

Разбор критических ошибок

и рекомендации по повышению эффективности сайта “ВВЕРХ”



Мы считаем, что сайт должен приносить максимум дохода

Мы уверены, что так происходит, когда сайт быстро и легко убеждает купить ваш продукт, вызывает доверие, надёжно работает на всех устройствах, оптимизирован для поисковых систем и дружелюбен к людям.

Так ли это? Давайте проверим.

Вводная информация

В этом разборе мы укажем основные ошибки в проектировании сайта, предложим решения для их исправления и более эффективную структуру подачи информации покупателю продукта.

Проверка первого экрана

Давайте проверим наличие информации по стандартным вопросам пользователей к любой компании, на сайт которой они попадают. Если первый экран не даёт представления о компании, продукте и их полезности, показатель отказов будет высоким, а конверсия - низкой.

- Название и слоган хорошо видны
- Ясно, чем занимается компания
- Ясно, чем компания может быть полезна
- Компания открыта к коммуникации
- Основные разделы хорошо видно в меню
- Понятно, где посмотреть товары и услуги
- Ясно, где смотреть контакты и соцсети



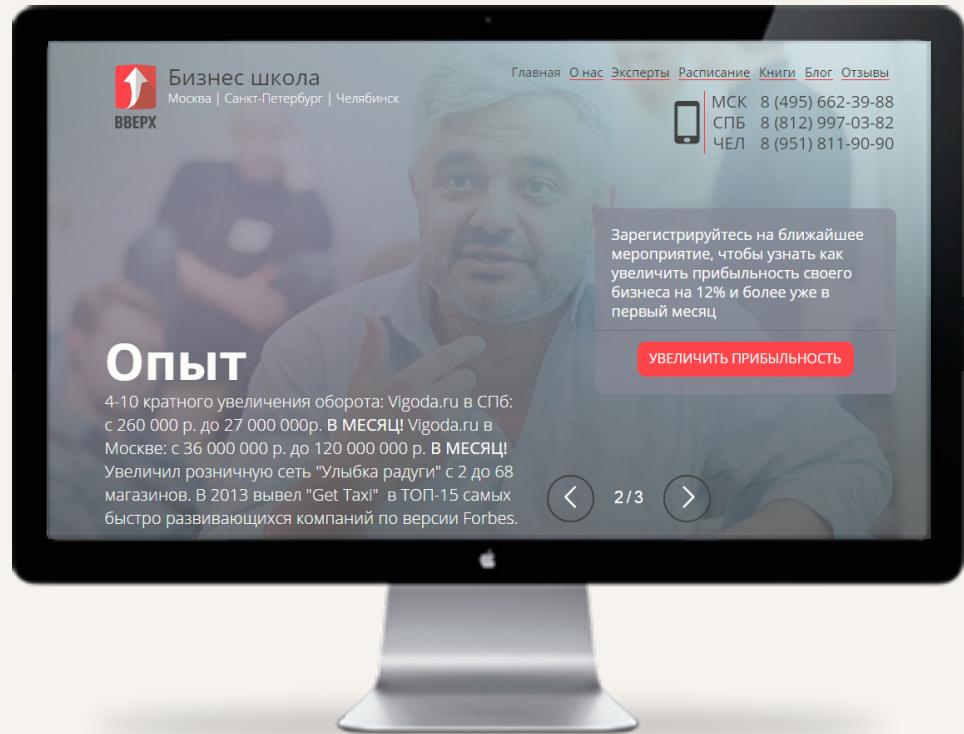
Рекомендации по первому экрану

- + Уберите слайдер, который прячет треть контента
- + Добавьте слоган к логотипу компании, например: "практики для практиков"
- + Кратко перечислите, чем занимаетесь, например: "мастер-классы, форсайты и консалтинг для будущих миллионеров"
- + Покажите конкретную пользу, которую приносите клиентам, напримерсмотрите выше :)
- + Выведите список основных 3-х предложений ссылками для быстрой навигации: семинары, форсайты и консалтинг
- + Добавьте иконки социальных сетей в меню и кнопку для быстрой связи
- + Блок "Увеличить прибыльность" на главном экране показывать рано. Замените вопросом "Хотите увеличить прибыль?"

Чеклист по позиционированию

Ответы на вопрос "кто мы" в удобном для посетителя формате. Чем чётче вы обозначаете бренд и ваше место на рынке, тем круче. Давайте проверим, чего не хватает

- Обозначение "кто мы"
- Тезисы "что мы делаем"
- Время и опыт на рынке
- Чёткие данные в цифрах и фактах
- Кто основные клиенты
- Кто партнёры
- В чём преимущества
- Ценовая политика
- Цели компании обозначены
- Заслуги



