

Создание сайта: маркетинговый аспект



Разработка сайта по формуле AIDA

Attention

Внимание

Interest

Интерес

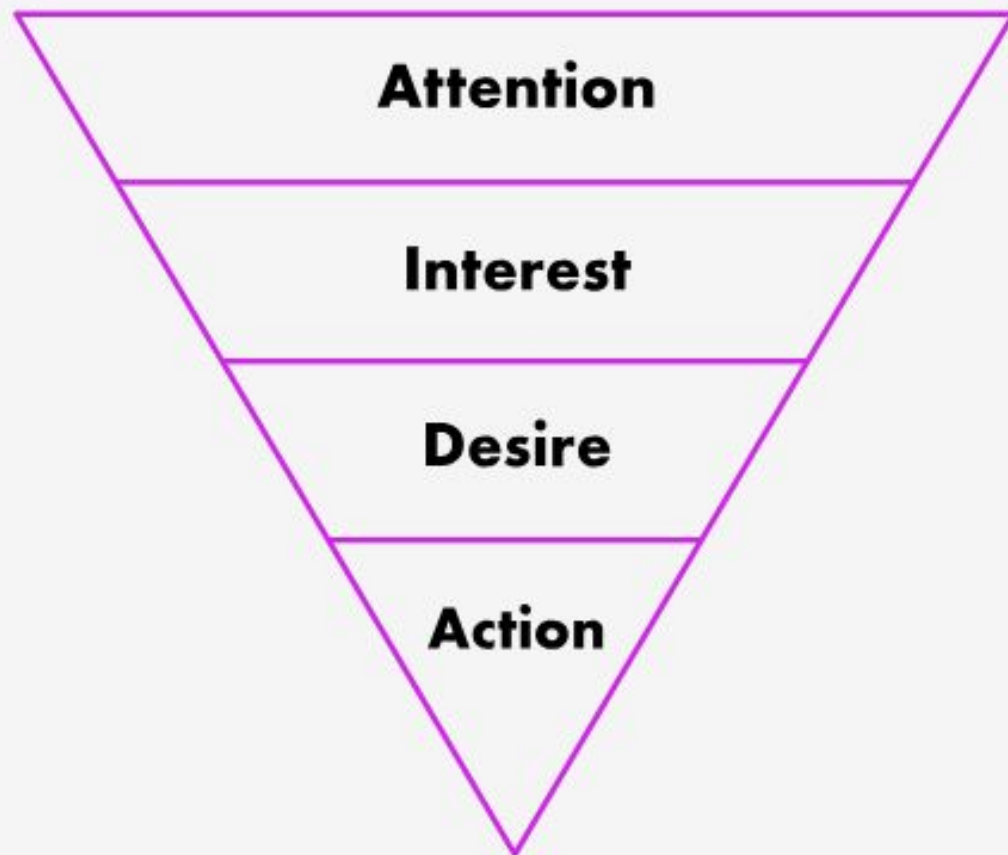
Desire

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 протез
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

Купить

2. Форма для отправки заявки.

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

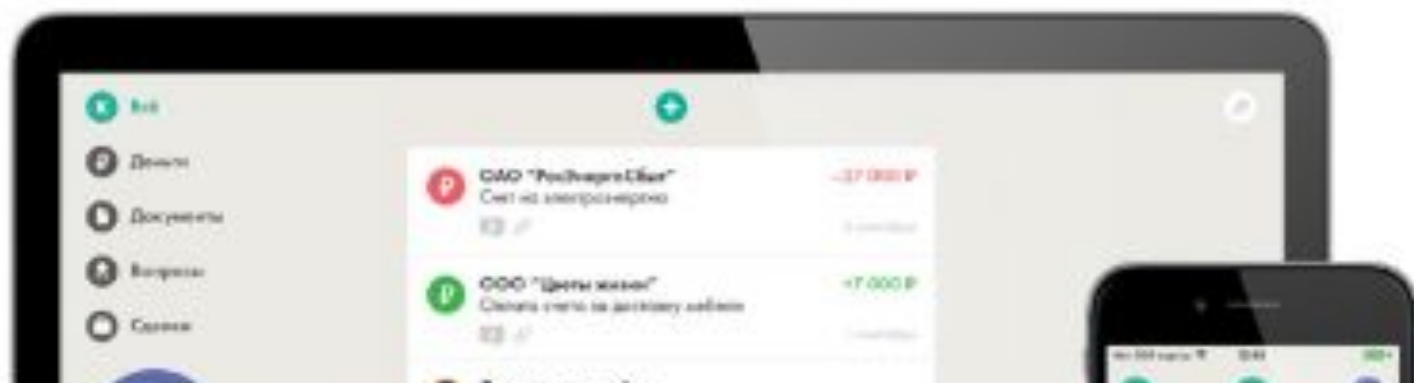
Используйте формулу AIDA дважды

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](#)

