочность

# **Добавляем на первый экран яркую иллюстрацию**

**Покажите продукт в жизни.  
Фотографии должны быть  
настоящими — никакой  
бутафории и стоковых  
изображений.**





# обная галтерия

знеса любого размера

# Предлагаем посетителю сайта то, от чего он не сможет отказаться

**«Крючки» — лид-магниты —  
предложите что-то выгодное. Это  
может быть любой бесплатный бонус  
— полезный покупателю, не затратный  
для бизнеса.**

# I — Интерес (Interest)

Расскажите, чем полезен ваш продукт, каким образом ваше предложение решит проблемы пользователя.

# Как заинтересовать клиента

- 1. Сэкономить деньги клиента** – выгодные цены, скидки, сезонные предложения.
- 2. Сэкономить время клиента** – сделать сайт лаконичным, максимально ведущим к решению задачи.
- 3. Повторяйте важные вопросы.**
- 4. Докажите, что ваше предложение особенное.**

Мы сами выбираем ткани и красим их на производстве в Москве.  
Одежда гипоаллергенна, безопасна для кожи ребенка.

# Разместите выгоды и преимущества на втором экране сайта, чтобы усилить интерес пользователя.

«Маркетплейс» — это площадка-посредник между компаниями и SMM-специалистами.

Компании приходят к нам с бизнес-задачами: нарастить аудиторию, продавать в социальных сетях, создать сообщество. Мы подбираем профессионалов, которые их решат, и контролируем результат.



## Удалённо

Нам неважно, где вы будете работать: в офисе клиента или на Бали. Главное, чтобы был результат.



## Гарантированно

Мы отбираем солидные проекты и подписываем договор с заказчиком. Гарантируем оплату.



## Гибко

Хотите большой и сложный проект — окей. Ищете несколько небольших — найдём такие. Работайте как нравится.

# D — Желание (Desire)



**Расскажите, как ваше предложение решит проблемы пользователя.**

ко

производим лучшие двери. Наша  
едняя разработка — новый механизм  
и, которую невозможно снять.

ко

ем зубные протезы быстро — гарантия  
ства, доступная цена и безупречный

**Хорошо**

Защитите свой дом и имущество  
двери с новым механизмом п  
невозможно взломать.

**Хорошо**

Вам идет улыбка. Подберем протезы  
по форме и цвету ваших зубов  
за 1 день.



**Чтобы показать, как продукт  
решает проблемы людей,  
сегментируйте аудиторию**



**Люди используют один и тот же  
продукт в разных  
обстоятельствах.**

# Варианты реализации

- 1. Создать динамический контент и учитывать источники, из которых люди приходят на сайт.**

(разные заголовки и другие текстовые блоки для людей, которые приходят по разным запросам)

**2. Создать несколько лендингов, чтобы привлечь определенную целевую аудиторию и включить в оффер проблемы и потребности клиента.**

**3. Добавьте социальные доказательства (отзывы клиентов).**

# А — Действие (Action)



**Действие зависит от целей вашего бизнеса. Это может быть совершение покупки, а может быть подписка на рассылку.**

# Возможности:

1. Кнопка действия. Например 

2. Форма для отправки заявки.

- Просьба оставить номер телефона.
- Просьба указать адрес электронной почты.
- Собрать одновременно несколько способов связи.

