

CONVERSION42

Увеличение конверсии и построение воронок продаж

<http://conversion42.com/>

Стратегия оптимизации конверсии

1. Увеличение
эффективности рекламы

2. Больше средств для
инвестиций в маркетинг

3. Доступность новых
каналов рекламы

4. Эффективная борьба с
демпингом

5. Возможность
победить конкурентов

Стратегия оптимизации конверсии

1. Увеличение эффективности рекламы

Сейчас вы инвестируете в рекламу и реклама приносит заказы. Вы следите за средней стоимостью заказа, потому что реклама должна быть эффективна.

Рост конверсии обеспечивает больше заказов при том же количестве посетителей сайта.

Это снижает стоимость заказов. Эффективность рекламы увеличивается.

Стратегия оптимизации конверсии

2. Больше средств для инвестиций в маркетинг

Вокруг нас всегда находятся сотни новых и привлекательных маркетинговых идей. Мы вынуждены отказываться от многих из них, т.к. ресурсов на всё не хватает.

Увеличение конверсии принесёт дополнительные заказы и дополнительные средства для инвестиций в маркетинг.

Вы сможете усилить торговое предложение, привлечь больше посетителей и продавать больше.

Стратегия оптимизации конверсии

3. Доступность новых каналов рекламы

Вы двигаетесь вперед и экспериментируете с новыми каналами. Некоторые каналы приносят слишком дорогие заказы и вы от них отказываетесь.

Увеличение конверсии откроет для вас новые рекламные каналы.

Вы получите двойную выгоду: новые рекламные каналы приносят новые заказы, а так же усиливают многоканальные последовательности, принося ещё больше заказов!

Стратегия оптимизации конверсии

4. Эффективная борьба с демпингом

Конкуренция только «ценой» истощает ресурсы компании. Но цена не является единственным важным фактором принятия решения о покупке.

На решение покупателя влияют профессиональные консультации и контент, подарки и бонусы, бесплатные дополнительные услуги, сопутствующие товары, ощущение дефицита и т.д.

Повышение ценности предложения в глазах посетителя сайта позволит совершать продажи и эффективно бороться с демпингом.

Стратегия оптимизации конверсии

5. Возможность победить конкурентов

Более эффективное использование рекламного бюджета и подключение новых рекламных каналов приведёт большее количество клиентов.

Увеличение ценности предложения и более качественный маркетинг повысит долю повторных продаж в общем доходе.

Всё это сделает ваш бизнес более устойчивым и прибыльным.

Сколько денег вы теряете?



Вы инвестировали в рекламу **\$1000** и привели на сайт **10000** посетителей:

- 50% посетителей сразу покинули сайт. Вы потеряли **\$500**
- 3% посетителей начали совершать покупку
- 1% посетителей совершили покупку. Вы потеряли дополнительные **200% заказов**.

Основные точки потерь



Показатель кликабельности объявлений и рекламы (потенциал роста: 2-10 п.п.)

Показатель отказов и/или выходов (потенциал роста: 10-40 п.п.)

Показатель отказов, выходов, время на сайте и глубина просмотра (потенциал роста 10-300 п.п.)

Средний чек и конверсия (потенциал роста 5-20 п.п.)

Конверсия, доход, доход на посетителя
Итого потенциал роста: 27 – 370 п.п.

Решение: оптимизация конверсии



Решение: оптимизация конверсии



Аудит – поиск и исправление основных и самых очевидных ошибок

Инструменты:

- системы веб-аналитики
- экспертный usability аудит
- конкурентный анализ
- анализ поведения людей на сайте
- опрос клиентов компании по телефону

Решение: оптимизация конверсии



Оптимизация – составление персонажей (avatar) и улучшение сайта на основе результатов исследований

Инструменты:

- пользовательские тестирования
- опросы и личные интервью
- тестирование маркетинговых сообщений в рекламе
- проведение серии А/Б тестов
- тестирование механик на основе лучших практик

Решение: оптимизация конверсии



Воронка – создание комплексной системы точек контакта с потенциальным клиентом

Инструменты:

- посадочные страницы с лид-магнитами и товарами / услугами
- рекламные компании
- e-mail маркетинг
- контент маркетинг и продвижение в поиске (SEO)
- аналитика всех этапов воронки

Циклическая организация работ



1. Настройка аналитики, сбор воронки продаж и отслеживание поведения посетителей сайта.
2. Опросы, интервью, user тестирования.
3. Формирование контрольных показателей и приоритизация гипотез для тестирования.
4. Создание дизайна, внедрение и запуск теста, контроль проведения теста.
5. Анализ нового поведения целевой аудитории и расчёт ROI.

Давайте сравним:

In-house



- Команда 100% времени уделяет одному проекту.
- Команда ближе к клиенту и целевой аудитории.
- Больше возможностей для команды внутри компании.
- Отношение руководства лучше, более лояльное. Коммуникация лучше.

