



маркетинговая группа

**МАРКЕТИНГОВЫЙ  
КОНСАЛТИНГ  
И АУТСОРСИНГ**

[www.techart.ru](http://www.techart.ru)

# МИКРОКЕЙСЫ: 25 СПОСОБОВ УЛУЧШЕНИЯ КОНВЕРСИИ САЙТА

---

ЛАРИНА АННА

Проект-менеджер МГ «Текарт»

---

**26 / 02 / 2015**

Research

Promo

Branding

Design

PR

Photo

Web

Advert



Микрокейсы: 25 способов  
улучшения конверсии сайта

## СОДЕРЖАНИЕ

- / Экспериментируйте с кнопками
- / Оптимизируйте формы обратной связи
- / Используйте сервисы
- / Подтолкните пользователя
- / Работайте над контентом
- / Используйте Landing Page
- / Создавайте мобильные версии сайтов





---

Микрокейсы: 25 способов  
улучшения конверсии сайта

---

## ЭКСПЕРИМЕНТИРУЙТЕ С КНОПКАМИ

---







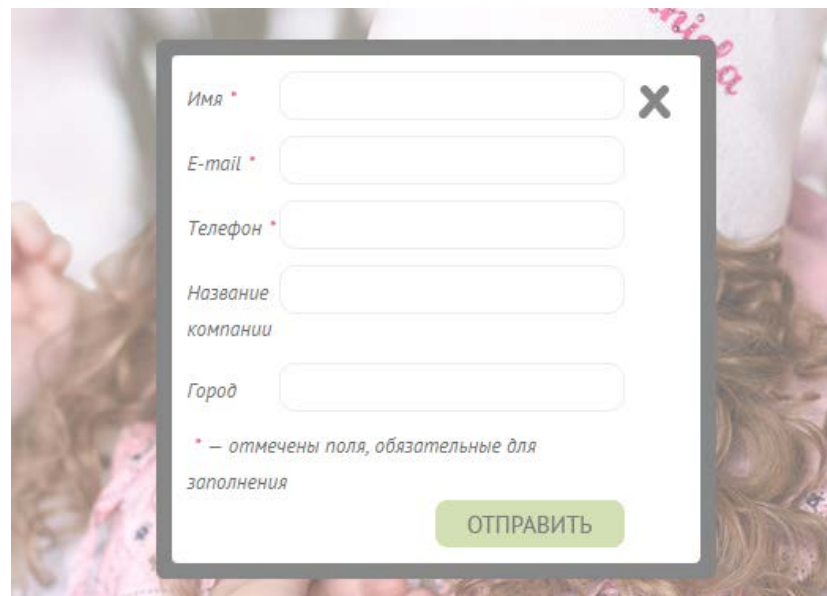
## КЕЙС № 1 / САЙТ: SHAPKAOPT.RU

### КЛИЕНТ:

Производитель детских шапок

### ЧТО СДЕЛАНО:

Кнопка «Получить прайс»  
в шапке сайта



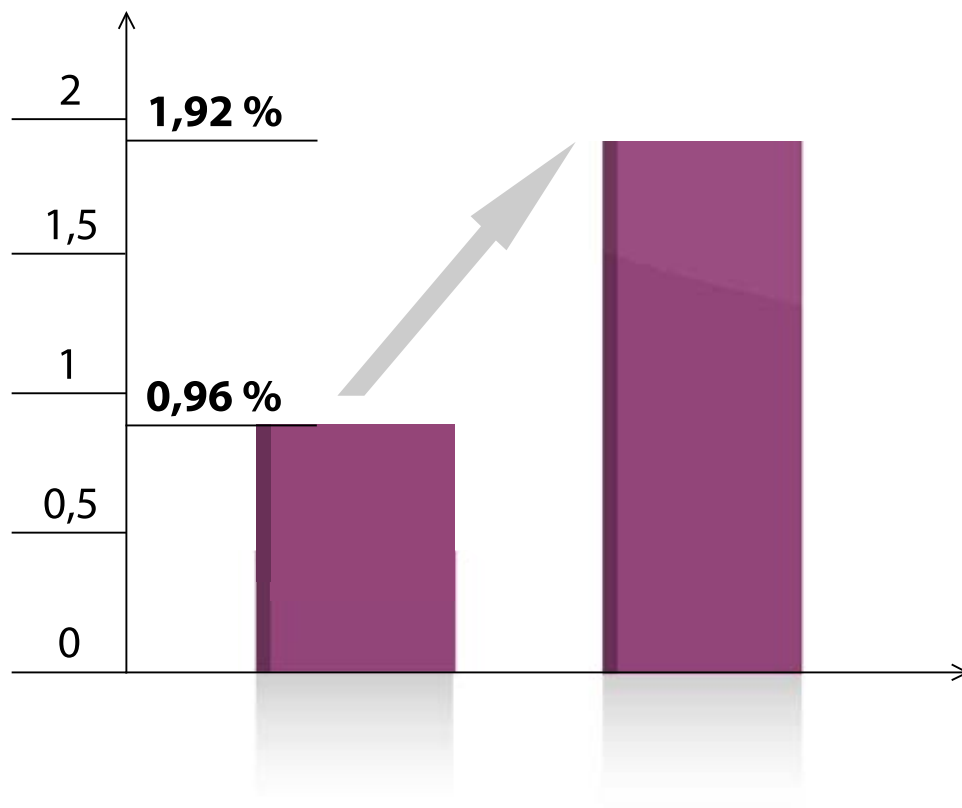


Микрокейсы: 25 способов улучшения конверсии сайта

## КЕЙС № 1 / САЙТ: SHAPKAOPT.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

КОНВЕРСИЯ САЙТА ВЫРОСЛА С 0,96% ДО 1,92%



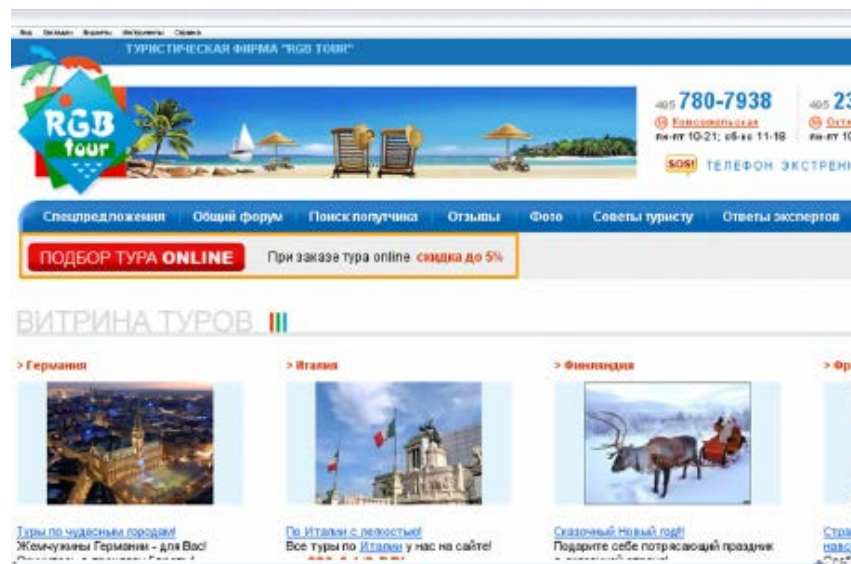
## КЕЙС № 2 / САЙТ: RGB-TOUR.RU

### КЛИЕНТ:

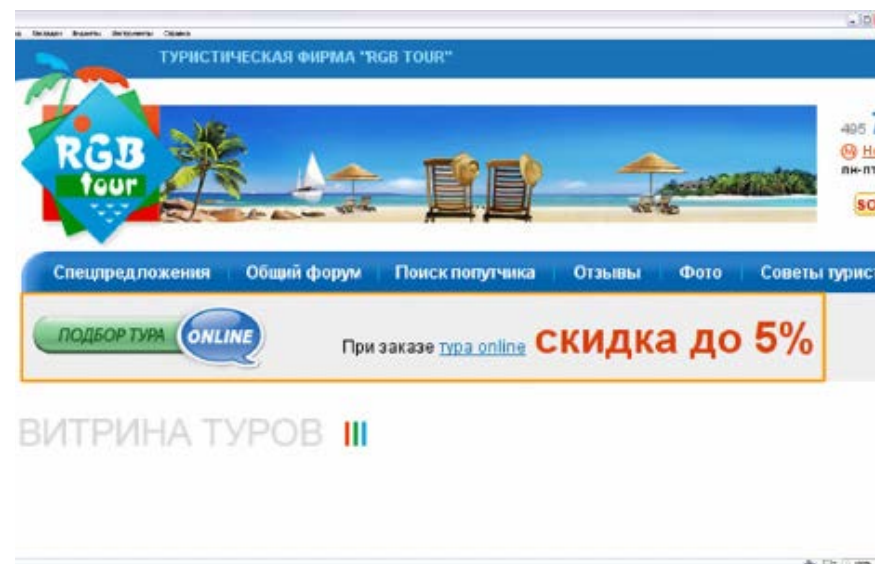
Туристическое агентство

### ЧТО СДЕЛАНО:

- / Размещение блока «кнопка «Подбор тура» + скидка»
- / AB-тестирование в GoogleAnalytics



ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ



НОВЫЙ ВАРИАНТ



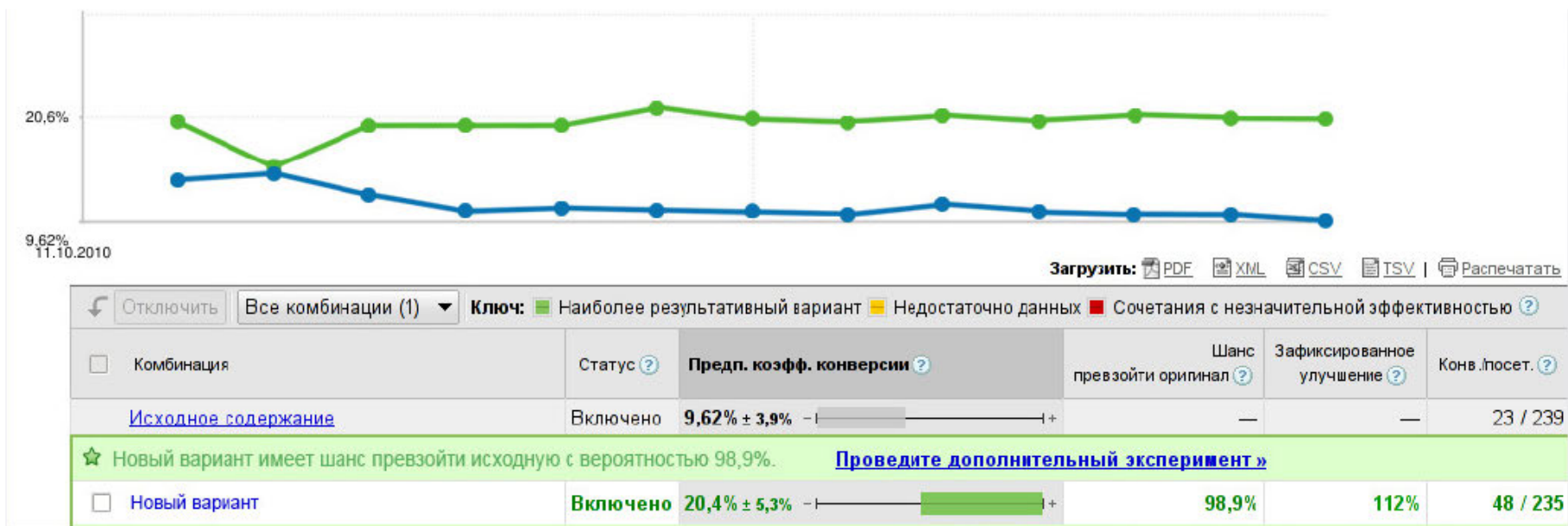
## КЕЙС № 2 / САЙТ: RGB-TOUR.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