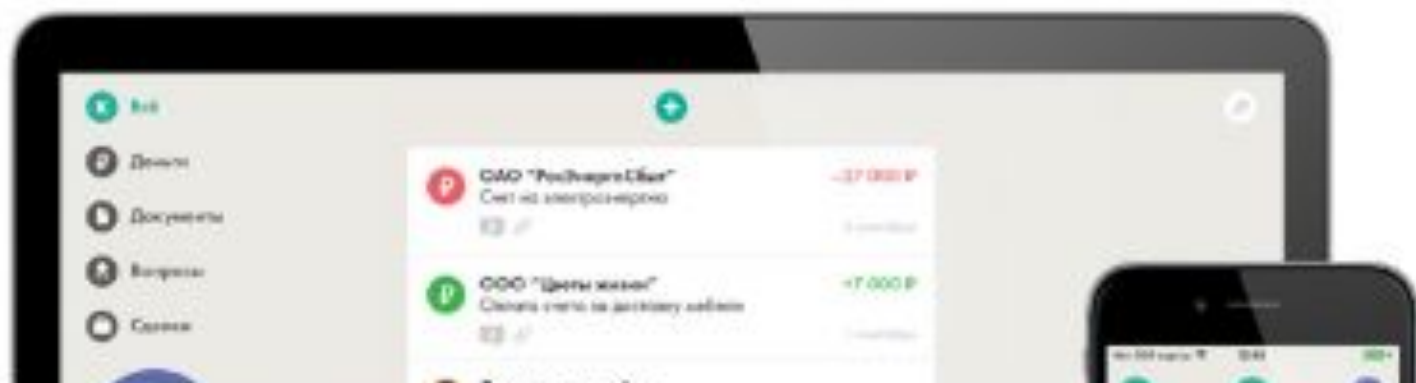
# Используйте формулу AIDA дважды

**Причина:** дело может не дойти о прокручивания, потому лучше всю формулу целиком заложить в первый экран.

# Делайте бизнес, рутиной займёмся мы

Наши специалисты берут на себя бухгалтерию, решают юридические вопросы, обслуживают расчётный счёт и выполняют ваши поручения. Вы занимаетесь бизнесом и приглядываете за Кнопкой через удобное приложение.

[Подключиться](#)





## Подайте бизнес

### Есть вопросы? Хотите подключиться?

[Перезвоните мне](#) [Согласен с правилами](#)

Звоните на 8 800 700 50 96 или [пишите в телеграм](#)  
Расскажем всё о Кнопке, посчитаем стоимость, подключим.