Рекомендации по позиционированию

- + Укажите время и опыт, например: “помогли 999 бизнесам, провели 300 встреч, обучили 7 999 человек”
- + Добавьте фокус, чтобы ЦА могла узнать себя, например: “курсы для тех, кто хочет работать меньше, отдыхать больше”
- + Указать логотипы проконсультированных и выстроенных компаний, показав, что их много
- + Показать преимущества перед другими курсами и школами бизнеса (без воды, от практиков, интенсивно)
- + Показать на странице экспертов и их заслуги и перечислить, что даст посетителю каждый из них
- + Показать в отдельном блоке заслуги Владимира, его регалии (создал компании ___, управлял компаниями _____)
- + Обозначить ценовую политику, например: “старт - бесплатно, обучение от xx xxx”
- + Декларируйте миссию проекта, расскажите, зачем вы. Например: “мы превращаем стартаперов в миллионеров”

Чеклист по изображениям

Изображения и иллюстрации воспринимаются в первую очередь, отвечают за эстетику бренда и формируют отношение к нему. Некачественные, скачанные из интернета или плохо обработанные фотографии, коллажи и рисунки сильно портят впечатление о продукте. Давайте проверим, какие изображения используются на сайте!

-  Изображения принадлежат компании
-  Не используются заезженные клипарты
-  Все изображения высокого качества
-  Качественная обработка фото
-  Изображения оптимизированы под Retina
-  Изображения дублируются



Чеклист по ценности предложения

Предложение - то, за что платит клиент. Продукт должен быть показан максимально подробно, понятно и привлекательно. Давайте посмотрим, насколько хорошо показан продукт и его выгоды

- Показана выгода продукта для всех
- Показан устранимый продуктом вред
- Показано, из чего состоит продукт
- Показывается продукт в работе
- Показано, как продукт приносит пользу
- Показана в цифрах выгода от владения
- Показаны минусы отсутствия продукта
- Добавлены косвенные выгоды владения
- Показана цена или варианты цены
- Показаны преимущества перед аналогами

 **Мастер-класс**

3 часа выступления Владимира Мариновича. 27 тем. Среди них:

- Продукт. Процессы. Команда
- Как сделать так, чтобы компания рвалась к рекордам
- Ключевые тренды в построении команды
- Как организовать бизнес в систему: регламенты и процедуры
- 7 шагов стартапа
- Карьера женщины в мире мужчин
- Высокая производительность бизнеса
- Антикризисное управление
- Эффективное управление командой: как набрать и удерживать талантливых, как построить коммуникацию, как быстро и эффективно распределять задачи

Мастер-классы В.Мариновича с участием других опытных бизнесменов в качестве приглашённых экспертов (Эдуард Титтинский - RBI, Игорь Щербаков - Harley Davidson, Андрей Игнатьев - 220Вольт и т.д.).

[УЧАСТВОВАТЬ В ПРОГРАММЕ](#)

