

# Простые рецепты улучшения сайтов

*Станислав  
Горбатовский*



**Адрес:** Москва, Мажоров переулок, дом 10/1, 4 этаж.  
**Телефон:** (495) 646-06-82  
**Электронная почта:** [web@magnaweb.ru](mailto:web@magnaweb.ru)

# Сайт =

## • ИНСТРУМЕНТ

Что это?

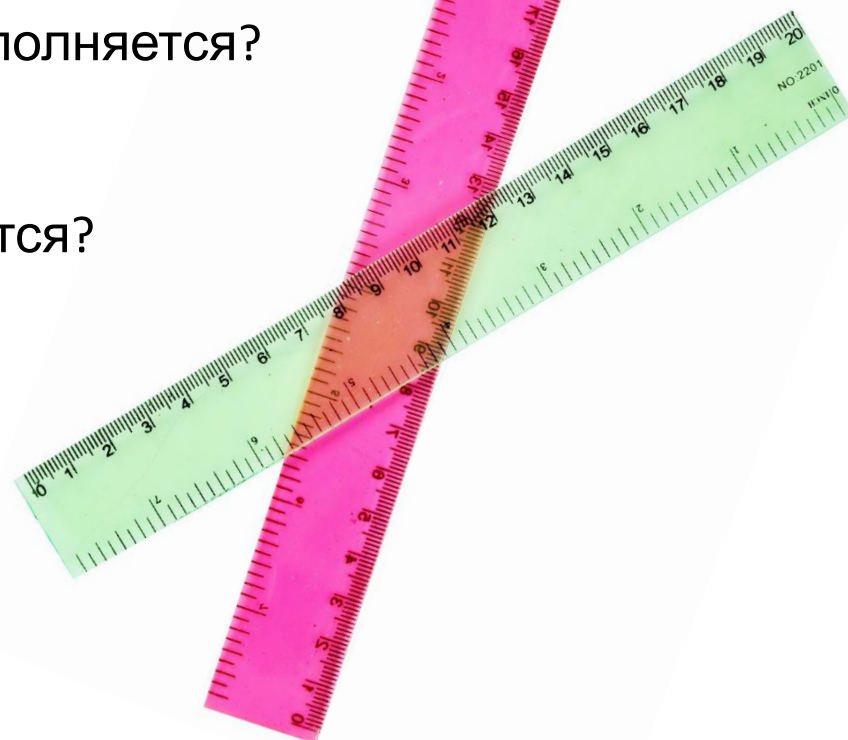
- Зачем он нужен?
- Как им пользоваться?
- Что он может еще?
- Зачем он такой?
- Хочу – что делать?



# Оценка

## состояния

- **Задача сайта** выполняется?
- **Целевая аудитория** – сайт соответствует?
- **Задача рекламной компании** – выполняется?
- **Производительность** – подходит?
- **Цели посетителей** – удовлетворяются?