**ВАРИАНТ БЛОКА БОЛЕЕ, ЧЕМ В 2 РАЗА ЭФФЕКТИВНЕЕ**

/ Конверсия исходного варианта: **9,62%**

/ Конверсия тестового варианта: **20,4%**



## КЕЙС № 3 / САЙТ: PKVESTA.RU

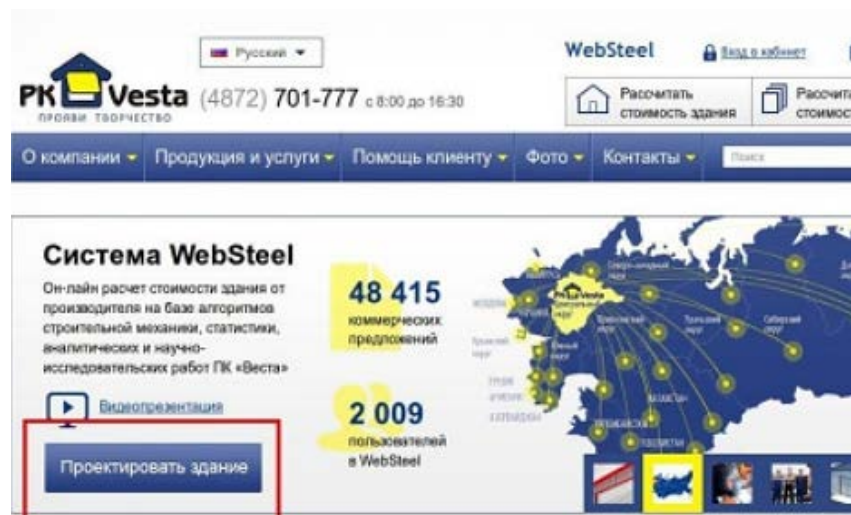
### КЛИЕНТ:

Проектирование и изготовление  
быстровозводимых зданий

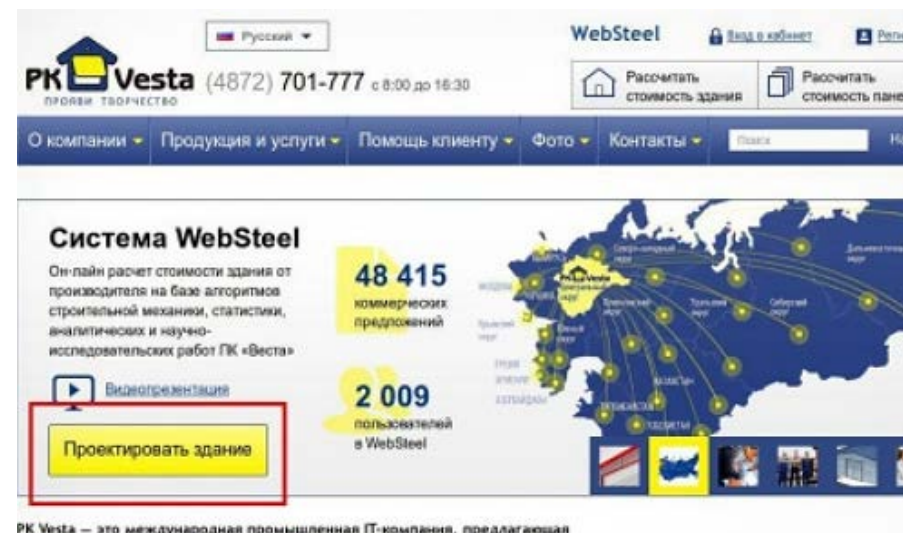
### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Изменение кнопки «Проектировать  
здание»

/ AB-тестирование в GoogleAnalytics



ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ



ТЕСТОВЫЙ ВАРИАНТ

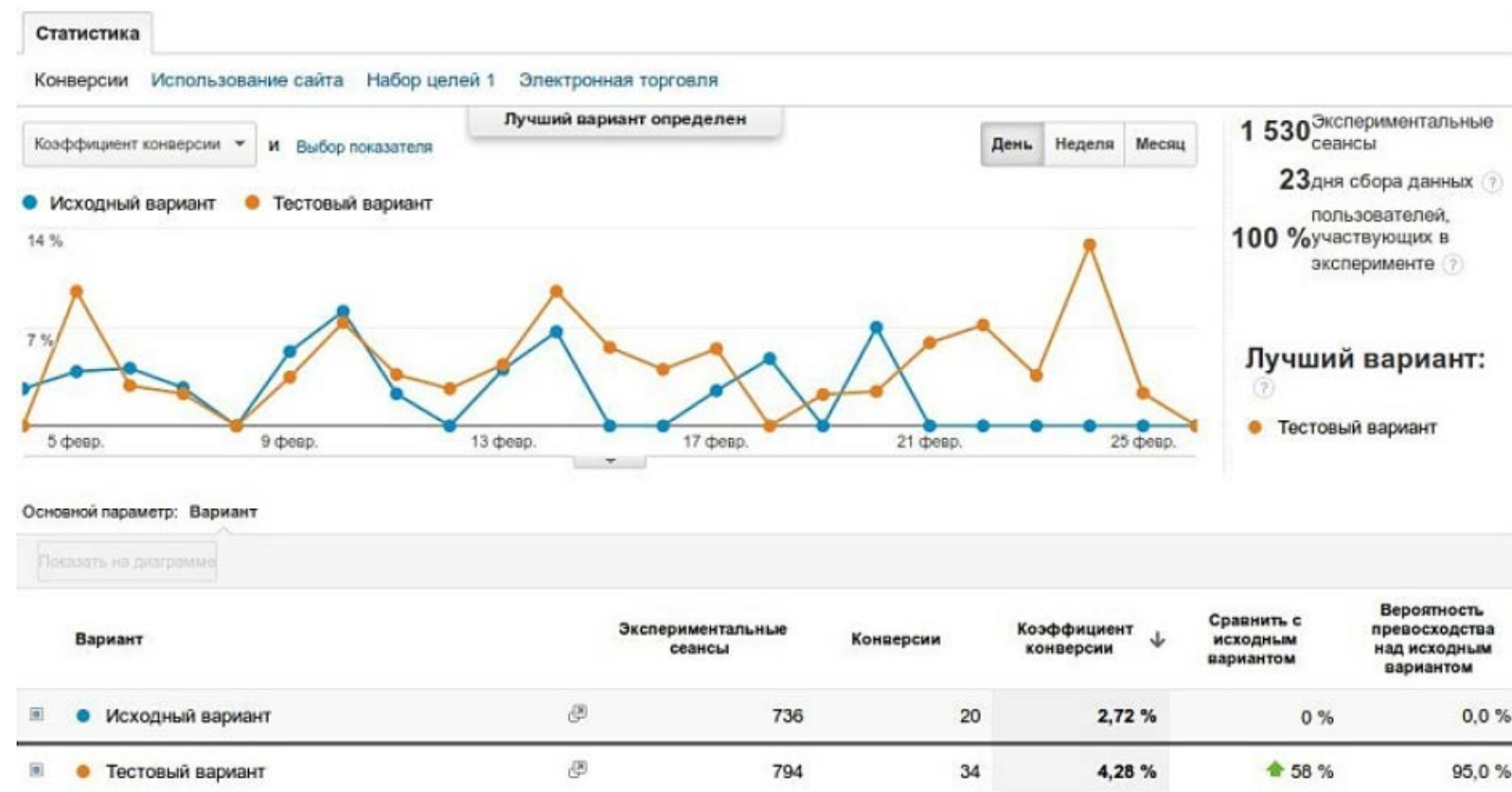




## КЕЙС № 3 / САЙТ: PKVESTA.RU.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

### РОСТ КОНВЕРСИИ НА 58%



## КЕЙС № 4 / САЙТ: EUROOKNA.NET

### КЛИЕНТ:

Производство и монтаж  
пластиковых окон

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещение кнопки «Скидки»  
/ АБ-тестирование в Google Analytics