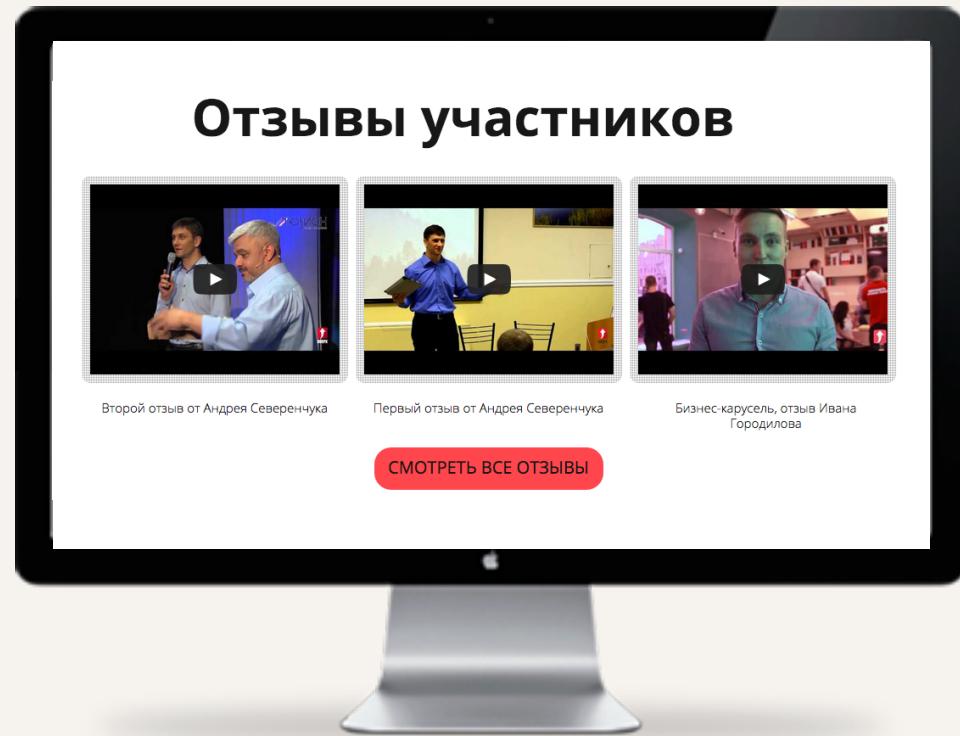
Рекомендации по ценности

- + Перегруппируйте структуру, разбейте описание на 4-6 основных блока, например: "продукт, команда, деньги и т.д."
- + Покажите высокую ценность и уникальность каждого блока. Не экономьте место - программа и спикер важнее всего
- + Изложите тезисно, какую выгоду получают участники от семинара сейчас, в ближайшее время, в перспективе
- + Покажите, какие проблемы останутся нерешёнными, если предприниматель не посетит мастер-класс
- + Покажите, из каких именно модулей состоит мастер-класс, дайте возможность посмотреть каждую тему подробнее
- + Покажите фото с семинаров, позволяющие погрузиться в происходящее
- + Покажите, какие именно компоненты приносят успех и каким образом. Например: "команда - ускоряем набор в 2-3 раза"
- + Продемонстрируйте, как три часа экономят сотни часов, а 3000 рублей - сотни тысяч, и почему так происходит
- + Расскажите про дополнительные выгоды: нетворкинг, элитный клуб, фото с ведущим и т.д.
- + Покажите, чем вы отличаетесь в лучшую сторону от бесконечных унылых тренингов и семинаров
- + Вынесите спикеров в отдельный блок, успешные предприниматели - отдельная ценность

Чеклист по портфолио

Ответы на вопрос "что хорошего вы сделали" в удобном для посетителя формате и возможность проверить действительно ли всё так хорошо

- Количество проектов
- География проектов
- Динамика роста
- Портфолио в цифрах
- Список всех/части проектов со ссылками
- Что сделано по каждому
- Подробная информация по проекту
- Отзывы с авторами отзывов
- Отзывы в разных форматах
- Контакты по рекомендациям и отзывам



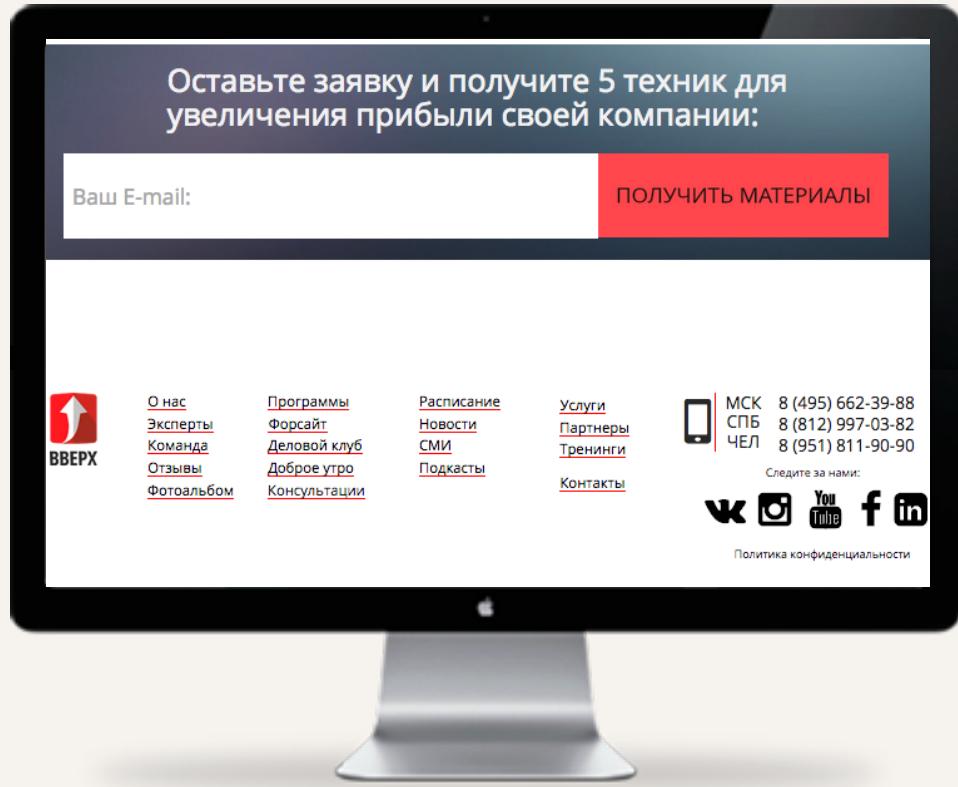
Рекомендации по портфолио

- + Покажите впечатляющий список проектов и людей, которые были проконсультированы, в любой форме
- + Покажите, какие проекты по типу были проконсультированы, например: "от детского садика до бетонного завода"
- + Покажите конкретные результаты на 2-3 проектах, типа: "увеличил продажи в 3 раза после мастер-класса"
- + Цифры - железобетонное доказательство эффективности, повторите цифры в разделе портфолио
- + Перечислите пару громких проконсультированных проектов - если они всем знакомы, это увеличит ценность
- + Опубликуйте текстовые отзывы - видеоотзывы не всегда удобно смотреть
- + Отзывы, в которых присутствует сам преподаватель, кажутся наигранными. Замените отзывы
- + Видео слишком маленькие. Увеличьте видео, добавьте ссылки на профили в соцсетях

