



# Как начать бизнес в интернете?

Формула продающего сайта

**Алексей Егошин**  
Генеральный директор  
ООО Компания «Цитрус»  
[www.citrus-soft.ru](http://www.citrus-soft.ru)

# Продающие и не продающие сайты: чем отличаются?

Формула, которую вы уже видели:

*(Дизайн и Юзабилити) + Функционал + Продвижение =  
Продающий сайт ???*

Посетители приходят, говорят: «Хороший сайт!» и ... уходят.  
Что же не так?

Делаем акцент на товаре:

**Контент и УТП + (Юзабилити и Дизайн) +  
+ Продвижение = Продающий сайт**

Посетители приходят, находят  
информацию, говорят: «Хороший товар!».

И покупают.



# Продающие и не продающие сайты: чем отличаются?

Формула, которую вы уже видели:

*(Дизайн и Юзабилити) + Функционал + Продвижение =  
Продающий сайт ???*

Посетители приходят, говорят: «Хороший сайт!» и ... уходят.  
Что же не так?

Делаем акцент на товаре:

*Контент и УТП + (Юзабилити и Дизайн) +  
+ Продвижение = Продающий сайт*

Посетители приходят, находят  
информацию, говорят: «Хороший товар!».

И покупают.



# Формула эффективного сайта

$\Sigma$

**Эффективный сайт =**

*дизайн и юзабилити*

**+ контент и УТП**

**+ функционал и технологичность**

**+ стабильность и безопасность**

**+ продвижение**

**+ Внимание к деталям**



# Типичные ошибки при создании сайта

- **«Наш сайт должен быть уникальным»** – «победа креатива над разумом». При этом сайт разрабатывается на вкус продавца без учета предпочтений целевой аудитории. Нестандартные интерфейсы запутывают пользователей.
- **«Изобретаем велосипед»**. Думаем, что **нужен уникальный функционал**, заказываем разработку «с нуля», тратим на это весь бюджет. В результате имеем полную зависимость от разработчика, отсутствие нормального контента, УТП и юзабилити. А можно было взять готовое решение.
- При разработке не учитываются требования **SEO**.
- Сайт запущен, **но не ведется статистика** посещаемости и конверсии.



# Стратегия УТП и ее применение на сайте

**УТП – Уникальное торговое предложение**

**УТП – это веская причина, *почему покупатель должен купить у Вас.***

## **3 главные выгоды УТП:**

1. Продавать проще.
2. Не нужно конкурировать по цене.
3. Проще делать повторные продажи.



# Уникальное торговое предложение

## Что не является УТП:

1. Это не характеристика Вашего бизнеса
2. Это не слоган или девиз
3. Это не то, чем Ваш бизнес отличается от других
4. УТП НЕ имеет никакого отношения к “уникальности”



Как проверить?



# Информационное наполнение сайта (контент)

- Должен поддерживать стратегию УТП
- Должен быть уникальным
- Должен быть ориентирован на людей, но учитывать требования **SEO**
- Посетители приходят на сайт именно за информацией, поэтому контенту нужно уделять особое внимание!

## **Тексты на сайте должны продавать!**

1. Привлечь **ВНИМАНИЕ** потенциального покупателя,
  - Вызвать у потенциального покупателя **ИНТЕРЕС** к товару,
  - Мотивировать его **ЖЕЛАНИЕ** купить товар,
  - Потребовать от потенциального покупателя **ДЕЙСТВИЯ**.



# Примеры: УТП на сайте

первый и единственный  
в России банк,  
обслуживающий  
более 1 000 000  
клиентов без отделений  
по всей России от  
Калининграда до  
Владивостока.