### ВАРИАНТ №1



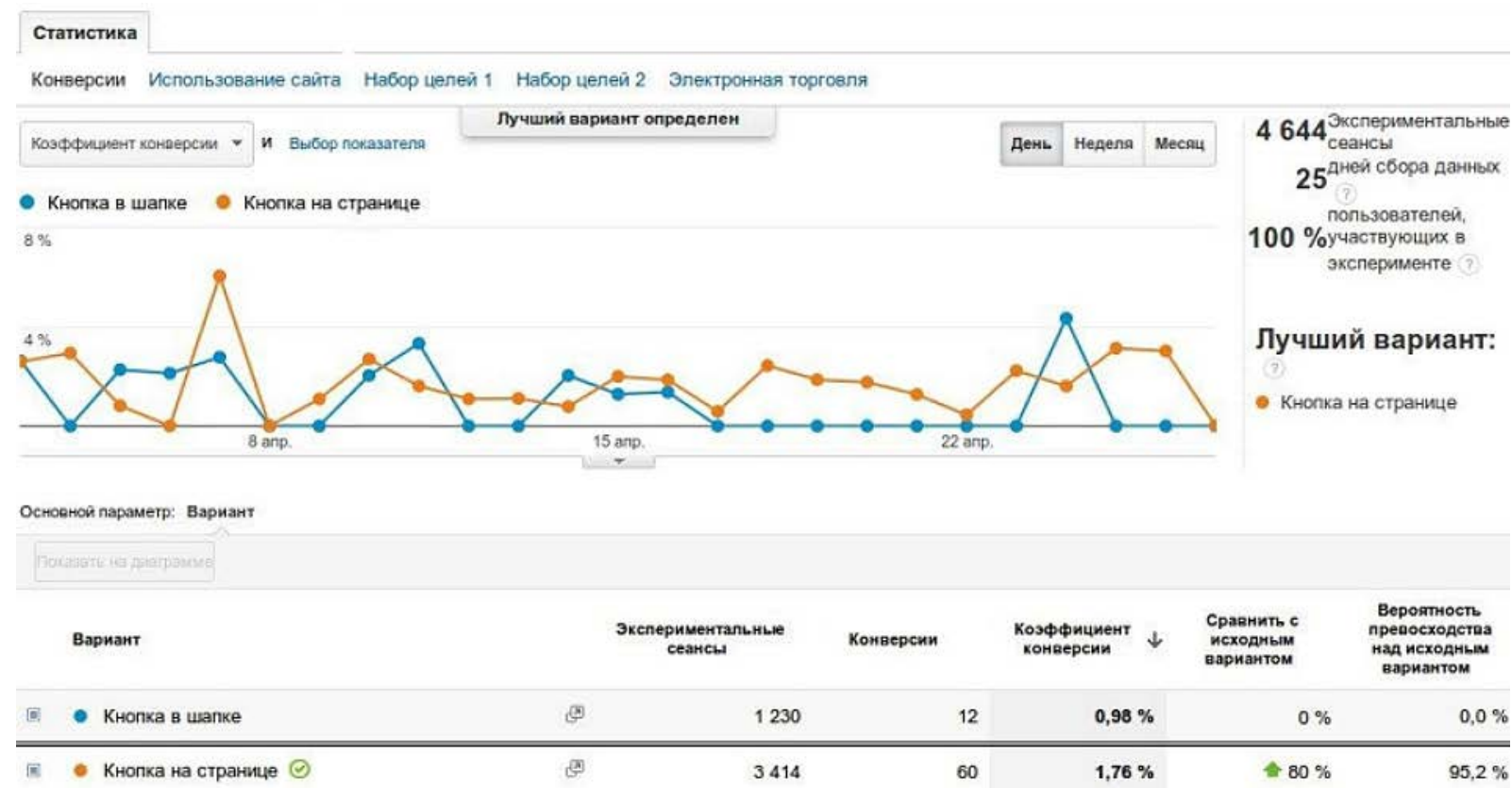
### ВАРИАНТ №2



## КЕЙС № 4 / САЙТ: EUROOKNA.NET

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

### РОСТ КОНВЕРСИИ НА 80%



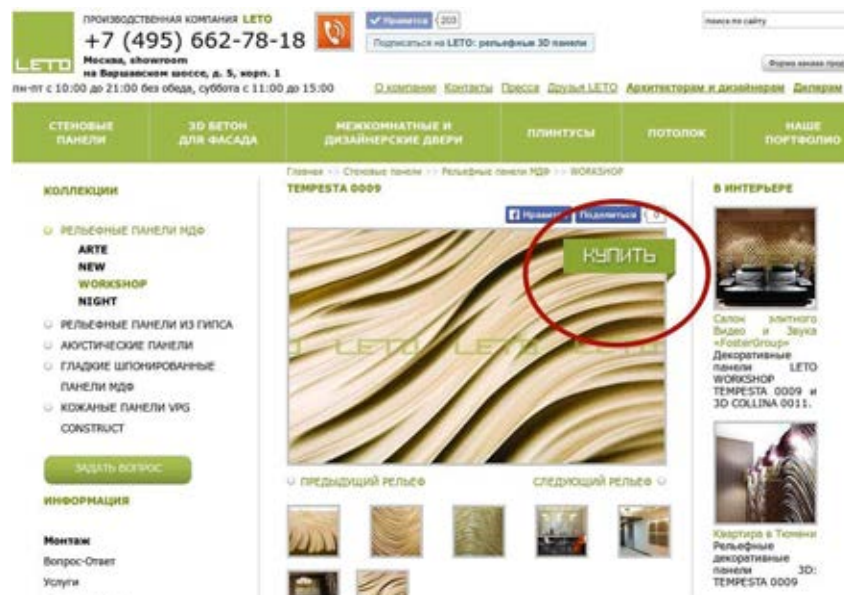
## КЕЙС № 5 / САЙТ: LETOSTYLE.RU

### КЛИЕНТ:

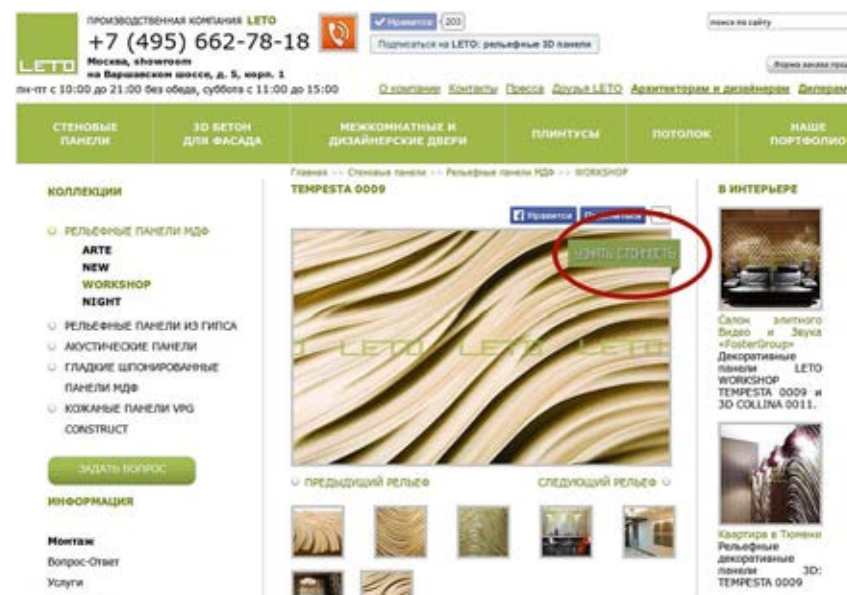
Производитель отделочных материалов

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещение кнопки на странице товара  
/ АБ-тестирование в Google Analytics



**ВАРИАНТ №1** — кнопка «Купить»



**ВАРИАНТ №2** — кнопка «Узнать стоимость»





# КЕЙС № 5 / САЙТ: LETOSTYLE.RU

## РЕЗУЛЬТАТЫ: КОНВЕРСИЯ ВАРИАНТА «УЗНАТЬ СТОИМОСТЬ» ВЫШЕ

| Страница     | Кнопка           | Сеансы | Конверсии | Коэффициент конверсии | Страниц/ сеанс | Длительность сеанса | Показатель отказов |
|--------------|------------------|--------|-----------|-----------------------|----------------|---------------------|--------------------|
| TRECCIA      | Купить           | 183    | 3         | 1,64                  | 6,8            | 00:03:25            | 22,65              |
|              | Узнать стоимость | 133    | 4         | 3,01                  | 8,16           | 00:04:26            | 28,12              |
| OSCILLAZIONI | Купить           | 208    | 8         | 3,85                  | 7,92           | 00:05:06            | 24,61              |
|              | Узнать стоимость | 90     | 2         | 2,22                  | 8              | 00:12:12            | 21,71              |
| TEMPESTA     | Купить           | 55     | 0         | 0                     | 6,4            | 00:03:22            | 35,24              |
|              | Узнать стоимость | 132    | 12        | 9,09                  | 8,21           | 00:07:32            | 31,8               |
| LIBERO       | Купить           | 335    | 14        | 4,18                  | 7,21           | 00:06:41            | 25,93              |
|              | Узнать стоимость | 204    | 11        | 5,39                  | 6,73           | 00:03:49            | 23,11              |
| APICA        | Купить           | 457    | 19        | 4,16                  | 6,87           | 00:05:43            | 25,71              |
|              | Узнать стоимость | 226    | 7         | 3,1                   | 6,93           | 00:05:04            | 26,32              |
| ИТОГО        | Купить           | 1238   | 44        | 3,55                  |                |                     |                    |
|              | Узнать стоимость | 785    | 36        | 4,58                  |                |                     |                    |

## КЕЙС № 6 / САЙТ: FINDIVAN.RU

### КЛИЕНТ:

Интернет-магазин диванов

### ЧТО СДЕЛАНО:

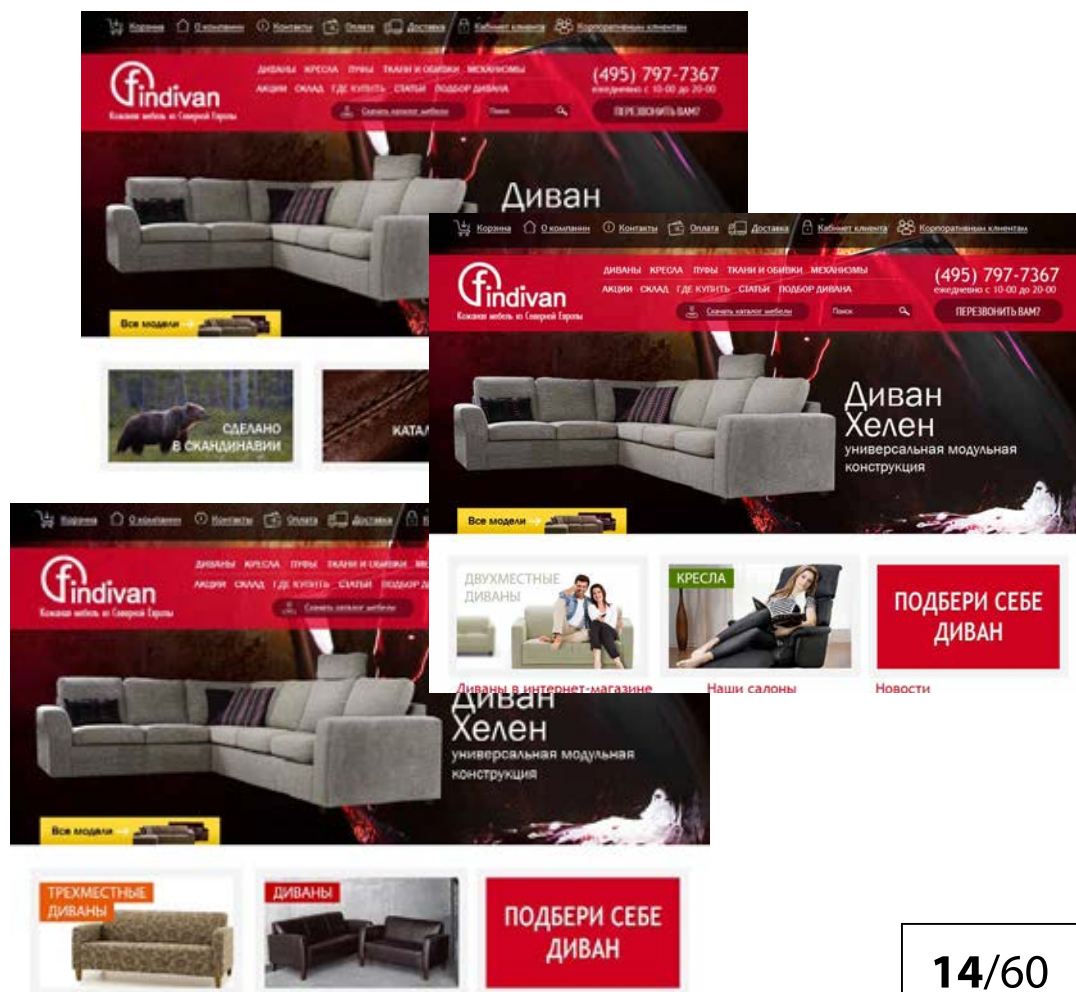
- / Размещение баннера на главной странице
- / 3-х вариантное тестирование в Google Analytics

