

W7 База WinNER



Борис Малютин
boris.malutin@gmail.com
[facebook.com/boris.malyutin](https://www.facebook.com/boris.malyutin)

В Интернете за вас продает сайт

A large, curling blue wave under a blue sky with white clouds. The wave is the central focus, with its crest curling over. The sky is a deep blue with scattered white clouds. The overall color palette is dominated by various shades of blue.

2-я “волна” интернета

Проект - цель



2 подхода к бюджету сайта на год:

Цель: получать 15 обращений в месяц с сайта

Статья расходов	Без проекта	С проектом
Цена проекта с дизайном	-	от 150
Цена разработки (станд. движок)	от 50 тыр.	от 100
Конверсия	0,5%	3%
Кол-во целевых пользователей при цене 30 руб. за клик	3000	500
Кол-во обращений / цена лида	15 / 6 тыр.	15 / 1 тыр.
Рекламный бюджет в месяц	90 тыр.	15 тыр.
Бюджет за год: (экономия во 2-м варианте - 700 тыс.)	50 + 90*12 = 1,13 млн.	250 + 15*12 = 430 тыр.



Участники процесса проектирования

Тип проекта и ТЗ	Участники проектирования	Зачем нужен	Обычно	Хорошо
Маркетинговый	Проектировщик	знает, как управлять конверсией и опыт других проектов	-	60%
	UI/UX-дизайнер	знает, как управлять вниманием	-	30%
	Заказчик	знает особенности бизнеса и клиентов	-	10%
Структурный	Проектировщик + аналитик	знает, что важнее	-	80%
	Заказчик	определяет предпочтения	90%	10%
	Разработчик	знает, как проще сделать	10%	10%

**Проектировщик - ваш представитель
перед разработчиком**

МП + Д + [В + (Р + А + ТД)] + НК

Разделяйте и контролируйте

3 “3” = 3 “П”

Простые элементы конверсии

Проектируйте “мелочи”

Тип формы	Функционал - что делает?	М	Ст	П	Су
Заказ обратного звонка	Отправляет введенные в поле символы на “базовый” e-mail	+	+	+	+
	Проверяет введенные символы на правильность ввода номера телефона с кодом. В случае некорректного ввода, поднимает поп-ап с предупреждением.		+	+	+
	Отправляет введенные символы на специальные e-mail (по схеме заказчика)			+	+
	Окно благодарности - после отправки заявки поднимает поп-ап с текстом, например: “Спасибо за заявку. Наш специалист свяжется с вами в течении ближайшего времени.”				+

“Мобилизируйтесь”

<input type="checkbox"/>	1. desktop	
	01.08.2015 - 31.08.2015	(74,62 %)
	01.12.2013 - 31.12.2013	(83,09 %)
	Процентное изменение	
<input type="checkbox"/>	2. mobile	
	01.08.2015 - 31.08.2015	(16,28 %)
	01.12.2013 - 31.12.2013	(8,14 %)
	Процентное изменение	
<input type="checkbox"/>	3. tablet	
	01.08.2015 - 31.08.2015	(9,09 %)
	01.12.2013 - 31.12.2013	(8,77 %)
	Процентное изменение	

Пример:

4-й шаг диалога на странице услуги “Купить”

Сделка состоит из трех этапов

Анализ рынка, подбор объекта,
отсев рекламных объявлений и
неадекватных продавцов

Переговоры с продавцом и
обоснованный торг

Проверка объекта и
сопровождение сделки до
регистрации, взаиморасчеты и
приемка объекта

Какой из этих этапов вы считаете, что можете провести сами ?

Ни одного

1 этап

2 этап

3 этап

Все этапы

Борис Малютин
boris.malutin@gmail.com
facebook.com/boris.malyutin
www.AgentInternet.ru
+7 909 914 70 77

+1