

ЧТО ВАМ ДАСТ УЛУЧШЕНИЕ КОНВЕРСИИ САЙТА

Наша книга — это, по сути, практическое руководство, которое поможет вам разобраться в методах повышения конверсии и успешно применять их. Хотя мы старались целиком охватить тему убеждения покупателей, но главной нашей целью остается все-таки конверсия. (Для более глубокого изучения методов убеждения мы рекомендуем книгу *Waiting for Your Cat to Bark?: Persuading Customers When They Ignore Marketing.*)

В нашей книге вы найдете объяснение маркетинговых принципов повышения коэффициента конверсии. В ней также описаны конкретные случаи применения этих принципов на практике. Почти на каждой странице есть советы, которые помогут существенно повысить доходность вашего сайта.

Внимательно изучив методы повышения конверсии, вы получите следующие результаты:

- продажи на сайте не просто возрастут — они возрастут при неизменном количестве посетителей (то есть вам не нужно будет тратить на рекламу, чтобы увеличить свою клиентскую базу);
- снизится стоимость привлечения новых покупателей;
- появится больше постоянных клиентов;
- вырастут доходы, получаемые от посетителей сайта.

Полученный эффект будет постоянным (его хватит намного дольше, чем результатов какой бы то ни было маркетинговой программы).

Чтобы вы лучше осознали, какую пользу приносит данная книга, мы разбили ее на пять глав. Каждая глава посвящена одному этапу улучшения конверсии сайта:

- планирование;
- построение структуры;
- коммуникация;
- движущая сила убеждения;
- оптимизация.

Принципы и методы улучшений, описанные в данной книге, действительно работают. Воспользовавшись ими, некоторые наши клиенты увеличили свой скромный коэффициент конверсии в два, в три, в четыре и даже в семь раз!