### ВАРИАНТ №1:

«трехместные диваны» + «диваны»

### ВАРИАНТ №2:

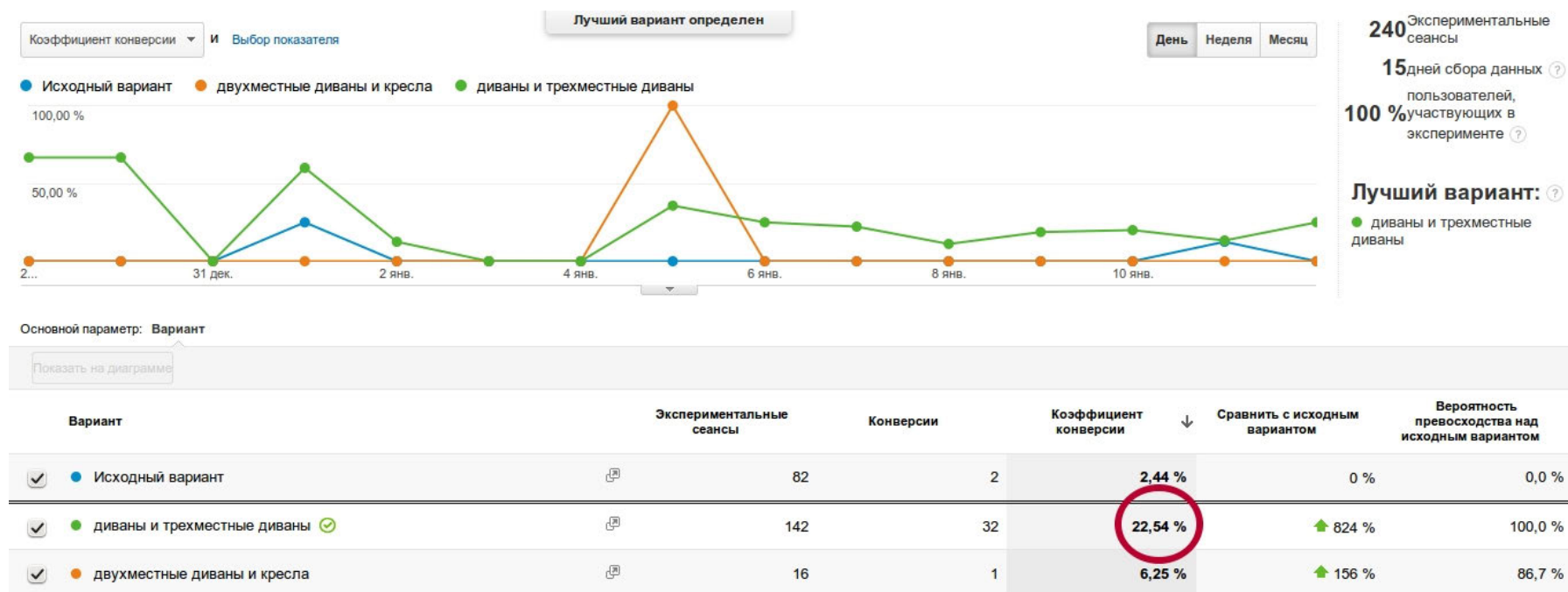
«двухместные диваны» + «кресла»





## КЕЙС № 6 / САЙТ: FINDIVAN.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:



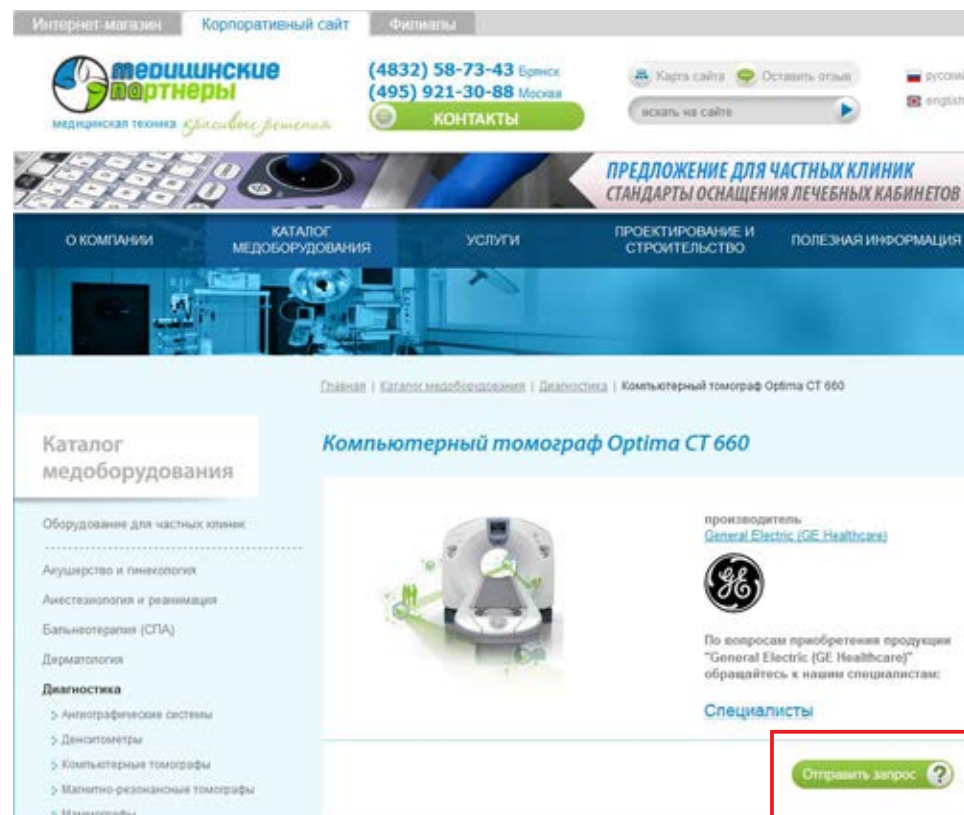
## КЕЙС № 7 / САЙТ: MPAMED.RU

### КЛИЕНТ:

Продажа медицинской техники

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Переименование кнопки  
«Задать вопрос» в «Отправить запрос»

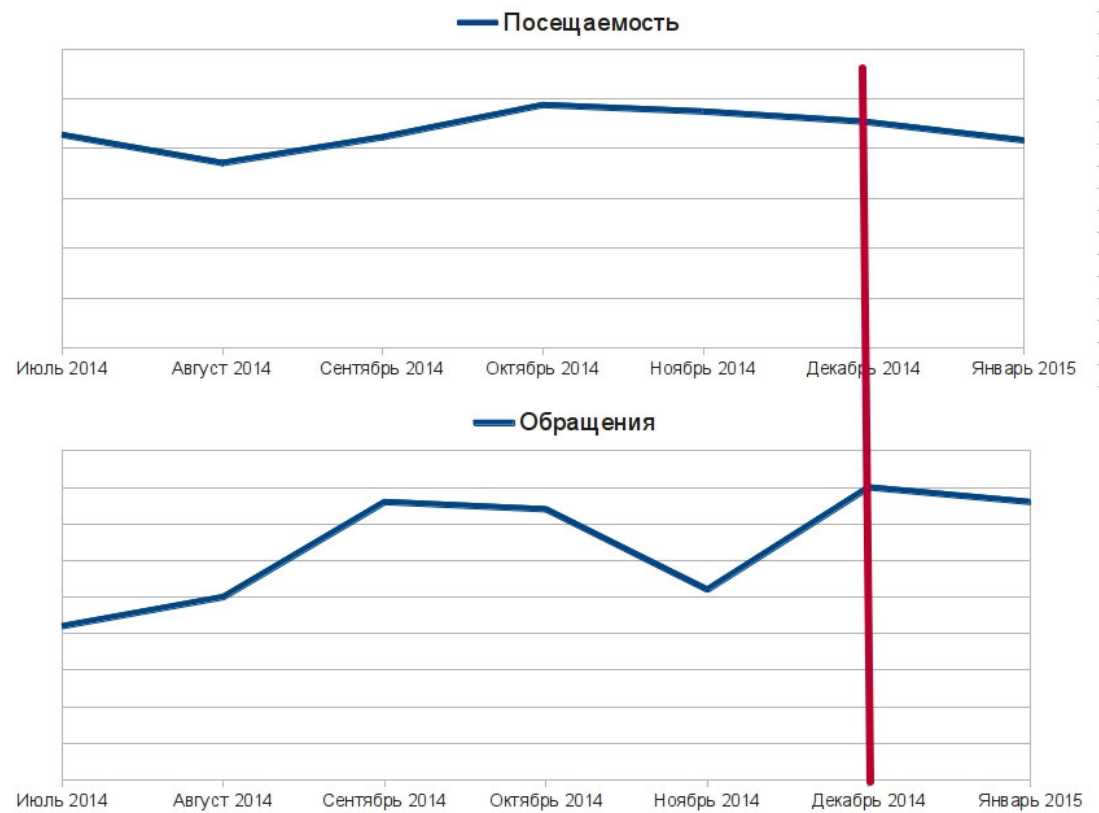






## КЕЙС № 7 / САЙТ: MPAMED.RU

**РЕЗУЛЬТАТЫ:**  
рост конверсии





---

Микрокейсы: 25 способов  
улучшения конверсии сайта

---

## **ОПТИМИЗИРУЙТЕ ФОРМЫ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ**

---



## КЕЙС № 8 / САЙТ: RGB-TOUR.RU

### КЛИЕНТ:

Туристическое агентство

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Сокращено число полей в форме заявки на индивидуальный подбор тура