Проверка блока контактов

Возможность быстро получить ответ или связаться удобным образом критически важна

- Наличие телефона
- Возможность заказать звонок
- Наличие 4-5 способов связи
- Наличие времени работы
- Наличие карты и схемы проезда каждого офиса
- Указание контактных лиц по разным вопросам
- Возможность отправить сообщение с сайта
- Возможность задать вопрос онлайн-консультанту
- Удобная группировка контактов по офисам при наличии нескольких офисов



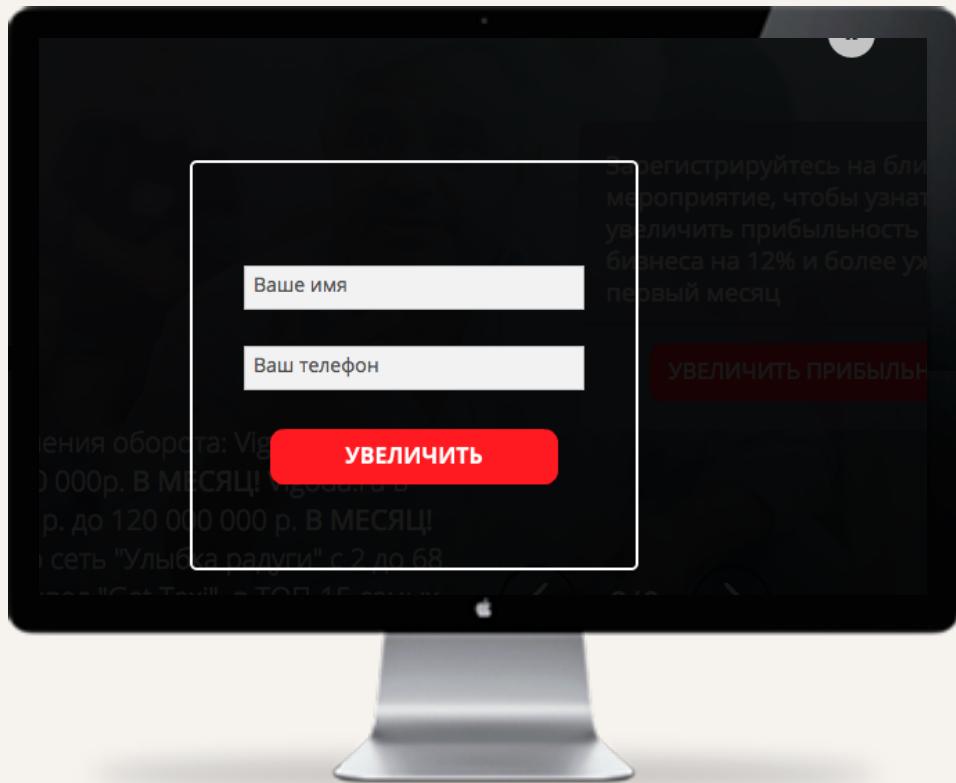
Рекомендации по контактам

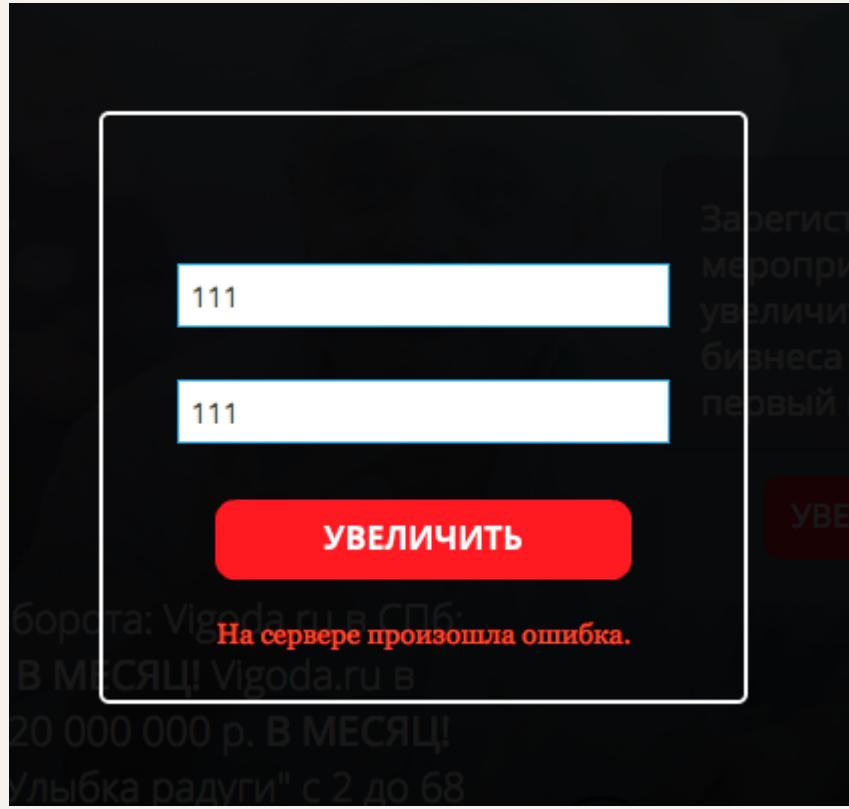
- + Добавьте функции заказа звонка
- + Добавьте страницу с частыми ответами и, возможно, форму вопросов
- + Добавьте персонализированные контакты по каждому направлению, которые могут проконсультировать