Подрядчик



- Больше база знаний и более широкий опыт.
- Дешевле: доступ ко всей команде от \$1500 / мес.
- Минус все хлопоты содержания и развития команды.
- Плавающая загрузка и отстроенные процессы.

Идеальное решение:

Маркетолог + подрядчик

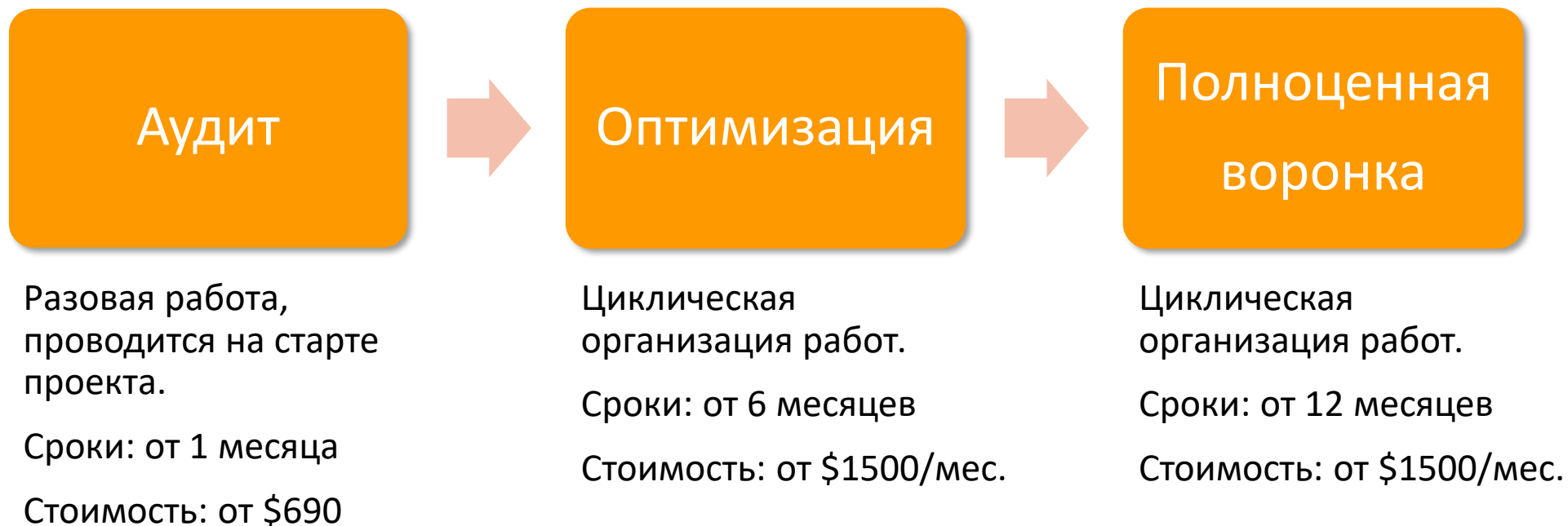


- Маркетолог обучается и получает опыт
- Маркетолог контролирует работы и строит коммуникацию с руководством
- Маркетолог транслирует подрядчику ощущения и закрытые знания о ЦА
- Маркетолог лоббирует работы подрядчика в организации
- Подрядчик говорит как правильно и бережёт от ошибок

Секретный ингредиент:

КPI маркетолога и подрядчика должны совпадать. Тогда и только тогда:
МАРКЕТОЛОГ + ПОДРЯДЧИК = КОМАНДА!

Сроки и стоимость



Дополнительные услуги

Консультации

- Оптимизация конверсии работающего сайта.
- Создание и реклама посадочных страниц.
- Проектирование нового сайта и/или интернет-магазина.
- Стратегия продаж с сайта в Интернет.
- Индивидуальные темы и вопросы.

Корпоративное обучение

- Философия и процессы оптимизации конверсии для руководителей.
- Инструменты оптимизации конверсии для маркетологов.
- Индивидуальные темы под заказ.



Сергей Гудков

Руководитель C42, интернет-маркетолог, проектный менеджер, консультант

2004 г. – волонтерские веб-проекты для НТУУ «КПИ»

2007 – 2011 гг. – руководитель проектов на стороне агентства

2011 – 2014 гг. – руководитель отделов маркетинга в проектах электронной коммерции

с 2015 г. – развиваю [Conversion42.com](https://conversion42.com): повышаем конверсию под ключ и строим воронки продаж

Куратор курса по увеличению конверсии в академии WebPromo Experts, лектор в GoIT, DigitalMasters

Докладчик топовых профильных конференций в Украине

Веду профессиональный блог gudkovsa.net

CONVERSION42

Заказывайте услуги и
увеличивайте продажи!

Сергей Гудков

+380 98 850 83 36

sg@conversion42.com

<http://conversion42.com/>