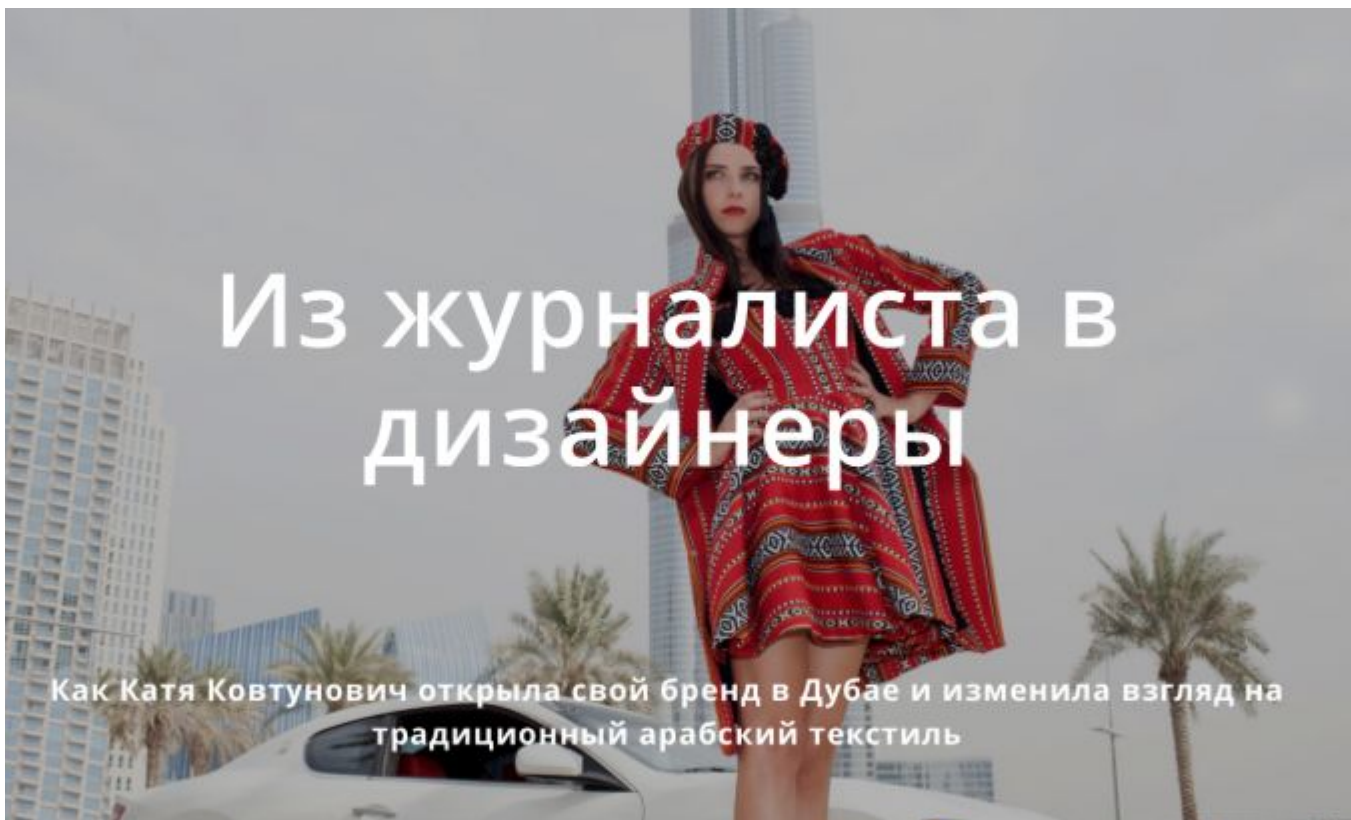




# ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНВЕРСИИ САЙТА

# Приемы, помогающие продать продукт

## 1. Рассказать историю.



## 2. Показать продукт в работе или в естественной для него обстановке.

**Amorem**  
УКРАШЕНИЯ СО СМЫСЛОМ

Москва ▾  
WhatsApp / Viber



+7 (495) 268 07 40  
+7 (903) 222 57 50

РОССИЯ / 0 товаров

ЖЕНЩИНАМ • МУЖЧИНАМ • ДЕТЯМ • НОВИНКИ

ОПЛАТА И ДОСТАВКА • К

Главная > Браслеты > Браслет Нежность с сахарным кварцем



### Браслет Нежность с сахарным кварцем

Артикул: MK0015-Ag925-SP  
Браслет для женщин из сахарного кварца с символом Венеры.

Сахарный кварц (снежный, молочный кварц) помогает восстановить нервную систему, избавиться от страхов, депрессии, чувства вины, стать спокойнее и увереннее. Если вы живете в большом городе, то этот браслет - то, что нужно.

[Смотреть подробнее](#)

<b>Размер:</b>	<b>Материал:</b>
14 ▾	Серебро 925

1 ▾ **3 200 Р.** [В корзину](#)

[Добавить в wish-лист](#)

**ДОСТАВКА И ВОЗВРАТ**  
Москва:

### 3. Показать людей и эмоции.

## Яркие моменты

Следите за нами в Instagram. Подписывайтесь на @paintyparty



# Приемы, вызывающие доверие

1. **Дать попробовать:** временный бесплатный доступ, возможность протестировать, бесплатный видео-урок и т. п.
2. **Разместить отзывы.** Если дать ссылку на фейсбук- или инстаграм-профиль человека, оставившего отзыв, доверия к продавцу будет больше. Чтобы стимулировать клиентов оставлять отзывы в социальных сетях или присылать их на почту, можно предложить скидку или подарки на следующую покупку.



### 3. Показать продавца.

Хватит ждать. Просто попробуйте!

Более 70% новых клиентов «Партии еды» делают повторный заказ. Из них 83% делают третий. Большинство становятся постоянными клиентами, заказывают каждую неделю.

Потому что это удобно. И это вкусно! Тысячи людей в Москве и Петербурге каждое воскресенье с нетерпением ожидают доставку от «Партии еды». Их ждет потрясающая неделя. Пять уютных и теплых вечеров — пять ужинов, приготовленных ими с любовью. Присоединяйтесь к этой большой семье, мы вас очень ждем.