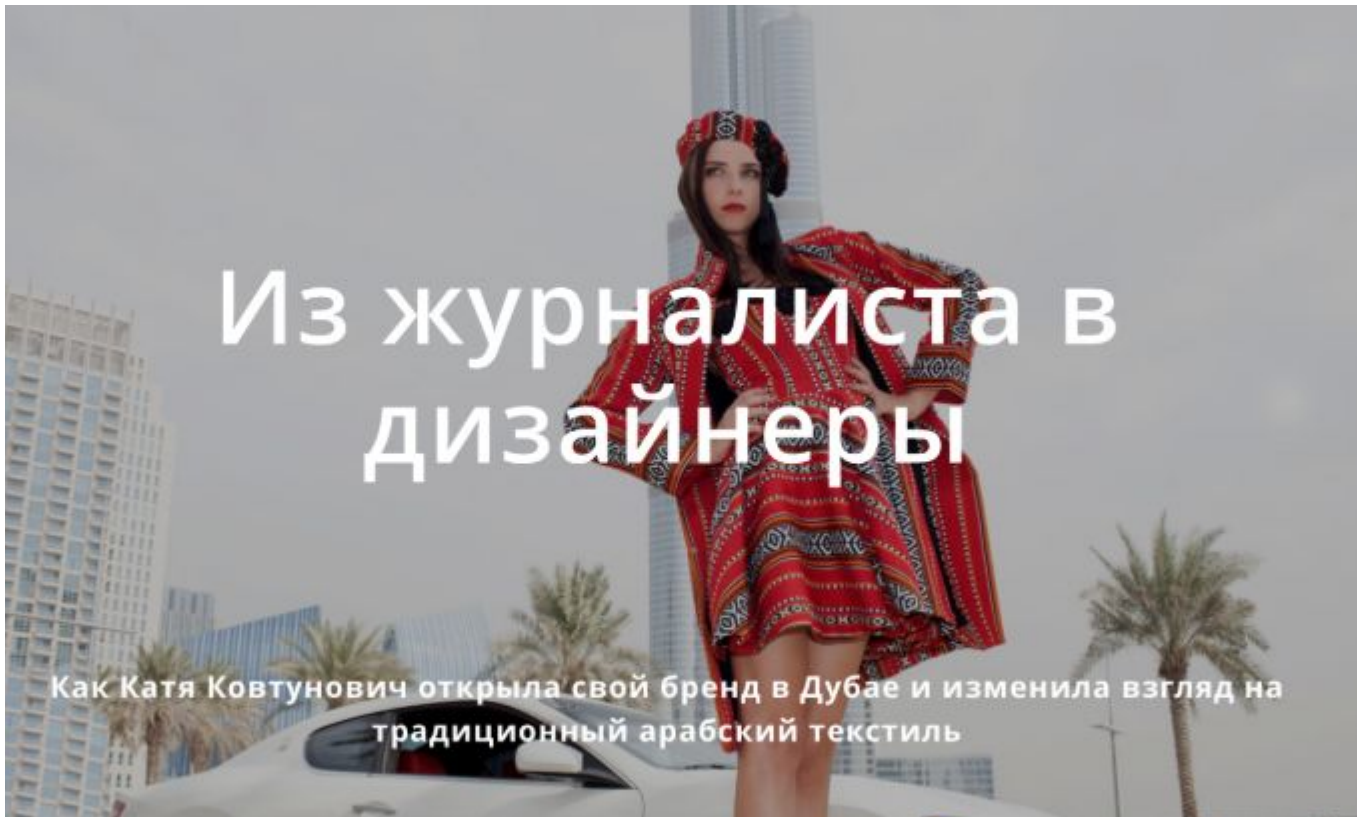
Звоните на 8 800 700 50 96 или [пишите в телеграм](#)
Расскажем всё о Кнопке, посчитаем стоимость, подключим.



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](#)

Размер:

14 ▼

Материал:

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

A man with short brown hair and a beard, wearing a light blue button-down shirt, stands against a background of stacked cardboard boxes. Each box has the words "ПАРТИЯ ЕДЫ" printed on it in black capital letters. The man is looking directly at the camera with a slight smile.





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 пропиской 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)



2 ФОТО/ВИДЕО

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



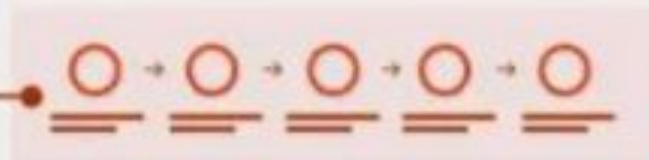
3 ТРИГГЕРЫ

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



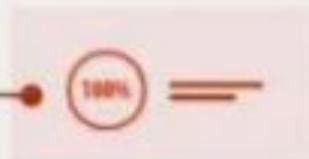
4 СХЕМА РАБОТЫ

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



5 ГАРАНТИЯ

(Гарантия качества или гарантия возврата денег)



6 ФОРМА ЗАКАЗА

(Простая и удобная форма заказа продукта или услуги)



7 КОНТАКТЫ

(Для быстрой связи с вами)

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)

11 ВОЗРАЖЕНИЯ

(Проработка часто задаваемых вопросов и возражений)