# Соответствие инструмента

## задаче

Гвоздодер, кровельщика, слесарный (большой и малый), столярный



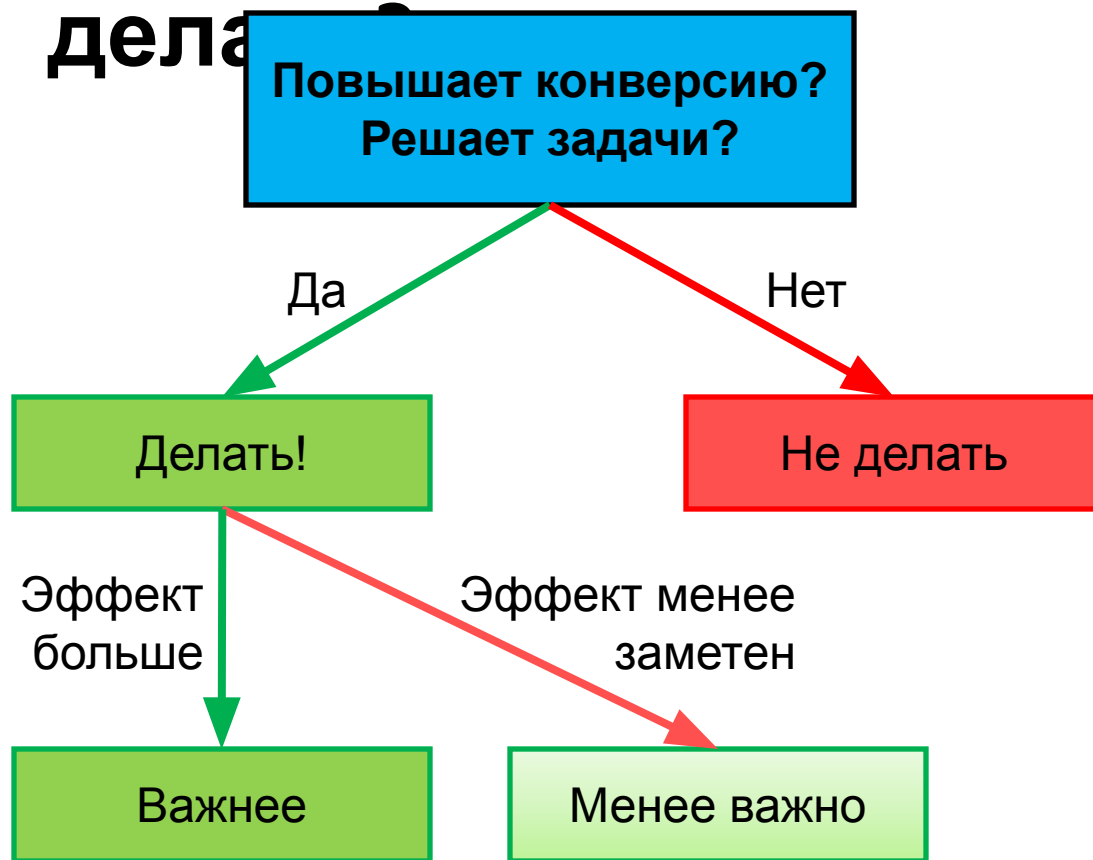
# Конверс

**ия** — это **отношение** числа посетителей, выполнивших на нем **целевые действия** (скрытые или прямые указания - покупку, регистрацию, подписку, посещение страницы, переход по ссылке), к **общему числу** посетителей сайта.

$$\text{Конверсия} = \frac{\text{Успешное посещение}}{\text{Все посещения}}$$



# Какие изменения дела



# Повышение конверсии

- четкое **позиционирование** ресурса
- **Концентрация внимания** на УТП
- Уменьшение **барьеров** на пути к необходимой конверсии
- Облик **надежности** – логотипы, отзывы
- **Простота** и понятность навигации
- Призыв к **действию**, его доступность
- **Прозрачность** эффекта от действий



