

Чек-лист: Как увеличить конверсию СТА и Landing Page

Таргетолог | Директолог - Берснев Максим



Шаг 1. Заголовок (оффер)

В заголовке должна содержаться главная информация о вас и вашем продукте. То есть - УТП.

ЧТО?

Ремонтные услуги.
Строительство.
Мероприятие.

ПРОДУКТ?

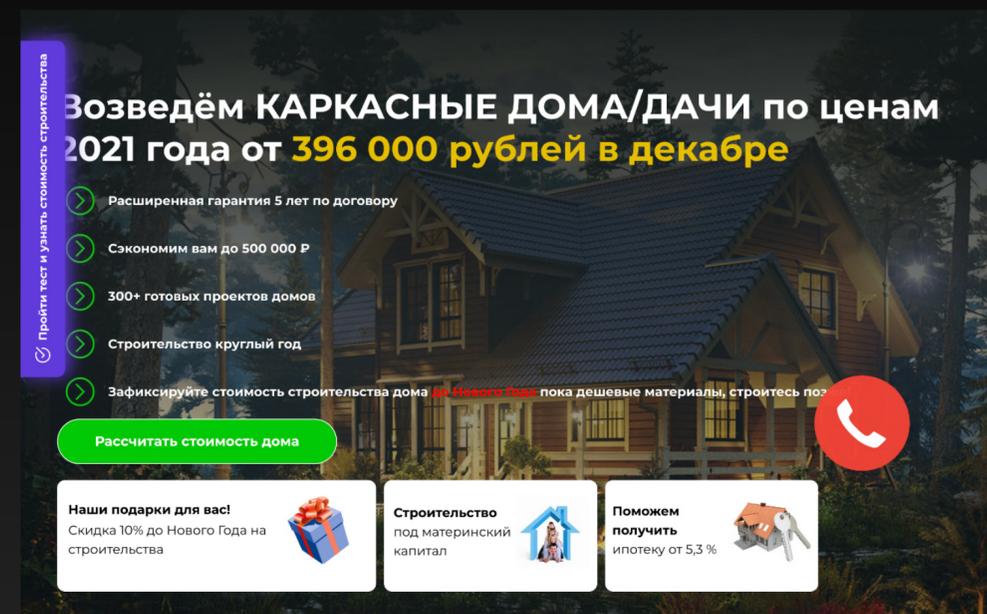
Кухни.
Дома.
Курсы.

СРОЧНОСТЬ?

Только в этом месяце.
Скидки до 30 числа.
Ограниченное количество мест.

ПРЕИМУЩЕСТВА?

Гарантия 3 года.
По старым ценам.
Бесплатные 3D-дизайн.



(Пример)

Самое важное правило для лендингов. Один оффер и одна страница.

Шаг 2. Контент на сайте

Контент на сайте повышает доверие клиента, получить дополнительную информацию о товаре и узнать способы связи с вами.

ВЕРХНЯЯ ЧАСТЬ

Логотип. География вашей работы.
Номер телефона и график работы.