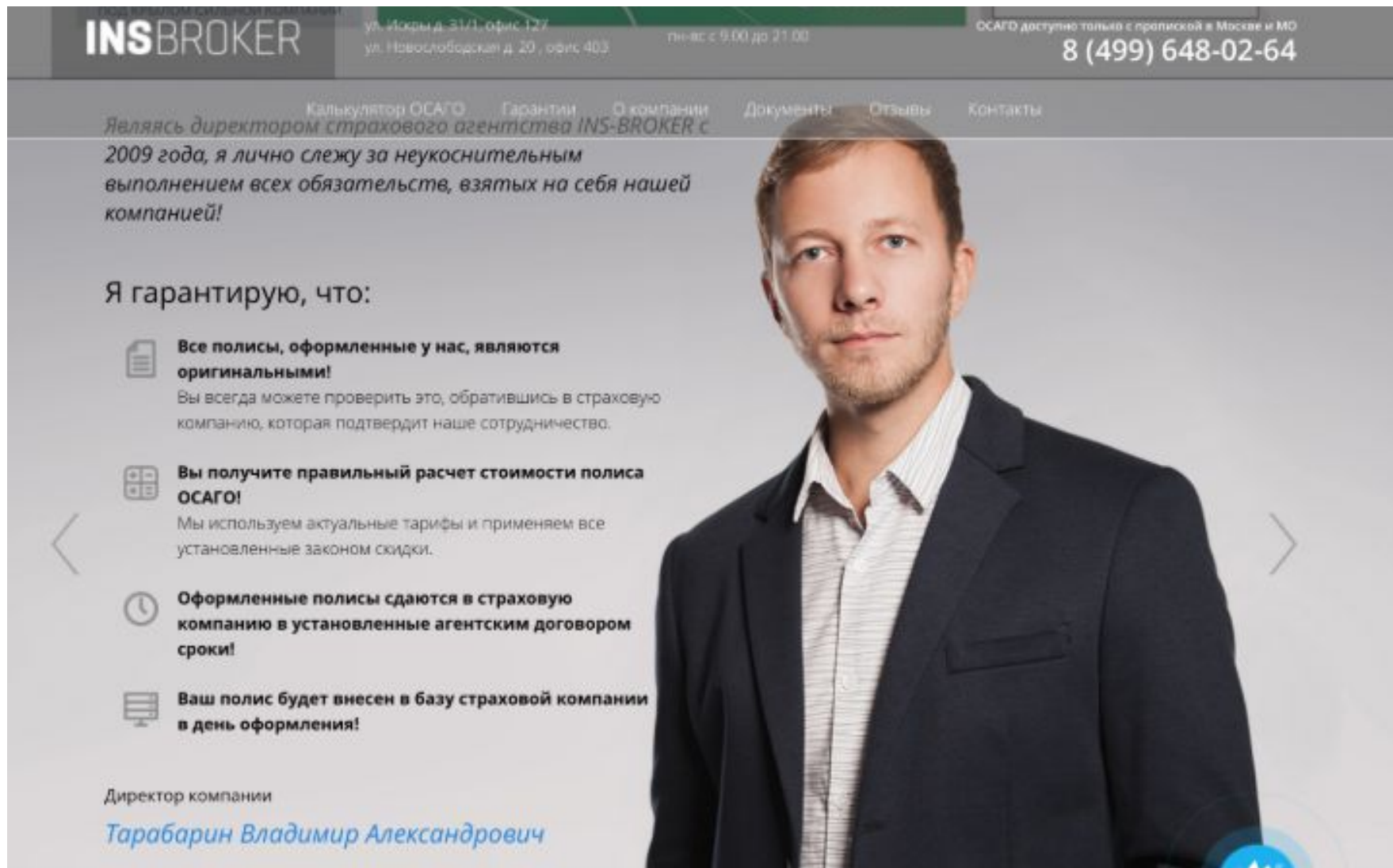
Не бойтесь и не откладывайте — просто попробуйте!