# Ошибки: неправильное расположение

## Меню:

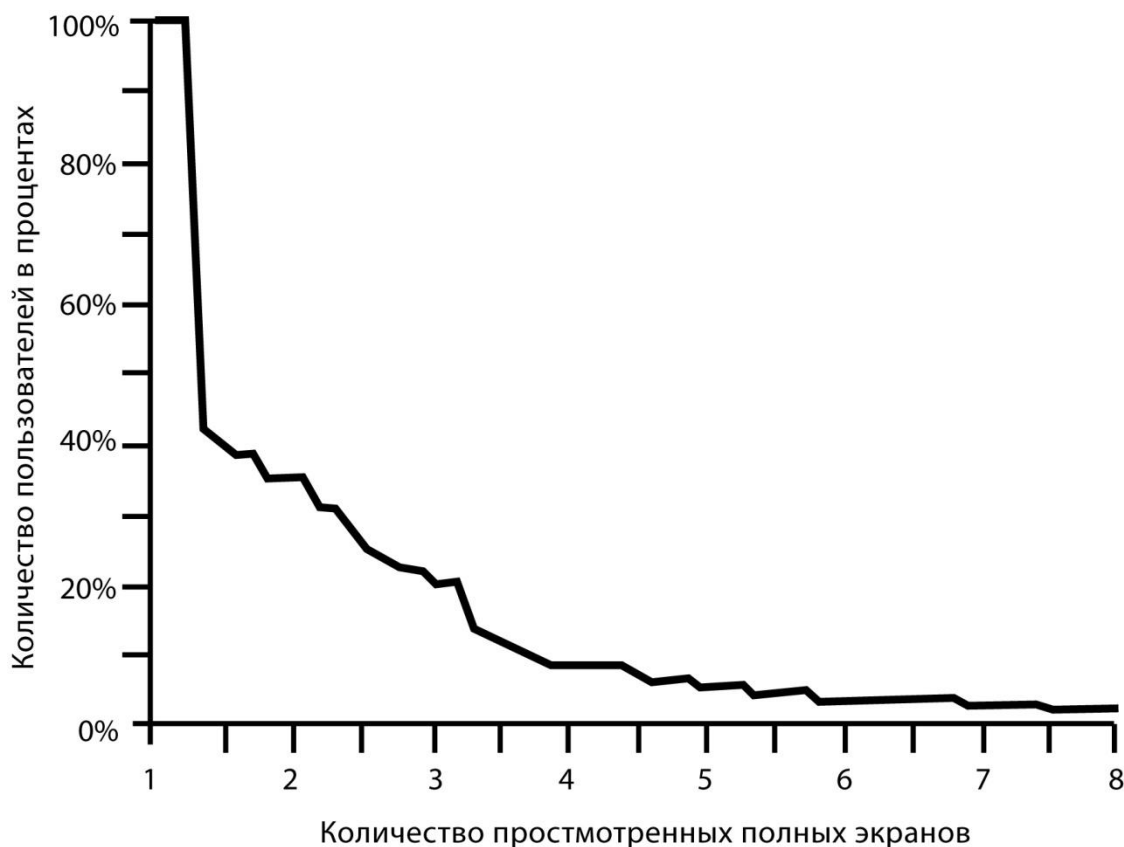
- Много
- Нелогично
- Неструктурированно
- Длинное  
горизонтальное