Проверка конверсионных элементов

Качество форм, кнопок и окружающий пользователя в момент принятия решения контекст

- У формы присутствует название и мотиватор
- Надпись на кнопке соответствует действию
- Есть подсказки при заполнении формы
- Есть проверка вводимых значений
- Указано, что произойдет после отправки
- Указано примерно время связи
- Количество полей минимально
- Понятное сообщение после отправки





Рекомендации по конверсионным элементам

- + Перепроектировать форму и встроить её в основную страницу
- + Добавить к форме подписи и комментарии, рабочее время, срочность и условия ответа
- + Добавить проверку вводимых значений и выводимое сообщение об успешной отправке
- + Стандартизировать кнопки на странице, привести их к одному виду

Проверка текстов

Проверим, насколько грамотно написаны и свёрстаны тексты и как можно сделать их лучше

Бизнес-школа "ВВЕРХ" Практики для практиков!

[vverh.tv/](#) ▾

Зарегистрируйтесь на ближайшее мероприятие, чтобы узнать как увеличить прибыльность своего бизнеса на 12% и более уже в первый месяц.

[+страница](#) · Ваш отзыв будет первым

Практики для практиков

Слоган заявляется, но не поддерживается на сайте. На сайте вообще нет слогана.

Эксперт

Воспользуйтесь уникальной возможностью поработать вместе с реальным Топ-менеджером, за спиной которого 18 лет эффективного развития бизнеса, ~ 126 200 часов управленческого опыта, от 3 до 2000 человек в непосредственном подчинении.

Уберите слово “уникальный”. Если возможность уникальна - это должно быть ясно из её описания. Вместо “от 3 до 2000” написать “до 2000”.

Предложение поработать не раскрыто. Чем реально будет заниматься потенциальный клиент?

В тексте нет конечной пользы. **“Воспользуйтесь возможностью” - неправильно.** Правильно - “наведите порядок в бизнесе и удвойте продажи под руководством эксперта в управлении”.

Стартапы

За спиной у Владимира Мариновича успешный опыт 4х известных стартапов - от нескольких сотен в обороте до лидеров рынка: Русский Стандарт, Улыбка Радуги, Vigoda.RU (СПб + Москва), GetTaxi. А так же увеличение эффективности и прибыльности в 250 бизнесах.

Кажется, что речь идёт о “нескольких сотнях” стартапов. Абсолютно невнятное предложение.

В целом - сокращайте тексты.

Зарегистрируйтесь на ближайшее мероприятие, чтобы узнать как увеличить прибыльность своего бизнеса на 12% и более уже в первый месяц

УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬНОСТЬ

Кнопка "увеличить прибыль" слишком нереалистична, во всех книжках пишут, что такой кнопки не существует.

Варианты: "пройти обучение", "прокачать бизнес/продажи/себя", "сделать шаг вперед".

Практики для практиков

"Зарегистрируйтесь, чтобы" - плохая мотивация. Лучше - "присоединяйтесь к нам", "приходите".

"Узнать, как увеличить прибыльность бизнеса" – не проблема, можно открыть книжку по менеджменту или интернет: "повысить продажи, сократить издержки, выйти на новые рынки".

Вопрос в точных советах и детальных решениях - это ключевая ценность.



Мастер-класс

3 часа выступления Владимира Мариновича. 27 тем. Среди них:

- Продукт. Процессы. Команда
- Как сделать так, чтобы компания рвалась к рекордам
- Ключевые тренды в построении команды
- Как организовать бизнес в систему: регламенты и процедуры
- 7 шагов стартапа
- Карьера женщины в мире мужчин
- Высокая производительность бизнеса
- Антикризисное управление
- Эффективное управление командой: как набрать и удерживать талантливых, как построить коммуникацию, как быстро и эффективно распределять задачи

Текст плохо структурирован. Команда упоминается в начале и в конце, что создает впечатление, что программу писали в спешке. Некоторые пункты не раскрыты. Например, рядом с подробным эффективным управлением командой находится 7 шагов стартапа, которые абсолютно не раскрыты.

Идеальным вариантом будет сгруппировать программу в 4-6 блоков, кратко описать пользу от каждого и дать возможность посмотреть на сайте или скачать полную программу.

Это откровенно слабо оформленный блок. Здесь нужны фотографии, список заслуг и обязательно - чему учат эти люди и чем они могут помочь.

Этот блок можно представить в виде краткого списка всех мастер-классов с кратким описанием. Таким образом можно избавиться от слайдера и дать больше информации о всех курсах.

Мастер-классы В.Мариновича с участием других опытных бизнесменов в качестве приглашённых экспертов (Эдуард Тиктинский - RBI, Игорь Щербаков - Harley Davidson, Андрей Игнатьев - 220Вольт и т.д.).

