



КРО: как повысить продажи с сайта, не потратив ни копейки

**Юрий ЧЕРЕДНИЧЕНКО,
Yuri.Cherednichenko@rbscorp.ru**



КРО: conversion rate optimization

- Конверсия – КРІ сайта
- 2%





Зачем повышать конверсию?

ЕСЛИ НУЖНЫ ПРОДАЖИ

А) до создания сайта

Б) на существующем сайте





КАК сделать КРО?

1) Качественный трафик на сайт

- узкоцелевой
- система анализа эффективности каждого слова (звонки + заявки)

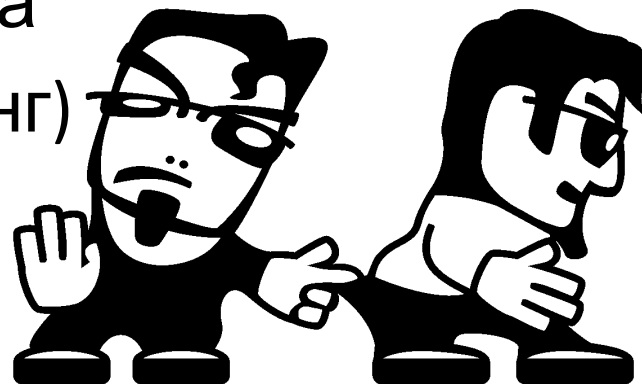
2) Удержание клиента на сайте





КАК удержатъ клиента на сайте?

- **узнать** потребности клиента и удовлетворить их (маркетинг)
- сделать сайт **простым** для клиента (юзабилити)





Кисти Ван Гога



Личные
продажи



Тестирование через GWO

- A-B
- Multi





Собственно, мозги

- Книги по директ-маркетингу («Исповедь одержимого эффективностью»)
- Стив Круг, «Веб-дизайн»
- Scientific Advertising
- «Веб-аналитика» Кошика
- «Продавая незримое»





ИЗЮМИНКИ

- Длинный-короткий
- Возврат денег или бесплатно
- Детали или общие заголовки
- Заголовков для всех или для каждого
- Продажи или бренд
- Психология и привычки
- Видео и аудио
- Живые люди и их увлечения





А теперь – вопросы!

Задавайте вопросы **сейчас**

и **пишите** на почту

Yuri.Cherednichenko@rbscorp.ru





Спасибо за внимание!

Для продолжения темы посетите



Корпорация РБС
115191, Россия, Москва,
ул. Б. Тульская, д. 13, 4-й этаж ТЦ «Ереван Плаза»
Телефон: (495) 772-97-91 (многоканальный)
ICQ-консультант: 377-169-437

<http://rbsgroup.ru> | <http://bdbd.ru> | <http://rbsgroup.ru> |

<http://bdbd.ru> | <http://mediaguru.ru> | <http://rbsgroup.ru> | <http://bdbd.ru> |

<http://mediaguru.ru> | <http://webvisor.ru>

<http://rbsnetwork.ru> | <http://rbsnetwork.ru> | <http://corpguru.ru> | <http://rbsnetwork.ru>

| <http://corpguru.ru> | <http://miralinks.ru>