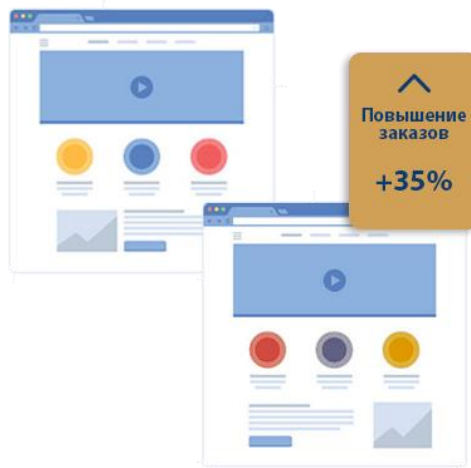


# Что такое Conversion Rate Optimization?



Что это за направление? Для чего? Какая польза?

Оптимизация конверсии (CRO) - это процесс улучшения вашего сайта с целью сделать его эффективным.

Это беспроблемный вариант. Пользователи выигрывают потому, что для них создаются комфортные, понятные условия на сайте. Вы выигрываете потому, что повышается количество обращений, продаж через сайт и самое главное при том же количестве трафика.

При наличии должного количества трафика используются научные методы: A/B/N и Split URL тестирования, которые доказывают эффективность решений. Также это и искусство - понимания мотиваций клиентов и создания сообщений и изображений с эмоциональной, убедительной привлекательностью.



## 01 Внедрение универсальных вещей

Нет никаких универсальных передовых методов, гарантирующих успех. Они чаще всего работают на уровне отдельных аудиторий, случаев, товаров/услуг.

## 02 Изменение цвета кнопки

Кейсы, где изменение цвета кнопки увеличило конверсию на 1000% (преувеличение). Если сайт плохо работает, цвет кнопок - это всего лишь крошечный фактор и тактический трюк. CRO – это про более глубокие и фундаментальные вещи (мотивация и опыт, доверие, ценность).

## 03 Внедрение всего подряд

Для эффективной оптимизации конверсии – нужны навыки и опыт. Есть много людей, говорящих, что они занимаются конверсией, но только горстка из них получает реальные результаты. Профи дополняют понимание психологии и поведения людей – статистическими данными, реалиями бизнеса и т.д.

# Когда стоит использовать CRO?



## Нужно повышение рентабельности маркетинговых вложений

Инвестировали средства в каналы SEO, PPC, но они слабо окупаются. Недостаточно потенциальных клиентов. Увеличив конверсию – повышаете общую рентабельность своей компании, своего сайта.

## Хотите масштабно инвестировать в рекламный канал (PPC)

Возможно PPC-реклама в вашей нише не очень дешевая, а ваш сайт сейчас дырявое ведро. Для грамотного использования рекламного бюджета - понадобится конверсия более высокого уровня до запуска рекламы.

## Упали продажи. Требуется их восстановление

Если достаточно конкурентная ниша, где конкуренты не сидят на месте и действуют агрессивно. CRO помогает относительно быстро восстановить продажи.

## Испытываете проблемы с поиском клиентов на узком рынке

Например B2B в узкой нише, где просто нет множества возможностей для привлечения потенциальных клиентов. Есть смысл сосредоточиться на усилении конвертации трафика, который у вас уже есть.

## Проблемы с предложением (оффером)

Если у вас слабое предложение - один из способов повысить эффективность сайта – это заняться усилением продающих качеств с помощью CRO.

## Хотите опередить конкурентов по заказам

Ваши конкуренты в нише слишком зациклены на добыче трафика? – Отличная возможность обойти их на повороте с помощью CRO.