Навыки, опыт и время Владимира для решения задач Вашей компании

За последние полгода в бизнес-школе ВВЕРХ начал развиваться ассортимент продуктов и появились результаты работ, которые уже выполнены в компаниях наших клиентов. Среди них:

1. Постановка процессов в компании - 200.000 руб./месяц
2. Разработка стратегии развития компании - 500.000 руб./месяц
3. Разработка концепции позиционирования компании на рынке - 300.000 руб./месяц
4. Диагностика команды, приведение мотивации команды к целям собственника - 300.000 руб./месяц

Цель – ресурсами эксперта выполнить доработку концепции продукта, его позиционирование и присутствие на рынке, осуществить развитие, масштабирование Вашего бизнеса, кратный рост оборота и создание действительно эффективной команды.

Что вам это даст: вывод компании на принципиально новый уровень.

Если эти вопросы актуальны для Вашего бизнеса, то звоните:
+7 (921) 997-03-82

Просто скопированный из ворда текст.

Результаты работ должны быть опубликованы.

Фразу про полгода лучше опустить.

По каждому пункту нужна отдельная посадочная страница или хотя бы подробное описание.

Мы настоятельно рекомендуем не использовать мобильный телефон (неясно кого) для заказа стратегии за 500 000.

Не используйте "звоните если".

Правильно – “ позвоните, чтобы...”

Оставьте заявку и получите 5 техник для увеличения прибыли своей компании:

mail:

ПОЛУЧИТЬ МАТЕРИАЛЫ

Добавьте ещё, чего точно не будет. Всем надоели лекции ни о чём, все хотят конкретных ответственных обещаний и ВСЕ хотят гарантий того, что не будет мотивирующей фигни.

И добавьте панчайны: “хотите зарабатывать как мы - присоединяйтесь”.

Здесь должно быть мотивирующее расширение - почему я их получу, с какой вероятностью, что я не буду получать спам, как мне это поможет.

Например:

Уберите фразу “оставить заявку”, нам просто нужна почта.

Текст: “Получите 5 практических техник для увеличения прибыли и начните внедрять их уже завтра. Только проверенные способы продаж с подробными комментариями школы “Вверх”. Никакой теории и воды и наклейка каждому подписавшемуся”.

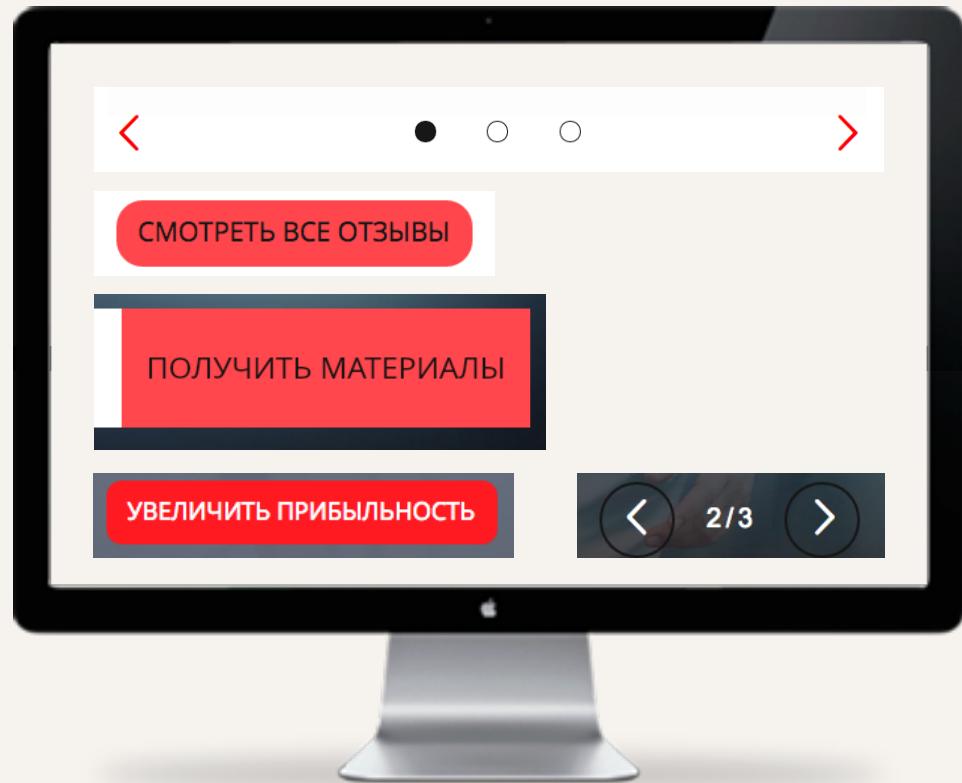
Проверка внешнего вида

Мы оцениваем компанию по внешнему

виду - внешнему виду сотрудников,
презентаций, полиграфии и т.д.

Мы составляем первое впечатление
об успешности компании, оценивая
внешний вид. Давайте посмотрим,
как вы выглядите в глазах клиента

В данном случае стилистическое
единство кнопок нарушено. Одна из
отличительных черт серьёзных
компаний - выдержанность стиля и
единообразие. Рекомендация -
привести кнопки в систему.