The screenshot shows the Tinkoff website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Кредитные карты', 'Вклады и счета', and 'О банке'. Below that, a main banner features a 'Тинькофф Кредитные Системы PLATINUM MasterCard' card. To the right of the card, there's a list of benefits for the 'Тинькофф Платинум' credit card, including a credit limit up to 300,000 rubles, 0% interest on purchases for up to 55 days, free payments across Russia, and 24/7 service. A yellow button says 'Оформить карту'. Below the banner, the text 'Дальше действовать будем мы' is followed by three icons: a computer monitor with the text 'Никаких очередей, у нас все в онлайн', a gold medal with 'ОТЛИЧНЫЙ СЕРВИС' and 'Вас обслуживают лучшие специалисты', and a crossed-out bank building icon with 'Мы не тратимся на отделения, поэтому мы выгоднее'. At the bottom, a white box contains the text: 'Тинькофф Кредитные Системы — первый и единственный в России банк, обслуживающий более 1 000 000 клиентов без отделений по всей России от Калининграда до Владивостока. Как мы это делаем?' with icons for a laptop, a document, and an '@' symbol.

# Дизайн

**Дизайн ≠ Много красивой графики**

Минимальные требования к дизайну сайта:

- не должен отвлекать от информации,
- должен способствовать упрощению навигации, выделять важное на сайте,
- должен поддерживать фирменный стиль,
- не должен копировать существующие сайты (если это не типовое решение).

Хотите дешевле? → Используйте типовой шаблон

**Обязательно:** аккуратная верстка

# Пример №1

Выполняет ли дизайн свою функцию?

Что продает этот сайт?

О КОМПАНИИ    НОВОСТИ    НАПИШИТЕ НАМ    НАШ АДРЕС

Строительная компания  
**ООО «Дом-Город-строй»**

**О компании**

Фирма ООО «Дом-Город-строй» специализируется на выполнении полного комплекса строительных работ:

- Осуществление функций Генподрядчика;
- Выполнение всех видов общестроительных, строительно-монтажных и отделочных работ;
- Реконструкция и капитальный ремонт объектов промышленного и гражданского назначения;
- Строительный инжиниринг.
- Разработка сметной документации.

ООО «Дом-Город-строй» является членом саморегулируемой организации Некоммерческое партнерство «Управление строительными предприятиями Петербурга» (регистрационный номер в государственном реестре СРО-С-071-17112009) и имеет Свидетельство о допуске к работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства СРО-С-071-313-2010-7802315008-01 от 17.02.2010г.

Одним из основных направлений деятельности ООО «Дом-Город-строй» являются строительно-монтажные работы, а также реконструкция зданий, включающая в себя следующие основные виды работ:

- Реконструкция несущих конструкций;
- Изменение архитектурного облика;
- Изменение этажности здания;
- Устройство мансардных этажей.

Производство ремонтных работ внутри здания (полы, потолки, перегородки, лестничные марши, двери, окна и т.д.).

В этой области «ДГС» достиг высокого уровня - выполняя работы качественно, профессионально и в срок, установленный Заказчиком.

«ДГС» обладает собственной материально-технической базой. В активе компании имеются механизмы и оборудование, инструменты и приспособления, которые дают возможность выполнять все виды строительно-монтажных работ.

В процессе производства строительных работ «ДГС» применяет как традиционные материалы, так и современные

Реализованные проекты  
Прайс-лист  
Фотогалерея  
Партнеры  
Пользователи  
Карта сайта  
Доска объявлений

поиск по сайту

ключевое слово    найти

dgs-2005@yandex.ru

Санкт-Петербург  
Срд, 14/09  
+16..+18 °C  
Ю-З, 10 м/с

# Пример №2

А здесь?

## capital-region.ru

О компании | Оценка | Контакты | Информация | Партнеры | [Войти на сайт](#)

Сайт бесплатных объявлений по недвижимости

Здесь Вы можете бесплатно подать объявления по недвижимости в [Йошкар-Оле](#), [Чебоксарах](#), [Казани](#). А также прямо на сайте найти себе [квартиру](#), [офис](#), [торговые и производственные помещения](#), [коттедж](#), [гараж](#) и другое.