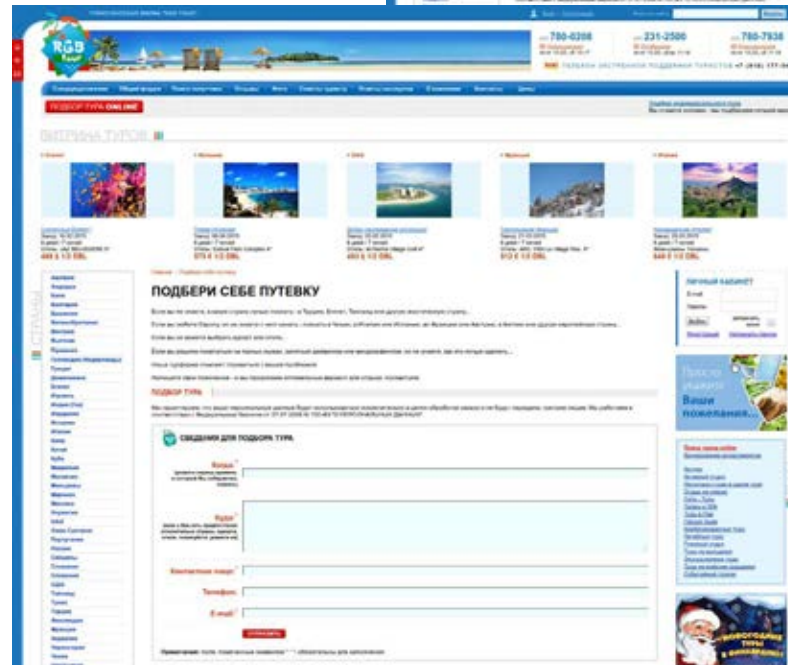
/ АВ-тестирование в Google Analytics

### ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ:

длинная форма

### ТЕСТИРУЕМЫЙ ВАРИАНТ:

короткая форма





## КЕЙС № 8 / САЙТ: RGB-TOUR.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

КОНВЕРСИЯ ДЛИННОЙ ФОРМЫ - 3,63%

КОНВЕРСИЯ КОРОТКОЙ ФОРМЫ - 4,48%

| Вариант                                              | Экспериментальные<br>сеансы | Конверсии | Коэффициент<br>конверсии | ↓ | Сравнить с исходным<br>вариантом | Вероятность<br>превосходства над<br>исходным вариантом |
|------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------|--------------------------|---|----------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Исходный вариант | 910                         | 33        | 3,63 %                   |   | 0 %                              | 0,0 %                                                  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Вариант 1        | 2 410                       | 108       | 4,48 %                   |   | ↑ 24 %                           | 82,6 %                                                 |



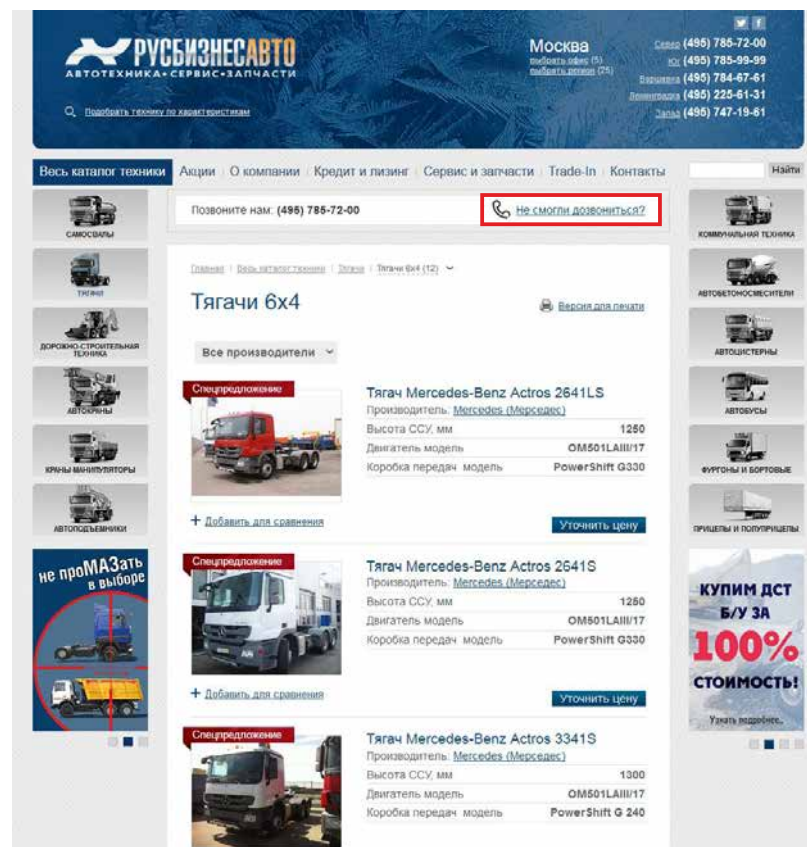
## КЕЙС № 9 / САЙТ: RBAUTO.RU

### КЛИЕНТ:

Дилер грузовой автотехники, автобусов, спецтехники

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещена форма «Не смогли дозвониться» рядом с номером телефона на страницах каталога





## КЕЙС № 9 / САЙТ: RBAUTO.RU

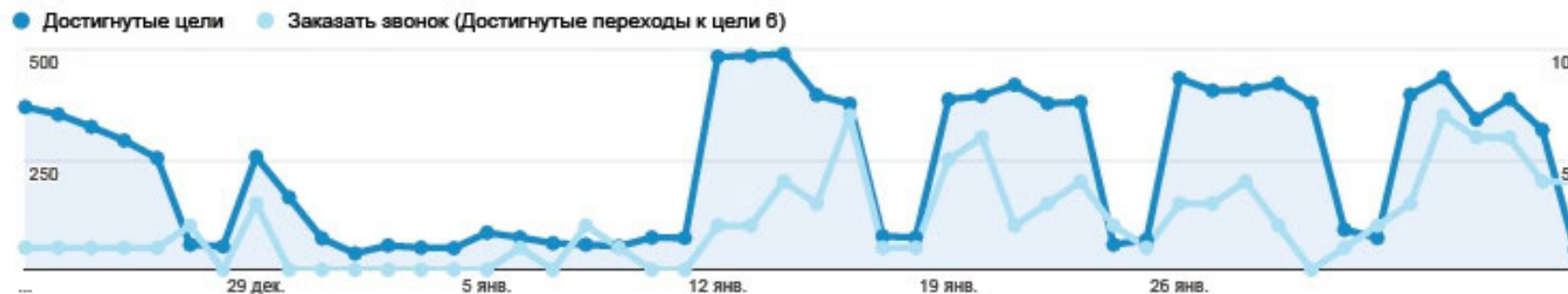
### РЕЗУЛЬТАТЫ:

#### РОСТ КОЛИЧЕСТВА ЗАКАЗОВ ОБРАТНОГО ЗВОНКА

Заказать звонок  
(Достигнутые переходы к цели 6)

**366,67 %**

84 и 18





## КЕЙС № 10 / САЙТ: MYHOMES.RU

### КЛИЕНТ:

Продажа загородной недвижимости

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Анализ сегментов аудитории сайта  
и оптимизация формы заявки  
под аудиторию

#### Заявка на просмотр

Имя: \*

Телефон: \*

E-mail: \*

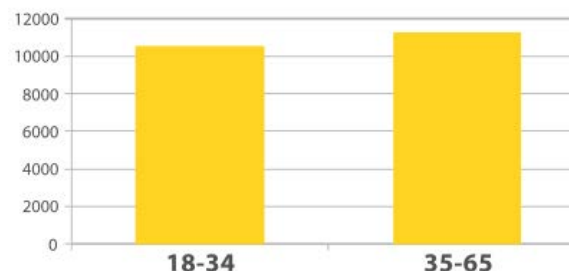
Время просмотра:

Заявка на просмотр коттеджа Коттедж,  
Яхрома, Дмитровское шоссе, Бараново, 47 км  
от МКАД (id 9518)  
<http://my-homes.ru/realty/9518>