СРЕДНЯЯ ЧАСТЬ

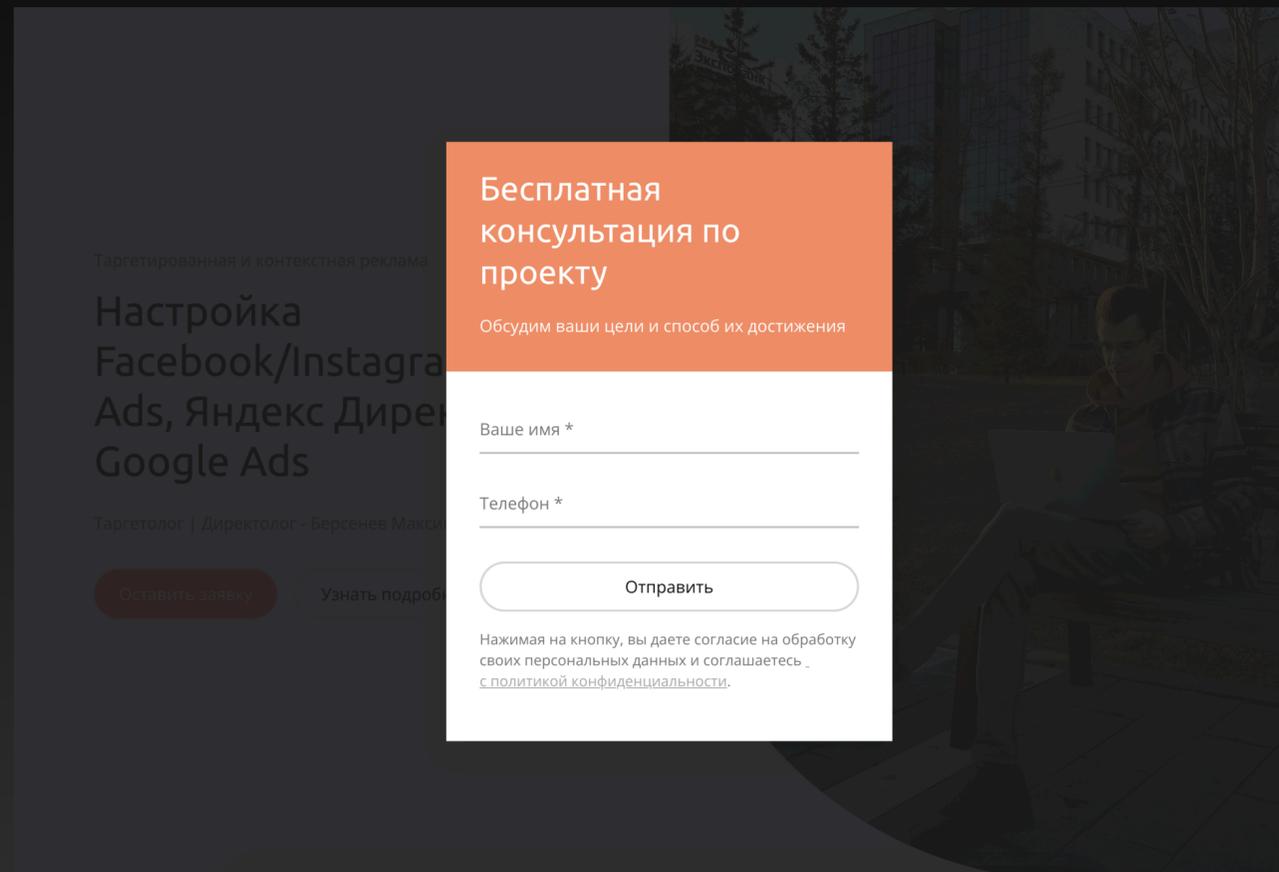
Проекты работ, выполнение работы, отзывы,
форма сбора контактов, лид-магниты, виды услуг и т.п.

НИЖНЯЯ ЧАСТЬ

Регистрационные данные (ИНН, ООО и т.п), E-mail,
форма для обратной связи, карта, адресс.