Чеклист по SEO и SMO

- Прописаны продающие заголовки и описания для поисковых систем
- Прописаны продающие заголовки для социальных сетей
- Добавлена faviconка
- Добавлено изображение для соцсетей
- Альтернативы для изображений прописаны
- Микроразметка прописана
- Сайт использует семантику HTML5
- Сайт связан с группами в соцсетях

Бизнес-школа "ВВЕРХ" Практики для практиков!

vverh.tv/ ▾

Главная. Взлёт ВВЕРХ ВЗЛЁТ ВВЕРХ интенсивный курс Владимира Мариновича ПЯТЬ 8-часовых интенсивных ПРАКТИЧЕСКИХ занятий с... Читать..

 Бизнес-школа "ВВЕРХ" Практики для практиков!

vverh.tv ▾

Девиз программы: "Ты прямо сейчас станешь сильнее"! Бизнес-Карусель - это одна из программ бизнес-школы "ВВЕРХ", на которой эксперты бизнес-школы "ВВЕРХ"...

http://vverh.tv/



Ссылка ×



Бизнес-школа "ВВЕРХ"
Практики для практиков!

Отправить



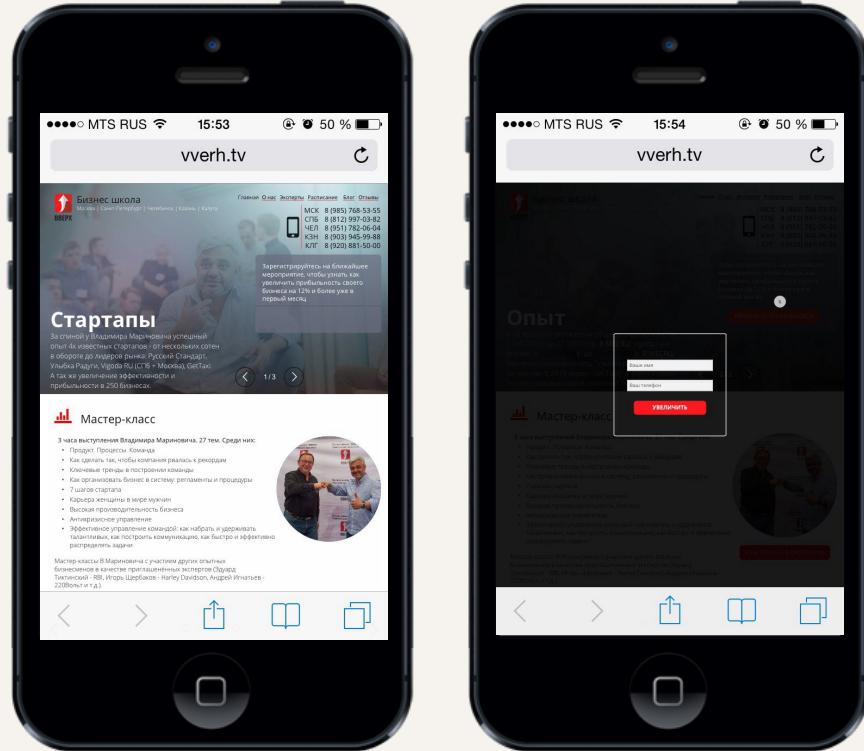
Прикрепить

Проблема	Решение
На сайте 35 изображений, отсутствуют альтернативные подписи.	Добавить альтернативные надписи к значимым для продвижения изображениям.
Соотношение текста к коду 5,7%	Провести аудит кода, переверстать часть элементов
Отсутствует микроразметка	Добавить микроразметку
Валидность кода: 82 ошибок, 24 предупреждений.	Исправить
Отсутствуют семантические заголовки	Исправить

Проверка мобильной версии

**24% посещений вашего сайта приходится
на мобильные устройства.
Каждый четвертый видит сайт таким:**

- Сайт адаптируется под мобильные устройства
- Есть переадресация на мобильную версию
- Конверсионные элементы достаточно большие, чтобы по ним можно было легко попадать на тач-скрине
- Шрифты достаточно крупные для мобильных устройств
- Изображения оптимизированы для мобильной версии



Рекомендации по мобильной версии

- + Сделать мобильную версию с переадресацией
- + Адаптировать конверсионные элементы под тач-скрин
- + Отмасштабировать тексты и оптимизировать изображения
- + Оптимизировать контент для увеличения скорости загрузки мобильной версии

Анализ сайта

В этом разборе мы указали на основные ошибки в проектировании сайта, предложили решения для их исправления и более эффективную структуру подачи информации покупателю продукта.

Общая ситуация

Презентация продукта



Нечеткое позиционирование, не показан список выгод, рекомендуется переработка

Первый экран



Есть проблемы с компоновкой, оформлением и акцентами

Визуальный дизайн



В норме, следует сделать более целостный стиль, особое внимание уделить типографике

Качество текстов



Рекомендуется переписать тексты, уменьшить объем текста и сделать его более содержательным

Резюме

Для повышения понятности, убедительности и улучшения восприятия сайта мы вот прямо очень рекомендуем:

- ✓ Избавиться от неочевидных слайдеров
- ✓ Сократить, переработать и перегруппировать тексты
- ✓ Предоставить больше конкретики по происходящему на мастер-классе, форсайте и т.д.
- ✓ Показать больше пользы от мастер-классов и консалтинга
- ✓ Добавить качественные красочные изображения
- ✓ Привести кнопки и заголовки в единый стиль и единую систему

Что делать?