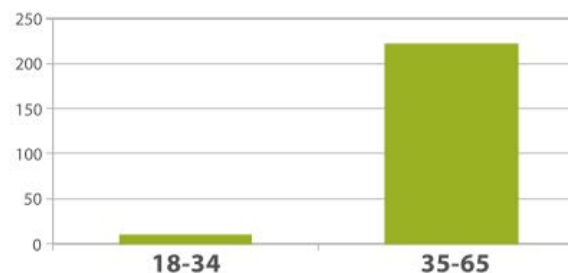
☐ Прошу срочно связаться со мной

**ОТПРАВИТЬ** →

### ПОСЕТИТЕЛИ:



### ОШИБКИ ПРИ ЗАПОЛНЕНИИ ФОРМЫ:

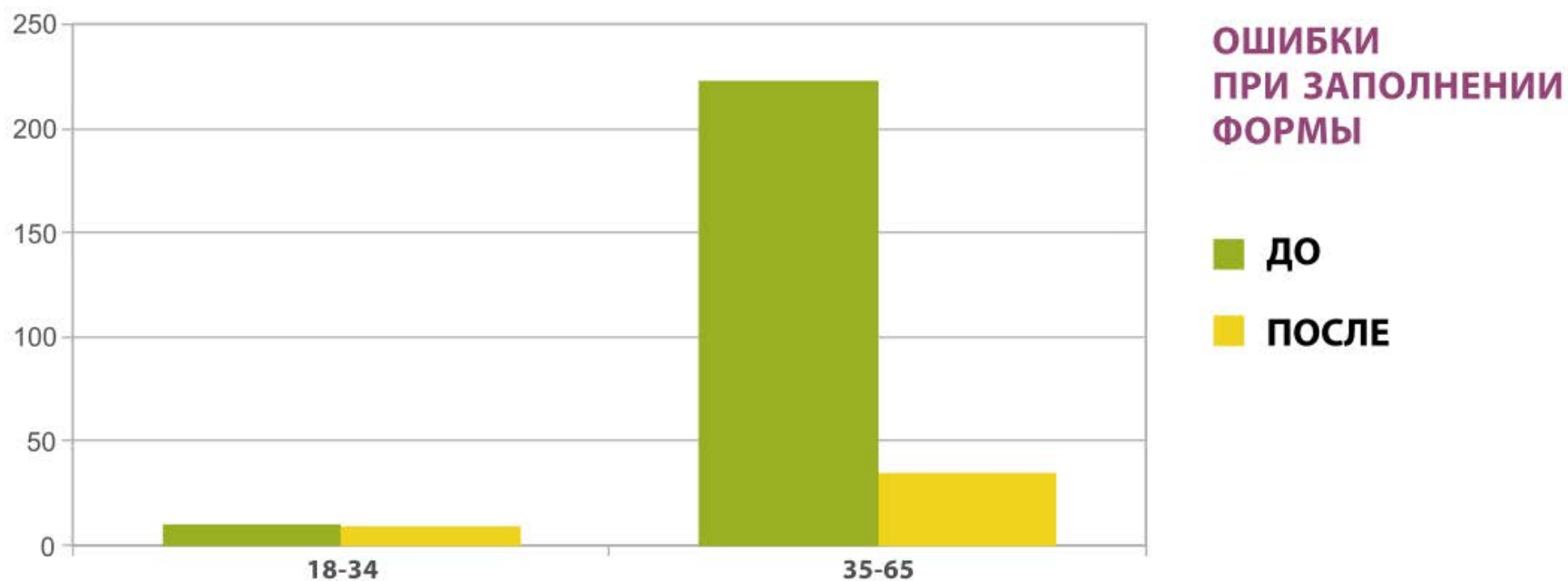




## КЕЙС № 10 / САЙТ: MYHOMES.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

#### ПОСЛЕ ВНЕСЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ:







---

Микрокейсы: 25 способов  
улучшения конверсии сайта

---

## ИСПОЛЬЗУЙТЕ СЕРВИСЫ

---



25/60

## КЕЙС № 11 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

### КЛИЕНТ:

Дисконт-центр мягкой мебели

### ЧТО СДЕЛАНО:

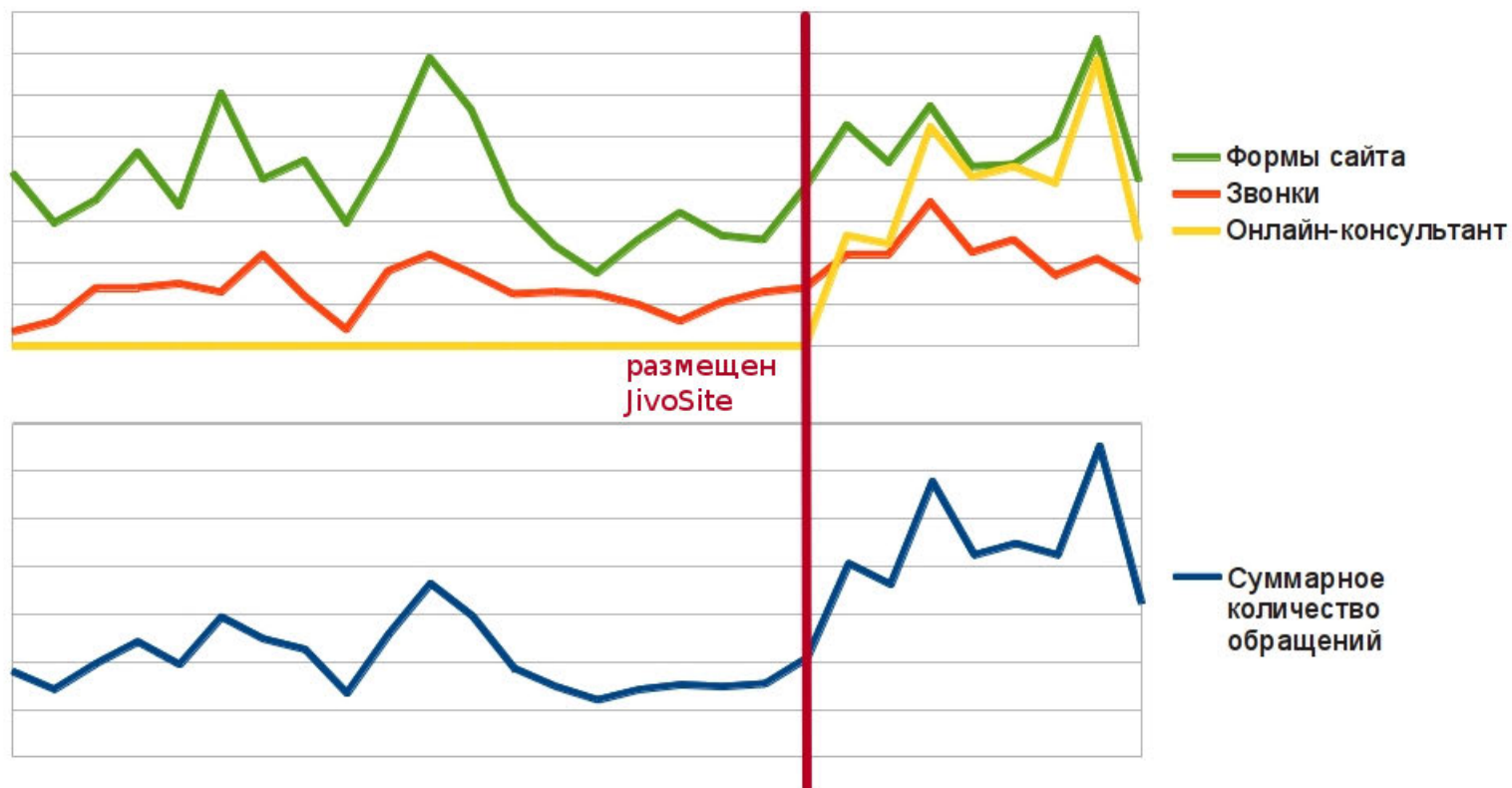
/ Размещен сервис онлайн-консультанта





## КЕЙС № 11 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:



## КЕЙС № 12 / САЙТ: POKRAS.RU

### КЛИЕНТ:

Порошковая покраска металла

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещение платной версии JivoSit

The screenshot displays the homepage of the website **POKRAS.RU**, which specializes in powder coating of metal. The header includes the company logo **NAYADA** with the tagline "ПОРОШКОВАЯ ОКРАСКА", a search bar, and contact information: **+7(495) 781-35-48/49** and **+7(499) 130-90-59**, along with a link to "Перезвонить Вам?". The navigation menu lists: **О НАС**, **НАШИ УСЛУГИ**, **ПРИМЕРЫ РАБОТ**, **ЦЕНЫ**, **АКЦИИ И СКИДКИ**, **ПОЛЕЗНОЕ**, **ПАРТНЕРСТВО**, and **КОНТАКТЫ**.

The main banner features the headline **ЯРКИЕ КРАСКИ ВАШЕЙ ЖИЗНИ...** and a sub-headline **ПОРОШКОВАЯ ОКРАСКА ДИСКОВ**. A large image of a red car wheel is shown. Text on the banner states: "Компания NAYADA располагает самым современным высокопроизводительным оборудованием - (ITW GEMA - (Швейцария)), являющимся лучшим на рынке оборудования по нанесению порошковых красок. Это позволяет нам соблюдать самые высокие технологические стандарты окраски металла. Мы гарантируем лучшую порошковую окраску в Москве." Below the image, it says "Стоимость окраски - от 2 640 руб. за комплект".

On the left side of the banner, there is a vertical list of services: **ПОКРАСКА ДИСКОВ И АВТО-МОТО ДЕТАЛЕЙ**, **ПОКРАСКА ПРОФИЛЕЙ**, **ПОКРАСКА МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ**, **ДЕКОРИРОВАНИЕ ПОД ДЕРЕВО И КАМЕНЬ**, **ИЗГОТОВЛЕНИЕ МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ**, and **ПОДГОТОВКА И ЗАЩИТА ПОВЕРХНОСТИ**.

At the bottom of the page, there are three sections: **НОВОСТИ** (News) with a date **05.02.2015** and a headline **Новая услуга - покраска "под кожу крокодила"**; **МЫ ПРЕДЛАГАЕМ** (We offer) with a description of services; and **ПРИМЕРЫ РАБОТ** (Examples of work) with an image of a white car.

On the right side of the banner, there is a JivoSit chat widget with the text "Отправьте нам сообщение" (Send us a message) and a form for sending a message.





## КЕЙС № 12 / САЙТ: POKRAS.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

/ Снижение показателя отказов

/ Рост показателя длительности посещения сайта

|                         | Январь | Февраль | Март  | Апрель | Май   | Июнь  | Июль  | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь |
|-------------------------|--------|---------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|----------|---------|--------|
| Показатель отказов      | 62,00  | 62,41   | 59,72 | 53,81  | 63,88 | 54,82 | 63,85 | 56,15  | 62,56    | 62,56   | 55,53  |
| Длительность посещения  | 2,02   | 2,05    | 2,07  | 2,25   | 2,04  | 1,52  | 1,46  | 1,46   | 1,48     | 2,10    | 1,52   |
| Диалоги <u>jivoSite</u> |        |         |       | 137    | 32    | 47    | 26    | 49     | 28       | 34      | 37     |





---

Микрокейсы: 25 способов  
улучшения конверсии сайта

---

## **ПОДТОЛКНИТЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ**

---



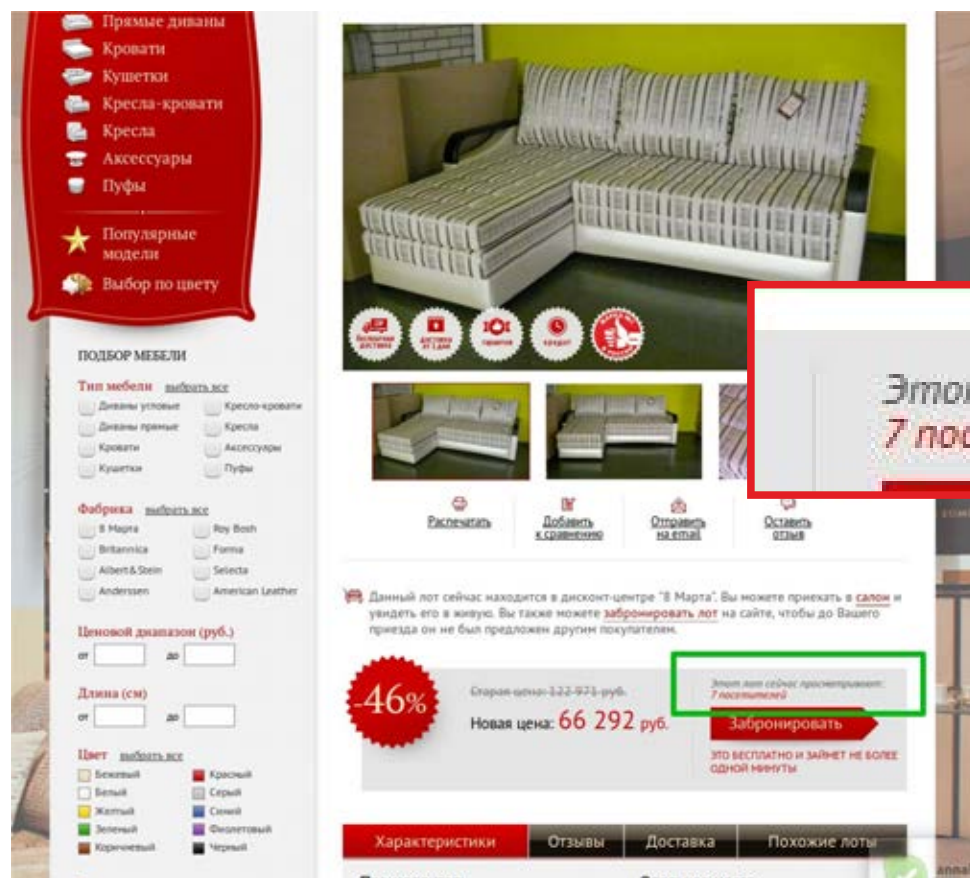
## КЕЙС № 13 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

### КЛИЕНТ:

Дисконт-центр мягкой мебели

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещен продающий триггер





Микрокейсы: 25 способов улучшения конверсии сайта

## КЕЙС № 13 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

ВОЗРОСЛО КОЛИЧЕСТВО КЛИКОВ ПО КНОПКЕ «ЗАБРОНИРОВАТЬ»

Клик забронировать  
(Достигнутые переходы к  
цели 8)

