# Продающий сайт – основа успешного бизнеса

**Сайт, как проводник на глобальный рынок**

* Лидеры рынка давно согласились с тем, что при грамотном подходе сайт является мощнейшим инструментом расширения клиентской базы и источником устойчивого дохода
* Профессионально выполненный сайт является лицом компании и позволяет получить дополнительные конкурентные преимущества
* Сайт обеспечивает равный доступ на рынок компаниям вне зависимости от их масштаба

**Что нужно для успешных продаж в сети Интернет?**

* Сформировать внятную и лаконичную структуру сайта, интуитивно понятную пользователям
* Спроектировать уникальный дизайн, максимально соответствующий тематической направленности сайта, лояльный запросам целевой аудитории
* Исключить использование шаблонных решений при проектировании сайта
* Обеспечить безупречную техническую работу сайта
* Подготовить продающий, уникальный, адаптированный под работу поисковых систем контент
* Произвести работы по оптимизации сайта, учитывающие алгоритмы поисковых систем
* Обеспечить максимально простое управление сайтом со стороны администратора

**Факторы создания продающего сайта**

* Индивидуальный подход команды разработчиков. НЕ конвейер
* Глубокое изучение сегмента рынка, на который ориентированы продажи, анализ сайтов конкурентов
* Тесный контакт разработчиков с руководством заказчика
* Участие разработчиков в построении концепции сайта на уровне консультантов
* Подготовка понятного и однозначного технического задания на проектирование сайта
* Верстка детализированной сметы на проектирование и сопровождение сайта
* Материальная заинтересованность разработчиков в успешности продаж вплоть до гарантии возврата средств, вложенных заказчиком в проект
* Подготовка понятной даже ребенку инструкции по администрированию сайта
* Возможность интеграции на сайт новых опций без технических перерывов

## Как попасть в цель с разработчиком?

Несмотря на обилие в сети интернет сайтов, претендующих называться «продающими», в действительности таковых не так и много. При этом заказчик был уверен, что ему предложили лучший вариант на рынке. Однако погоня за дешевизной услуги, как правило, приводит к еще большим тратам в долгосрочной перспективе. Продающий сайт – это не оффлайн магазин, где за красивой витриной и лоснящимися прилавками можно скрыть убогие складские и административные помещения. Продающий сайт – это сложный механизм, в котором даже скрытые от глаз пользователей элементы оказывают не меньшее значение на фактор успешности.

Исходя из этого, необходим личный контакт заказчика с разработчиком. Простое общение и обзорное обсуждение концепции позволит понять, что движет потенциальным исполнителем: сиюминутная выгода или желание совместно создать качественный продукт. Потратьте на этом этапе чуть больше времени – от этого зависит ваш бизнес.

**Почему с нами вы обязательно попадете в цель?**

* Ключевое мерило нашей работы – репутация, а не сиюминутная выгода
* Мы не работаем с фрилансерами, что позволяет исключить риск просадки компетенции
* В нашей команде есть все необходимые специалисты для реализации комплексного проекта по созданию продающего сайта: веб-архитектор, веб-программисты, интернет-маркетолог, веб-аналитик, веб-дизайнер, копирайтер, контент-менеджер, менеджер проекта
* За нас говорят не слова, а реализованные проекты (ссылки на них)
* Мы смотрим вперед. Наша команда первой в России применила технологию Responsive Web Design
* Ваш сайт, выполненный нами, будет корректно отображаться на любых устройствах, включая Google Glass
* Мы выполняем предпроектное моделирование сайта, что позволяет минимизировать число согласований и избежать дополнительных расходов при разработке
* Мы адаптируем сайт под все ведущие социальные сети, что обеспечивает успех SMM-маркетинга
* Надежный хостинг – это ключевой момент работы продающего сайт. Мы работаем только с лидерами рынка

# Комплексный аудит сайта

## Любой сайт можно сделать продающим

Далеко не всегда для повышения конверсии продающего сайта необходимо проектировать новый онлайн-продукт. Зачастую при наличии обязательного для продающего сайта набора опций и инструментов проблема кроется в мелочи. Однако выявить ее можно лишь детально проанализировав действующий сайт. На языке веб-специалистов эта процедура носит название аудит и консалтинг сайта: комплексный анализ веб-ресурса на предмет восприятия поисковыми системами и посетителями. И в этом случае также крайне важно попасть в цель с теми, кто осуществляет аудит. Это сродни с постановкой диагноза. Согласитесь, что только точный диагноз позволит определить пути и методы выздоровления.

**Что покажет комплексный аудит действующего сайта?**

Алгоритмы поисковых систем не знает никто, кроме тех, кто их задает. Тот, кто убеждает в наличии таких знаний, как минимум, лукавит. При этом существуют базовые принципы, не соблюдение которых при проектировании сайта превращает работу по SEO-оптимизации в бессмысленный труд. Аудит позволяет выявить допущенные прежде ошибки и устранить их. Кроме того, очень часто поверхностный подход к формированию семантического ядра сводит на нет усилия заказчика по повышению уровня продаж за счет площадки в глобальной сети. А это уже – работа интеллектуалов от программирования: веб-аналитиков и маркетологов. Аудит направлен на анализ ключевых продающих запросов и приведение семантического ядра в соответствии с этими запросами.