### Жилой фонд

Квартиры, дома, гаражи, сады, коттеджи



### Йошкар Ола

сменить регион



### Коммерческая недвижимость

Офисы, торговые площади, склады, производство, земля

**Подобрать квартиру**

Число комнат:  1,  2,  3,  4 и более,  гостинка   [расширенный поиск](#)

**Новые объявления**

 <p><b>№ 3399</b> от 14.09.2011 (Коттеджи, дома) <b>Дом</b> Район: Прочие (ЙО) Адрес объекта недвижимости: г. Йошкар-Ола, Заречный р-н</p> <p>Показов в анонсах: 70   Смотрели подробно: 8</p>	<p>Продажа Цена (руб.) <b>3 800 000</b> Площадь (кв. м.): 180</p> <p><a href="#">Смотреть объявление</a></p>
 <p><b>№ 3396</b> от 14.09.2011 (Вторичное жильё) <b>Двухкомнатная квартира</b> Район: 9 микрорайон Адрес объекта недвижимости: г. Йошкар-Ола</p> <p>Показов в анонсах: 40   Смотрели подробно: 5</p>	<p>Продажа Цена (руб.) <b>1 600 000</b> Площадь (кв. м.): 39</p> <p><a href="#">Смотреть объявление</a></p>
 <p><b>№ 3384</b> от 13.09.2011 (Новостройки) <b>Трёхкомнатная квартира</b> Район: 3 микрорайон Адрес объекта недвижимости: Подольских курсантов, д.16-А</p> <p>Показов в анонсах: 305   Смотрели подробно: 28</p>	<p>Продажа Цена (руб.) <b>3 450 000</b> Площадь (кв. м.): 119</p> <p><a href="#">Смотреть объявление</a></p>

**Подать объявление**

-  [Объявление по телефону](#)
-  [Продать/сдать квартиру](#)
-  [Продать недвиж. коммерческую и др.](#)
-  [Подать срочное объявление](#)
-  [Заказать размещение рекламы](#)

**Связаться с нами:**  
Тел.: 8 (8362) **45-30-37**  
**42-10-57**  
E-mail: [kapital@mar-el.ru](mailto:kapital@mar-el.ru)

**Поиск по номеру объявления:**

**Статистика:**  
📄 объявлений: **1812**



# Юзабилити (удобство использования)

- **Элементы управления** на сайте: кнопки, ссылки и т.п. должны выглядеть и вести себя стандартным образом.
- **Схема навигации** должна вести посетителя сайта к покупке: привлекаем внимание к товару, предлагаем, побуждаем к покупке, не отпускаем до совершения сделки.
- Идеальная схема – **покупка в один клик**.
- Для **анализа юзабилити** можно (и даже нужно!) использовать специальные инструменты:  
**WebVizor**.



# Юзабилити и конверсия

Много  
посетителей



Обеспечивайте максимальную конверсию!

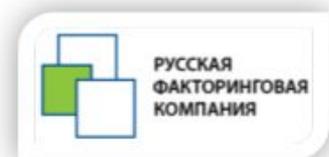
**НЕ** заставляйте  
посетителя сайта

- искать,
- читать,
- думать.



# Пример влияния юзабилити

## Повышение конверсии в формах



On-line заявка:

Старая форма

Контактный e-mail

Контактный телефон

Название

Фамилия Имя Отчество

Текст сообщения

On-line заявка:

Новая форма

Фамилия Имя Отчество

Название компании

например: (495) 617-17-56

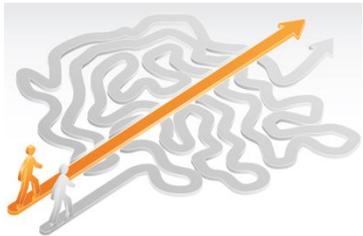
Контактный телефон

Контактный e-mail

Текст сообщения



- Новая форма изменила названия и порядок полей, а также добавила примеров заполнения, **рост конверсии почти в 2 раза**



## Юзабилити: считаем деньги

	<b>было</b>	<b>стало</b>
Количество посетителей	1 000	1 000
Выручка	1 000 000р.	2 000 000р.
Прибыль	200 000р.	400 000р.
Затраты на сайт	30 000р.	30 000р.
Чистая прибыль	170 000р.	370 000р.
Рост прибыли		218% 200 000 р.



