

К сожалению, не каждый вебмастер знает значение понятия "конвертация" и далеко не каждый владелец магазина знает как правильно продавать свой товар в сети Интернет.



У всех сайтов есть своя статистика и счётчик, который занимается круглосуточным подсчётом. С помощью данного счётчика вебмастер может наблюдать за посещениями на сайте, но кроме этого, всех этих пользователей нужно привлечь к покупке, потому что большинство покидает сайт, даже ничего не купив, а политика продавца должна быть направлена на "удержание" такого человека на своем сайте как можно дольше.

Чем дольше клиент остаётся на сайте, тем больше вероятности, что он что-то закажет.

Сам по себе Landing Page в своем стильном и привлекательном представлении, может давать весьма внушительно количество заявок (лидов). По структуре представления, веб-ресурс поделен на множество блоков с профессиональной расстановкой приоритетов и в целом получается продающий сайт, который можно направлять на сбор быстрого трафика из контекста, таргет рекламы, промо и т.п.

Но есть у лендингов и свои минусы, к примеру наиболее значимый - это наличие всего одно страницы, а как известно одностраничники продвигать в ТОПы бесполезно.

Если вам не интересно раскручивать своей веб-сайт в поисковых машинах, тогда для вас это не проблема. А если требуется SEO вашему веб-проекту и хотите как можно быстрее поучать на свой сайт органический и целевой трафик, тогда задумайтесь над созданием полноценного многостраничного сайта, но с блочным построением Главной страницы - т.е. в виде лендинга. Примеров можно найти массу, и грамотный верстальщик сможет предложить что-то по-настоящему привлекательно и в то же время функциональное. Посмотрите вариант Главной страницы вот у этой компании [С АЙТ](#)

- увидите, что это классический и довольно простой ресурс обычной компании, стандартные разделы и оптимизация, но построение Главной страницы схоже с построением блоков на landing page.

И этот вариант довольно популярен среди веб-разработчиков.

Давайте вернемся к конвертации. Конвертация сайта - это процентное соотношение количества заказов в интернет-магазине к количеству уникальных посетителей сайта за сутки, неделю и месяц. Если конвертация магазина составляет меньше процента, это значит, что владелец не так сильно старается, как хотелось бы или что-то делает не так. Удовлетворительная конвертация для обычного интернет-магазина - от 3 до 5 процентов в сутки.

Повысить конвертацию начинающему вебмастеру проще всего будет создав специальную лендинговую страницу или редактировать существующую под формат лендинговой. Это такие страницы, где клиент может ознакомиться с предложением, даже не углубившись в саму тему сайта. Если клиент заходит на сайт впервые, совершенно случайно, то в таком случае даже он сможет оформить заказ.

Но хочется еще раз отметить - в целом сайт нужно делать многораздельным и оптимизированным под SEO. И лишь конкретную страницу отвести под услуги, акции, представление главной информации с формами обратной связи.

Лендинговая страница позволяет на одной странице сайта показать клиенту сразу всё, что требуется, а это - акции месяца, новинки, хиты продаж, лучшие отзывы о магазине (не о товарах), задать вопрос в режиме реального времени, прочитать часто задаваемые вопросы, ознакомиться с лучшими сотрудниками. Если это услуги, то можно так же указать время приёма, часы работы.

Главным элементом лендинга является обратная связь. Страница должна быть настроена таким образом, чтобы клиент, используя специальную форму на сайте, мог задать вопрос магазину даже о самой малейшей его детали. Если он это сделает, то, как правило, это потенциальный клиент, всё остальное зависит от мастерства продаж.

Надеемся, что наша статья будет вам полезна!