Важно! Очень часто аудит проводится с оглядкой лишь на поисковые системы. Однако покупать продукт, рекламируемый продающим сайтом, будут не поисковые роботы, а люди. В связи с этим обязательно необходимо соблюсти баланс интересов: оптимизировать контент и дизайн таким образом, чтобы не отпугнуть потенциальных клиентов.

Резюмируя, аудит сайта – это процесс, промежуточным продуктом которого является выработка обязательных к исполнению рекомендаций, а конечный продукт – повышения уровня конверсии и уровня продаж. Для этого необходимо:

* оптимизировать код сайта, чтобы обеспечить его быстродействие
* оптимизировать сайт, основываясь на базовых принципах работы поисковых систем
* сформировать семантическое ядро сайта, максимально гармонизирующее процесс сопряжения интересов продавца и покупателя
* изучить и сегментировать целевую аудиторию сайта, что обеспечит максимальный уровень конверсии. Главное не количество аудитории, а ее качество
* проанализировать сайты конкурентов и добиться наивысшего уровня юзабилити по принципу «купил в два клика»

**Запрос не запрос, если он не в десятке**

При всей закрытости алгоритмов поисковых систем, уповать на счастливый случай в вопросе попадания ключевых продающих запросов и словоформ – утопия. Лидирующее ранжирование сайты в поисковых системах – вполне достижимо. Только не доверяйте тем, кто сулит вам верхние строчки в Яндексе за пару месяцев. Это возможно только серыми методами, но чревато фильтрами, которые навсегда выведут сайт из top-100, не говоря уже о top-10.

Белый путь на вершину чуть более продолжительный и кроется в профессиональной внутренней оптимизации. Она возможна только после проведения детального SEO-аудита сайта, в процессе которого анализируется индексация поисковиками, видимость по запросам пользователей, нарушения стандартов SEO-оптимизации. Также рассматривается подбор и распределение по страницам семантического ядра, качество контента, упоминания вашего ресурса в отзывах.

Профессиональный SEO-аудит позволит выявить и устранить:

* наличие серых методов оптимизации, применяемых организацией осуществляющей SEO-продвижение и непременно влекущими проблемы в будущем
* наличие проблем с поисковыми системами
* ошибки при формировании семантического ядра
* наличие «плохих» внешних ссылок на сайт
* ошибки в HTML-коде сайта
* некорректность ответов сервера

Как правило, внутренняя оптимизация осуществляется машинными методами. Наш подход предусматривает также и ручной анализ. Даже профессионально выполненная оптимизация может быть неэффективной при поверхностном отношении к контенту. Мотивирующие заголовки, удобство обратной связи, отсутствие полноценной информации о продукте или услуге – все это играет не меньшее значение при создании продающего сайта. Мелочей здесь не бывает.

**На одном языке с заказчиком и покупателем**

## Взаимное уважение – ключевой фактор успешности продаж. В нашем случае это уважение начинается с процесса написания концепции. Мы предоставляем заказчику всю информацию в доступном виде, не пытаясь играть терминами, знакомыми лишь программистам. Точно также мы определяем на ранних этапах работы над сайтом индикативные показатели эффективности. Наша цель – не просто повышение конверсии сайта, а повышение реального дохода заказчика. Лучше 50 заходов и 45 покупок, нежели 200 заходов и 2 оформленные сделки. Именно поэтому мы готовим аудит с ориентацией на реальные бизнес-показатели, а не просто даем абстрактную матрицу цифр с кликами и отказами.

Ровно по этому принципу осуществляется работа над сайтом в части отношения продавца с покупателем. Клиент должен обладать максимально прозрачной информацией о продукте/услуги, иметь легкий доступ к этой информации и структура сайта / подача информации не должны оставлять в нем сомнений в профессиональной компетенции продавца. И это тоже одна из ключевых задач при осуществлении внутреннего аудита.

# Обслуживание и поддержка

Создать с нуля продающий сайт или довести до необходимого уровня действующий проект – ½ успеха. Вторая половина кроется в эксплуатации онлайн-ресурса. Техническая работа продающего сайта должна быть безупречной и это достигается за счет привлечения надежного хостера и четкой работы администратора. Последнему важно создать условия, при которых он не в состоянии совершить критических ошибок, которые могут нарушить работоспособность сайта. Это достигается за счет грамотного построения структуры управления сайтом на этапе проектирования, либо при внесении изменений, продиктованных результатами аудита.

Обобщая техническую часть поддержки продающего сайта, следует выделить ключевые направления, которые необходимо держать на контроле в процессе эксплуатации:

* отслеживание работы хостинга сайта
* контроль продления доменного имени
* регулярное обновление скриптов
* резервное копирование
* добавление и изменение функциональных возможностей
* оперативное выявление неполадок в работе сайта и их исправление;
* настройка электронной почты
* гарантия восстановления сайта в случае технических неисправностей.

Второй аспект профессиональной поддержки – регулярное контентное наполнение сайта. Без должного внимания к этому моменту конверсия грамотно смоделированного ресурса неизбежно будет демонстрировать отрицательную динамику. Качественное информационное обслуживание сайта может быть организовано силами заказчика согласно специально разработанным регламентам либо посредством привлечения наших специалистов на условиях сервисного контракта. При этом наиболее эффективным будет комплексное сопровождение, включающее в себя услуги контент-менеджера, специалиста по контекстной рекламе, SEO-оптимизатора, SMM-менеджера. Для формирования положительного имиджа продавца зачастую необходимо прибегать к троллингу – размещению на специализированных форумах и площадках, а также в социальных сетях позитивных отзывов о компании.