## Контент:

- Много текста
- Мало графики
- Дублирование

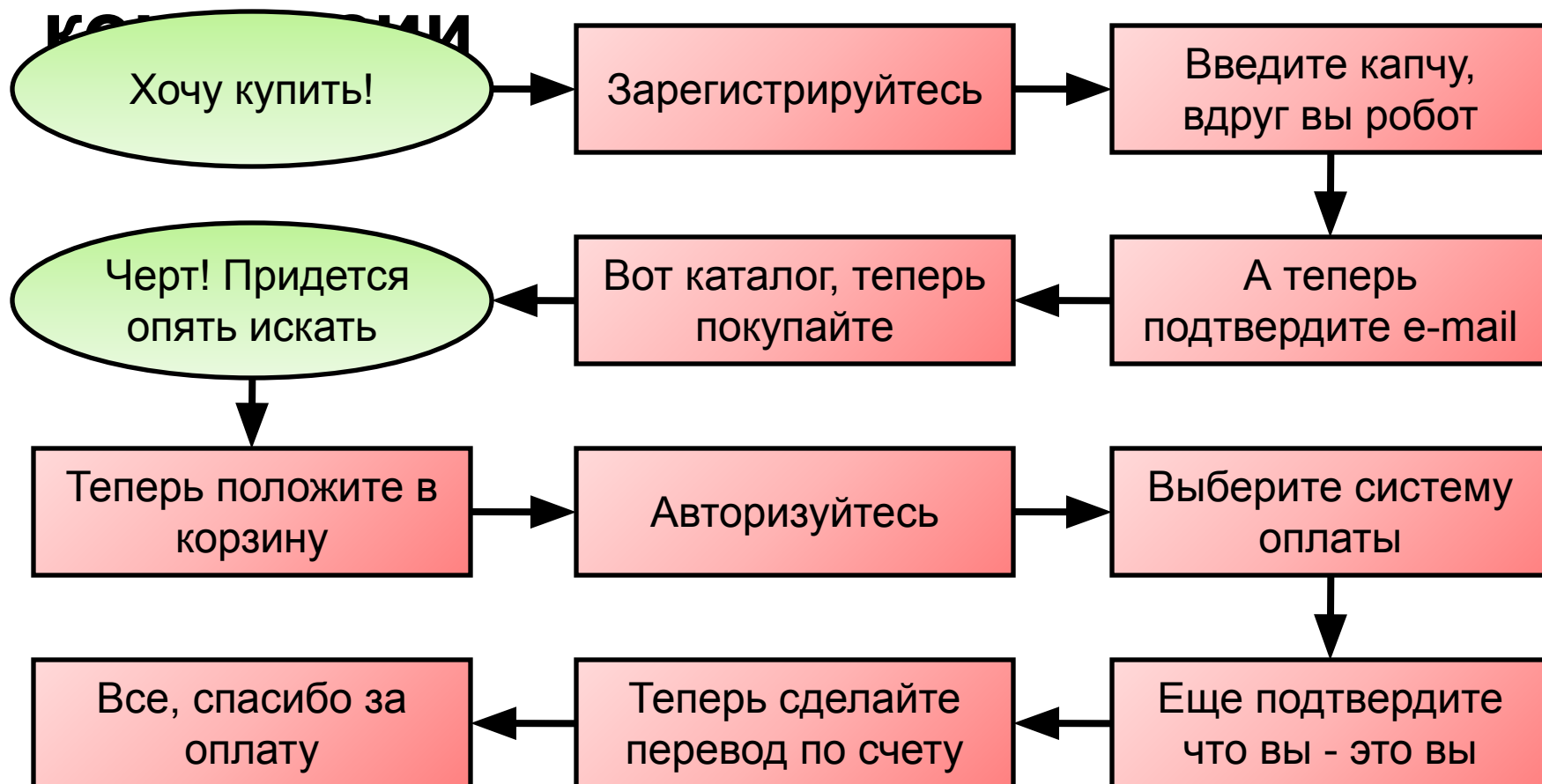
## Важное:

- «Мертвая» зона
- Не выделено
- В прокрутке





# Ошибки: Барьеры для



# Ошибки: Барьер для

## «Контактов»

- Нет телефона на видном месте
- Отсутствие форм обратной связи (или с капчей)
- Трудно найти страницу «Контакты»
- Телефон без кода города, без указания местоположения
- Много одноранговых телефонов
- e-mail, icq, skype в виде картинок

# Реальные примеры

<http://carplaza.ru>

<http://sinetic.ru>

<http://avtomir.ru>

<http://afina-ra.ru>

<http://akaricar.ru>

<http://nsk-n.ru>

<http://demiurg.tv>

<http://mntk.ru>

<http://eyemicrosurgery.nsc.ru>

<http://family-voda.ru>

<http://2ksibir.ru>

<http://rtime.ru>

<http://it-ocean.ru>

<http://ansail.ru>

<http://sovsibir.ru>

<http://logos-group.ru>

<http://diplomat.nsk.ru>

## Итого –

- **рецепт:** четко выделите **задачи** сайта и рекламной компании
- Поймите свою **ЦА**, поставьте себя на их место
- Выделите параметры конверсии – **измеряйте**
- Подготовьте техническую базу (**производительность**)
- Собирайте и анализируйте все **предложения** по улучшению.

# Спасибо за внимание!

*Станислав  
Горбатовский*



**Адрес:** Москва, Мажоров переулок, дом 10/1, 4 этаж.  
**Телефон:** (495) 646-06-82  
**Электронная почта:** [web@magnaweb.ru](mailto:web@magnaweb.ru)