107,69 %

108 и 52



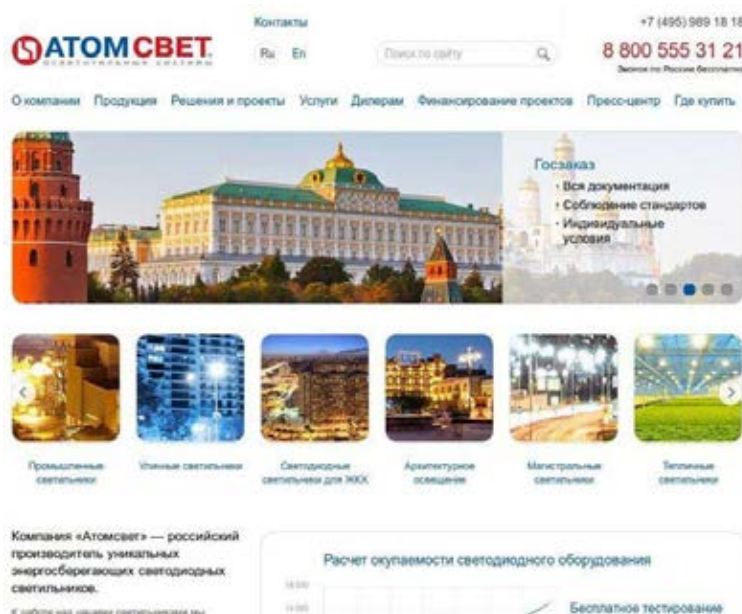
## КЕЙС № 14 / САЙТ: ATOMSVET.RU

### КЛИЕНТ:

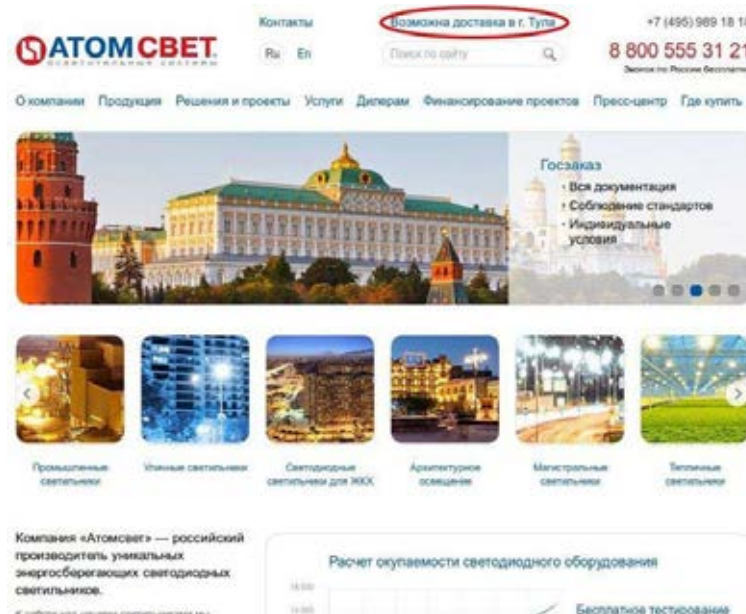
Производство светодиодных светильников

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Удаление триггера  
«Возможность доставки в город...»  
/ AB-тестирование в GoogleAnalytics



ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ



ТЕСТОВЫЙ ВАРИАНТ



Микрокейсы: 25 способов улучшения конверсии сайта

## КЕЙС № 14 / САЙТ: ATOMSVET.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

ИЗМЕНЕНИЕ КОНВЕРСИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ТРАФИКА НА **22%**





## КЕЙС № 15 / САЙТ: AVANGARD77.RU

### КЛИЕНТ:

Агентство недвижимости

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещение триггера  
«Внимание! Повышение цены!»

The image shows a screenshot of the Avangard77.ru website. The main content area displays a property listing for a 3-room apartment on Dmitriy Ulyanov Street, No. 24, in Moscow. The price is listed as 32,500,000 rubles. A red circular highlight is drawn around the price. Overlaid on the right side of the listing is a red banner with a hand icon pointing up, containing the text: «Внимание! Повышение цены!», «Цена 32 500 000 руб.», «Повышение цены с 20 февраля до 32 750 000 руб.», «Успейте купить по старой цене!», and «Осталось: 0 дней 8 часов 27 минут 38 секунд».



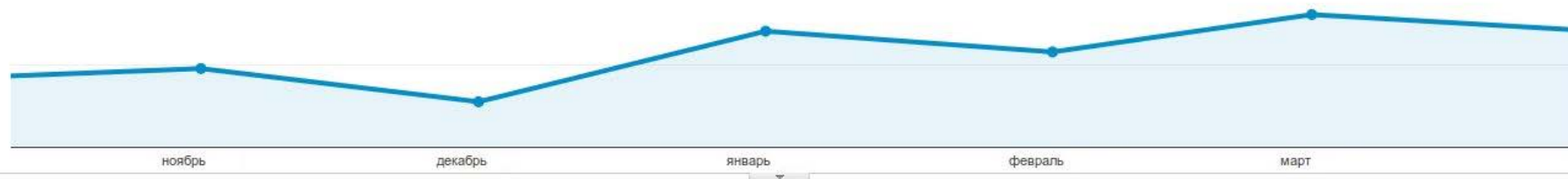
Микрокейсы: 25 способов улучшения конверсии сайта

## КЕЙС № 15 / САЙТ: AVANGARD77.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

РОСТ ЧИСЛА ОБРАЩЕНИЙ ЧЕРЕЗ ФОРМУ «ЗАЯВКА НА ПРОСМОТР КВАРТИРЫ» - **47%**

● Заявка на просмотр квартиры - View\_flat (Достигнутые переходы к цели 2)





---

Микрокейсы: 25 способов  
улучшения конверсии сайта

---

## РАБОТАЙТЕ НАД КОНТЕНТОМ

---



## КЕЙС № 16 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

### КЛИЕНТ:

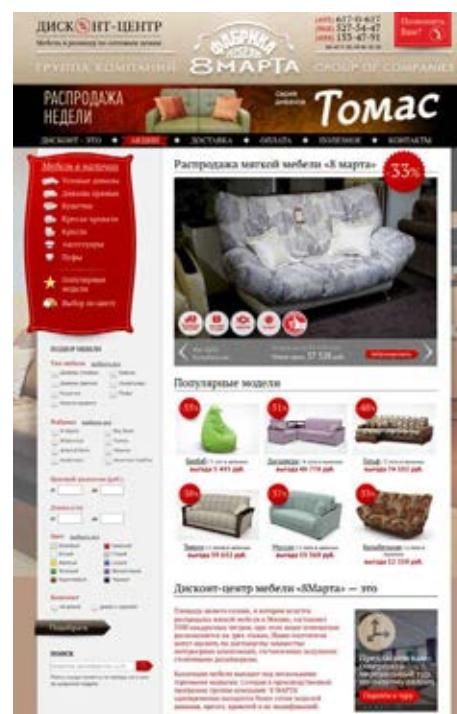
Дисконт-центр мягкой мебели

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Изменена структура главной страницы



ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ



ТЕСТОВЫЙ ВАРИАНТ



Микрокейсы: 25 способов улучшения конверсии сайта

## КЕЙС № 16 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

**ПОКАЗАТЕЛЬ ОТКАЗОВ:**

БЫЛО: 33,55%

СТАЛО: 28,24%

**СРЕДНЕЕ ВРЕМЯ СЕССИИ:**

БЫЛО 3:05

СТАЛО 3:52

**ГЛУБИНА ПРОСМОТРА:**

БЫЛО: 5,48

СТАЛО: 6,44



## КЕЙС № 17 / САЙТ: T-LINK.RU

### КЛИЕНТ:

Бюро переводов

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещение блоков

«Отзывы» и «Цены» на главной странице





---

Микрокейсы: 25 способов улучшения конверсии сайта

---

## **КЕЙС № 17 / САЙТ: T-LINK.RU**

---

### **РЕЗУЛЬТАТЫ:**

ВРЕМЯ ПРОСМОТРА СТРАНИЦЫ УВЕЛИЧИЛОСЬ С **0:2:32** ДО **0:3:05**

ПОКАЗАТЕЛЬ ОТКАЗОВ СНИЗИЛСЯ С **17,51%** ДО **13,40%**

## КЕЙС № 18 / САЙТ: ASTARTADECOR.RU

### КЛИЕНТ:

Производитель декоративных потолков

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещен расширенный текст «О компании»

#### ABOUT US



ASTARTA DECOR — это новое направление в структуре группы компаний ASTARTA, которое специализируется на производстве перфорированных и фрезерованных панелей из гипсокартона и МДФ, а также ASTARTA DECOR — это новое направление в структуре группы компаний ASTARTA, которое специализируется на производстве перфорированных и фрезерованных панелей из гипсокартона и МДФ, а также ASTARTA DECOR — это новое направление в структуре группы компаний ASTARTA, которое специализируется на производстве перфорированных и фрезерованных панелей из гипсокартона и МДФ, а также

Наряду с декоративными панелями и окончаниями ASTARTA DECOR предлагает комплексные решения для потолка — сложные многоуровневые потолки с использованием перфорированного гипсокартона, архитектурных окончаний, светорассеивающего материала и систем светодиодного освещения. Несмотря на эффектный и уникальный дизайн изготовление подобных проектов занимает всего 3 дня.

#### О компании ASTARTA

ASTARTA DECOR — это новое направление в структуре группы компаний ASTARTA, которое специализируется на производстве перфорированных и фрезерованных панелей из гипсокартона и МДФ, а также ASTARTA DECOR — это новое направление в структуре группы компаний ASTARTA, которое специализируется на производстве перфорированных и фрезерованных панелей из гипсокартона и МДФ, а также

#### Почему ASTARTA DECOR?

На сегодняшний день интерьеры и предложения дизайнеров:

- многолетние истории использования
- скатные с пологими
- широкий вариант
- индивидуальный заказчик
- сертифици

ASTARTA придумывает, создает, делится опытом

ГК ASTARTA уже почти 15 лет активно ищет и создает яркие, практичные и уникальные интерьерные решения. Своими новыми идеями и разработками компания регулярно делится с партнерами и клиентами и

#### ASTARTA выигрывает

Кроме участия в выставках, ГК ASTARTA постоянный участник конкурсов и обладатель целого ряда наград:

- Диплом III степени за лучшую экспозицию в разделе "Дизайн" на Международной выставке архитектуры и дизайна «АРХ МОСКВА»;
- Победа в номинации «ЭКО дизайн» на фестивале инновационных технологий «Зеленый проект»;
- Победа в номинации «Лучший продукт в категории интерьерных панелей» на выставке «Дизайн-2015».

#### ASTARTA помогает

В рамках поддержки архитектурного наследия, компания принимает участие в проектах общенационального значения, среди которых:

1. Поддержка открытия экспозиции в галерее архитектора эпохи советского авангарда
2. Участие в проекте «Курортград: Ева деятельности по сохранению памятника
3. Поддержка Фонда Якова Черникова (и выставки «Музей-квартира художника
4. Поддержка первого архитектурного в не реализованного проекта Дома Союз

Наряду с культурно-просветительской деятельностью компания занимается благотворительными акциями:

1. Участие в благотворительной акции «Старость в радость», в рамках которой ежегодно собирается более 50 подарков для домов престарелых.
2. Поддержка Русского социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних детей «Астарта».