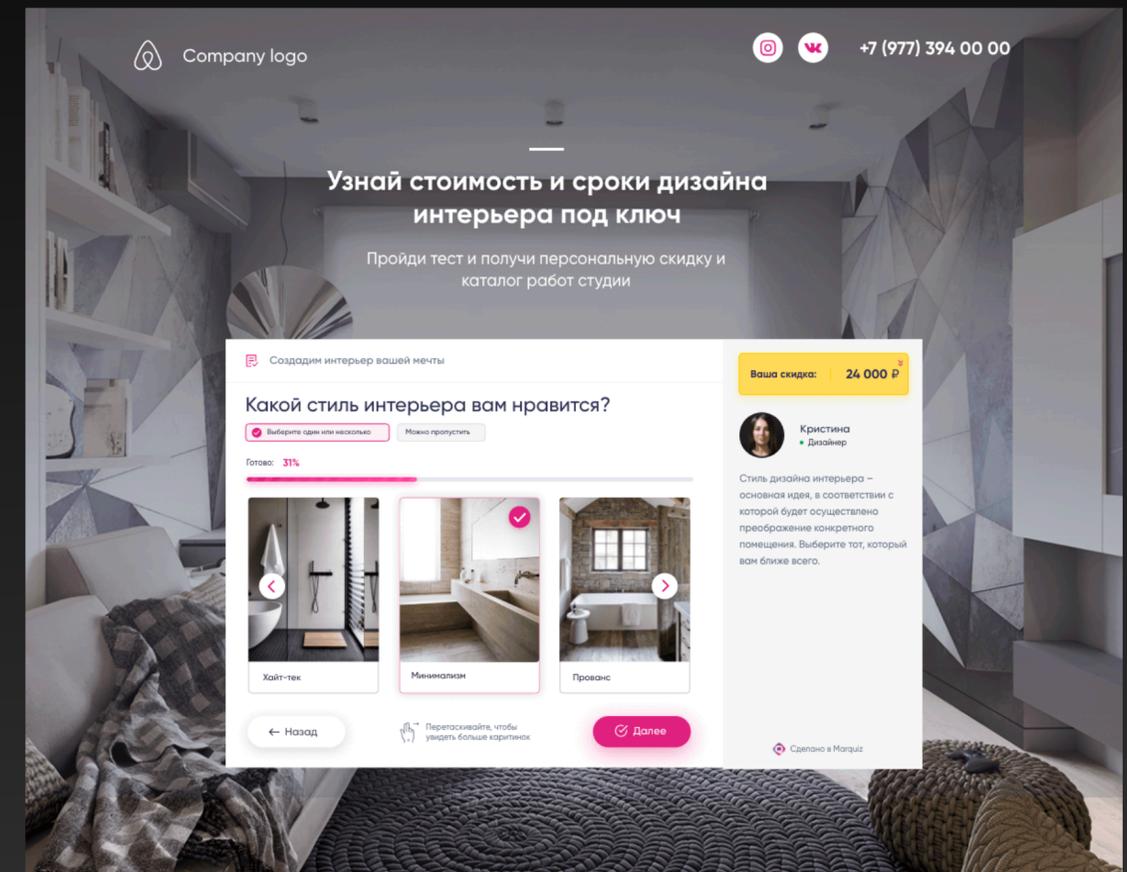
Шаг 3. Квизы (форма для контактов)

Квизы, формы и тесты дают возможность узнать больше о потенциальном клиенте. Но за то, что клиент потратил время, стоит что-то дать взамен.



Обычная форма

Для некоторых ниш хватает (имя и телефон), так как ясно, что человек получит взамен.



Квиз

Опрос, где может быть 2 и более вопросов. Желательно в конце дать пробник (лид-магниты, чек-листы). Подходит хорошо для сфер кухонь, ремонта, образования и т.п.

Основные критерии квизов/форм и лид-магнитов

1. Вопросы в квизе должны быть четкими, то есть максимально простые но полезные для отдела продаж. Например, квиз по кухням может содержать вопросы про материалы или дизайн. А если вы продаете краны или сдаете их в аренду, можно обойтись без квиза.
2. Лид-магниты. Какие можно дать полезные пробники? Например, пробное занятие, купон или промокод на скидку, каталог или прайс-лист, чек-лист или советы.
3. Можно раздавать лид-магниты некоторые без получения контактов. То есть, через обычную кнопку «скачивание» и подвязать к ней микро-цели через рекламные площадки. Что повышает лояльность потенциального клиента за полученную пользу. И база для ретаргета. Чек-листы, гайды, пошаговые алгоритмы в виде pdf-файла являются хорошими лид-магнитами. Файл можно раздавать в любом количестве бесплатно, днём и ночью.
4. Суть лид-магнита - это быстрое усвоение. Важно, чтобы человек мог оценить пользу быстро. Хорошо, если он тратит 5–15 минут на него. А лучше — мгновенно.
5. Формы для контактов можно разместить в начале, в середине и в конце. Так как пользователь по мере ознакомления с информацией подогревается для оставления заявки.

Теперь вы можете проверить свой сайт и поправить по рекомендациям.

ПОДАРОК 

Скидка на мои услуги по промокоду «чек-лист»

- Аудит вашего сайта и рекламного кабинета - ~~24 990Р~~ 1990Р
- Полная настройка и сопровождение рекламы - ~~14 990Р~~ 12 990Р

Действительно до 1 апреля 2023 года.

Таргетолог | Директолог - Берсенов Максим



@bersmax