И это была только одна форма. Стоит продолжить?

# Функционал и надежность



- Выбор системы управления сайтом. Удобство администрирования.
- Организация продаж на сайте: корзина, заказ, оплата.
- Обратная связь с посетителями.
- Интеграция сайта с учетной системой (1С).
- Использование типовых решений.
- Хостинг.

# Типовые решения: сайт из коробки

## Интернет-магазин шин и дисков



★★★★★

(9 голосов)

1495 руб.

[Купить](#) [Попробовать](#)

## Интернет-магазин бытовой техники



★★★★★

(8 голосов)

1495 руб.

[Купить](#) [Попробовать](#)

## Табы (закладки)



★★★★★

(7 голосов)

400 руб.

[Купить](#)

## Магазин в соцсетях! [beta]



★★★★★

(6 голосов)

2777 руб.

[Купить](#) [Попробовать](#)

## Доставка суши



★★★★★

(6 голосов)

7495 руб.

[Купить](#)

## ГЭНДАЛЬФ: Сайт консалт



★★★★★

(0 голосов)

[Установить](#)  
(Бесплатно)

## 1С-Рарус: Сайт автосервиса



★★★★★

(12 голосов)

[Установить](#)

(Бесплатно)

## ВДГБ: Сайт управляющей ком



★★★★★

(5 голосов)

5900 руб.

[Купить](#) [Попробовать](#)

## ВДГБ: Сайт ТСЖ



★★★★★

(5 голосов)

[Установить](#)

(Бесплатно)



# Продвижение

- Подготовка сайта к поисковому продвижению. **SEO-оптимизация.**
- Как начать продавать с первого дня. Контекстная реклама.
- Долговременная стратегия продвижения: делаем сайт для людей.
- Особенности продвижения на региональных рынках: геотаргетинг, региональные порталы, офф-лайн.



# Продаем в интернете

*Продающий сайт ≠ Интернет-магазин*

Модель «идеального» интернет-магазина:

- На главной странице сформулировано **УТП**.
- Понятная **навигация**.
- Исчерпывающая **информация о товарах**.
- Возможности для **дополнительных продаж**.
- **Простая процедура заказа** и оплаты. Исключение отвлекающих факторов на этапе оформления заказа.
- Легко находимая информация: **контакты, условия доставки и оплаты**.
- **Программы лояльности**: скидки, бонусы, акции.
- Интеграция с учетной системой (1С).
- Оптимизация под **поисковые системы**.

# Сколько стоит сайт?

## Статьи затрат:

- Лицензия на систему управления сайтом
- Разработка сайта (дизайн, программирование)
- Подготовка контента
- Обучение
- Регистрация домена, хостинг
- Поддержка
- Продвижение

**Сайт стоит столько,  
сколько вы готовы за него заплатить.**



# Исключаем риски

- Выбор разработчика: комплексный подход, портфолио.
- Выбор технологической платформы: пользуйтесь проверенными решениями.
- Правильное оформление домена и хостинга: оформляйте на себя.
- Использование тиражных решений: быстрее, дешевле, надежнее.
- Риски при продвижении: покупка ссылок, черные методы.



# Создание Сайта: С чего начать?

1. **Определить цели и задачи**
2. **Определить целевую аудиторию**
3. Проконсультироваться со специалистами
4. Определить бюджет
5. Определить формат сайта
6. Подготовить контент
7. Выбрать разработчика,  
пойти и заказать сайт
8. Контролировать процесс разработки



Спасибо за внимание. Вопросы?

Компания «Citrus»

[www.citrus-soft.ru](http://www.citrus-soft.ru)



**Алексей Егошин**

адрес: г.Йошкар-Ола, ул.Волкова,  
68.

Тел. **45-75-58**

E-mail: [info@citrus-soft.ru](mailto:info@citrus-soft.ru)