**Михаил Перегудов**, основатель «Партии еды»

Хочу попробовать



# 3\* Возможность посмотреть личные данные руководителя.







**INSBROKER**  
ул. Искры д. 31/1, офис 127  
ул. Новослободская д. 20, офис 403  
пн-вс с 9:00 до 21:00  
ОСАГО доступно только с припиской в Москве и МО  
8 (499) 648-02-64

Калькулятор ОСАГО | Гарантии | О компании | Документы | Отзывы | Контакты

*Являясь директором страхового агентства INS-BROKER с 2009 года, я лично слежу за неукоснительным выполнением всех обязательств, взятых на себя нашей компанией!*

Я гарантирую, что:

-  **Все полисы, оформленные у нас, являются оригинальными!**  
Вы всегда можете проверить это, обратившись в страховую компанию, которая подтвердит наше сотрудничество.
-  **Вы получите правильный расчет стоимости полиса ОСАГО!**  
Мы используем актуальные тарифы и применяем все установленные законом скидки.
-  **Оформленные полисы сдаются в страховую компанию в установленные агентским договором сроки!**
-  **Ваш полис будет внесен в базу страховой компании в день оформления!**

Директор компании  
**Тарабарин Владимир Александрович**

# Приемы, помогающие продать цену

1. Сначала рассказать о продукте, затем — показать цену.
2. Предложить несколько вариантов пользования услугой с разными ценами.
3. Создать дефицит (ограниченные во времени акции, таймеры).



**4. Повысить цену.** Если цена продукта 10 000 рублей, а за раннее бронирование до 7 августа вы даете скидку 25%, сейчас его фактическая цена — 7500 рублей. Вместо того, чтобы указывать размер скидки, можно указать на сайте эту цену и предупредить клиентов о том, что с 8 августа она вырастет до 10 000 рублей.

**5. «Лучшее» (самое выгодное для продавца) предложение – в центр.**

# Приемы, помогающие получить лиды.

1. Сделать кнопку «Купить» заметной.
2. Количество полей в форме — по необходимости.

# 1 ДЕСКРИПТОР

(Краткое, чёткое описание вашего бизнеса)



# 7 КОНТАКТЫ

(Для быстрой связи с вами)

# 2 ФОТО/ВИДЕО

(Фото или видео, которое даёт быстро понять посетителю куда он попал и какая для него выгода)



# 8 ПРИЗЫВ

(Призыв к действию)



# 9 КНОПКА

(Большая, яркая, сочная кнопка для заказа или оставления заявки)

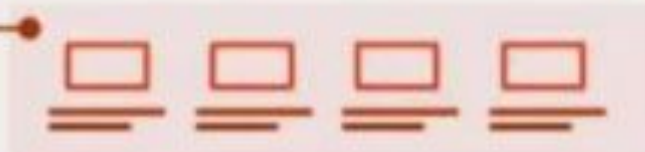


# 10 АКЦИЯ

(Акция с ограничением по времени или количеству товара/услуг)

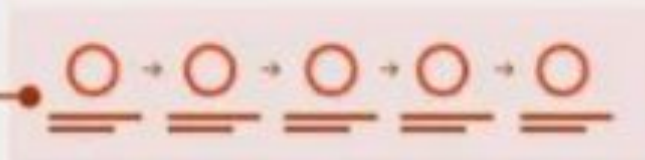
# 3 ТРИГГЕРЫ

(Отзывы ваших клиентов, примеры ваших работ, награды, кейсы, истории успеха)



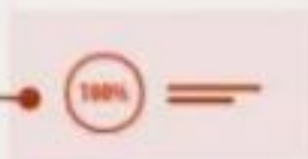
# 4 СХЕМА РАБОТЫ

(Пошаговый план того, что ждёт клиента в процессе работы с вами)



# 5 ГАРАНТИЯ

(Гарантия качества или гарантия возврата денег)



# 11 ВОЗРАЖЕНИЯ

(Проработка часто задаваемых вопросов и возражений)

# 6 ФОРМА ЗАКАЗА

(Простая и удобная форма заказа продукта или услуги)