Мы сформировали 3 варианта доработки сайта, каждый из которых способен увеличить конверсию, сделать сайт удобнее и улучшить впечатление о продукте

Пакет

Скорая помощь

Базовый пакет с исправлением основных ошибок на сайте без изменения структуры

- ✓ Замена текстов
- ✓ Замена изображений
- ✓ Исправление ошибок

От 12 000 / 1 неделя

Пакет

Основной

Рекомендуемый пакет с редизайном основных блоков сайта, заменой контента

- ✓ Замена графики и текстов
- ✓ Изменение оформления
- ✓ Переворотка блоков

От 32 000 / 2 недели

Пакет

Полный

Перестройка сайта на основе исследований и аналитики, сопровождение и улучшение

- ✓ Проектирование страниц
- ✓ Тексты и графика
- ✓ Верстка и CMS

От 45 000 / 3 недели

Сроки указаны с условием согласований клиентом материалов в течение одного дня

Остались вопросы?

Давайте поговорим о вашем проекте!

Наши клиенты ценят нас за увлечённое отношение к работе в редком сочетании с очень системным подходом к маркетингу и разработке.

Чтобы вы, ничем не рискуя, тоже могли попробовать работать с нами, первый этап работы мы уже провели бесплатно.

Представьте себе, что мы можем сделать за деньги

Выберите удобный способ связи, и давайте посмотрим, что мы можем сделать за деньги :)

Звонок: +7 (812) 930-63-19

Заявка: lid-x.ru/go

Аудитория

Мы будем рассматривать сайт с позиции четырёх типичных представителей аудитории мастер-классов по бизнесу. Мы ориентируемся на прошлый опыт работы с обучающими и тренинговыми центрами; результат будет более точным, когда мы получим доступ к аналитике и маркетинговым исследованиям.



Начинающий
стартапер



Растущий
стартапер



Предприниматель
в кризисе



Опытный
предприниматель

Аудитория: 1/4

Начинающий стартапер

Ситуация

Бизнес на старте или идея бизнеса.
Одновременно решает сотню вопросов.
Учится думать как предприниматель.
Команда до 5-ти человек.

Интересно

- ✓ Поиск аудитории и первые продажи
- ✓ Продукт и настройка процессов
- ✓ Идентичность предпринимателя
- ✓ Построение команды

Целевое действие

- ✓ Пойти на мастер-класс

Реальный запрос

Избежать ошибок.
Узнать фишки быстрого роста.
Попасть в тусовку.

Страхи и опасения

Применимо ли это к моему бизнесу?
Как там относятся к новичкам?
Не будет ли это пересказ книжек?
Меня не заставят платить?

Аудитория: 2/4

Растущий стартапер

Ситуация

Бизнес в стадии проблемного роста.
Процесс идет, нужно больше продаж.
Учится делать всё одновременно.
Команда 5-10 человек.

Интересно

- ✓ Продукт и настройка процессов
- ✓ Мотивация в компании
- ✓ Построение коммуникаций
- ✓ Быстрый рост

Целевое действие

- ✓ Пойти на Форсайт

Реальный запрос

Оптимизировать процессы, увеличить продажи.
Узнать новые методики.
Работа с персоналом (мотивация, развитие).

Страхи и опасения

Будет ли работать теория?
Я заведу там связи?
Окупятся ли затраты на обучение?

Аудитория: 3/4

Предприниматель в кризисе

Ситуация

Бизнес в системном кризисе.

Высокие расходы, низкие продажи.

Демотивированная команда от 15-ти человек.

Интересно

- Подбор и оценка персонала
- Регламенты и процедуры
- Антикризисное управление
- Производительность бизнеса

Целевое действие

- Заказать консалтинг

Реальный запрос

Оперативно перестроить бизнес под новые условия

Замотивировать сотрудников

Сменить деятельность, если бизнес станет нерентабельным

Страхи и опасения

Адаптированы ли методики под текущую ситуацию на рынке?

Будет ли разбор реальных бизнесов в кризисе?

Предложат ли конкретные решения, без “воды”?

Аудитория: 4/4

Опытный предприниматель

Ситуация

Далёк от стартапов и бизнес-тусовок.
Иногда выбирается на мероприятия посмотреть,
что нового, чтобы быть в курсе
Команда от 40-ка человек

Интересно

- Новые методики, бизнес-модели
- Регламенты и процедуры
- Антикризисное управление

Целевое действие

- Заказать консалтинг

Реальный запрос

Быть в курсе инноваций в бизнесе
Узнать, как их применять
Расширить связи

Страхи и опасения

Не слишком ли я стар/серёзен для
этого?
Есть ли программы для маститых
бизнесменов?
Не слишком много времени займёт?