Мы рады, если наша помощь может сделать жизнь тех, кто в ней нуждается, немного более комфортной, полной и яркой.

#### Сотрудничество с ASTARTA

В ГК ASTARTA всегда рады как частным клиентам, так и будущим партнерам. Если вы являетесь дизайнером, архитектором или представителем строительной организации — в рамках сотрудничества мы готовы предложить вам не только высококачественную продукцию, которая в кратчайшие сроки будет изготовлена по вашему эскизу, но также гибкие партнерские скидки и консультации наших специалистов.

Звоните нам по телефону 8 (495) 646-88-88 или используйте формы обратной связи на сайте и мы с удовольствием ответим на все ваши вопросы!



---

Микрокейсы: 25 способов улучшения конверсии сайта

---

## КЕЙС № 18 / САЙТ: ASTARTADECOR.RU

---

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

ВРЕМЯ ПРОСМОТРА СТРАНИЦЫ УВЕЛИЧИЛОСЬ **0:0:41** МИН ДО **0:2:08**,

ПОКАЗАТЕЛЬ ОТКАЗОВ СНИЗИЛСЯ С **80,00%** ДО **57,14%**,

ПРОЦЕНТ ВЫХОДОВ СО СТРАНИЦЫ СОКРАТИЛСЯ С **32,20%** ДО **26,32%**

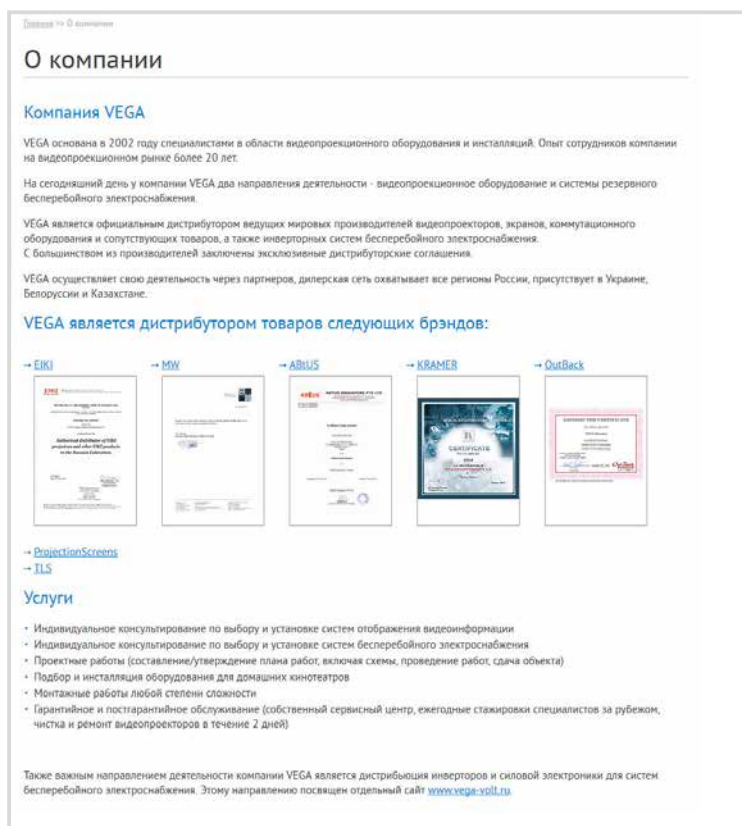
## КЕЙС № 19 / САЙТ: VEGA-MSK.RU

### КЛИЕНТ:

Дистрибьютор проекционного оборудования

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещен расширенный текст «О компании»







---

Микрокейсы: 25 способов улучшения конверсии сайта

---

## КЕЙС № 19 / САЙТ: VEGA-MSK.RU

---

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

ВРЕМЯ ПРОСМОТРА СТРАНИЦЫ УВЕЛИЧИЛОСЬ **0:1:33** МИН ДО **0:3:16**,  
ПОКАЗАТЕЛЬ ОТКАЗОВ СНИЗИЛСЯ С **40,54%** ДО **30,77%**,  
ПРОЦЕНТ ВЫХОДОВ СО СТРАНИЦЫ СОКРАТИЛСЯ С **49,49%** ДО **44,44%**

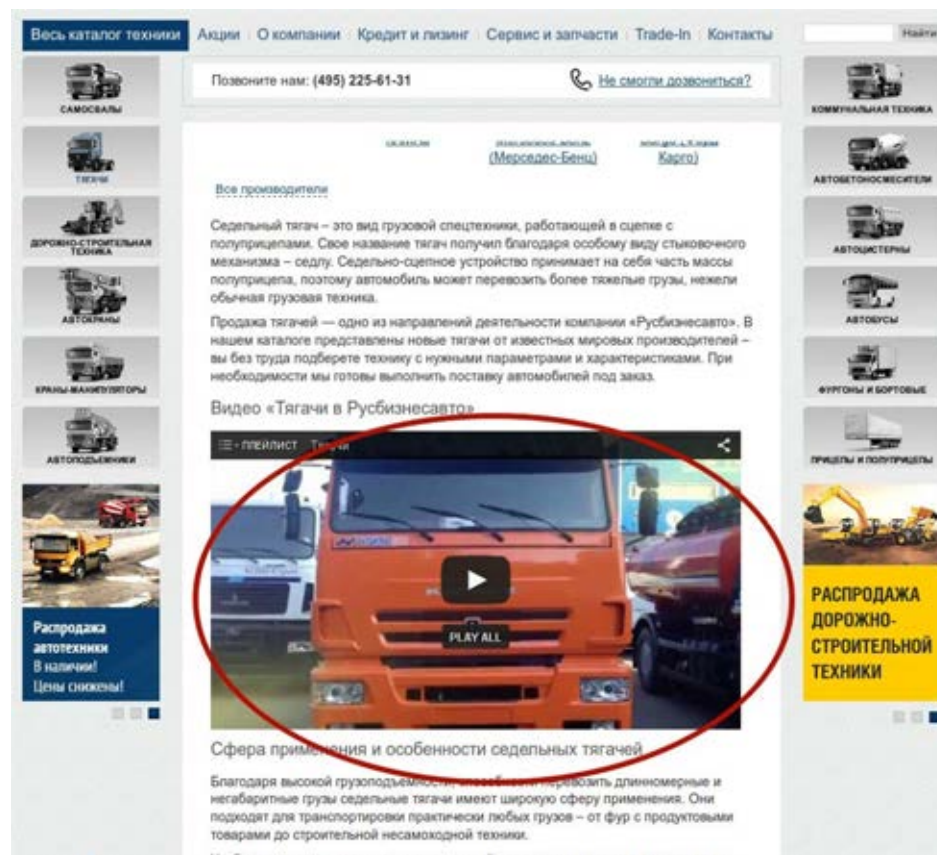
## КЕЙС № 20 / САЙТ: RBAUTO.RU

### КЛИЕНТ:

Дилер грузовой автотехники,  
автобусов, спецтехники

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещены видеоролики  
на разводящих страницах каталога

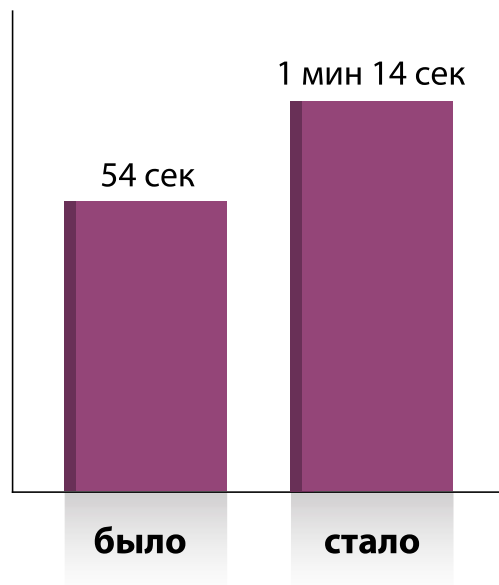




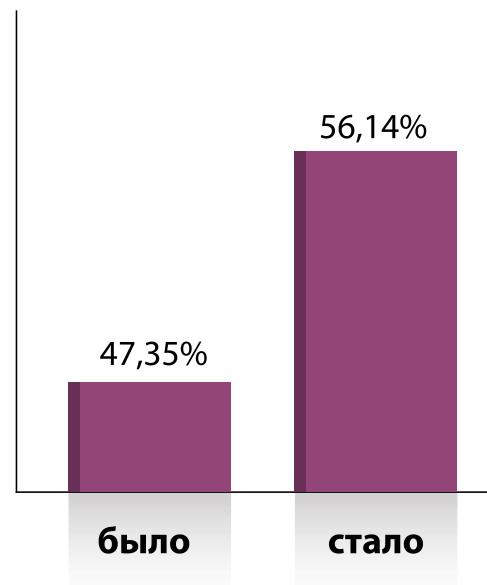
## КЕЙС № 20 / САЙТ: RBAUTO.RU

### РЕЗУЛЬТАТЫ:

средняя длительность  
просмотра страниц — **рост 37,17%**



показатель отказов  
страниц — **снижение 15,65%**



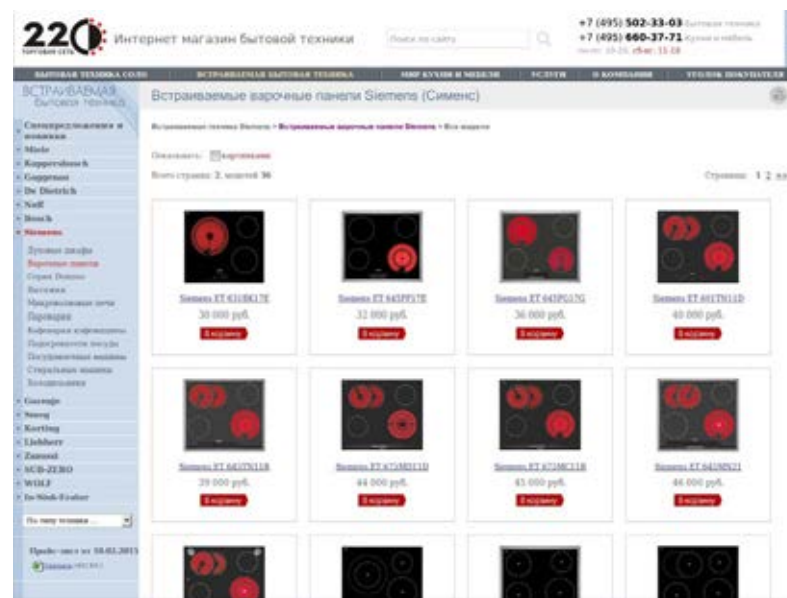
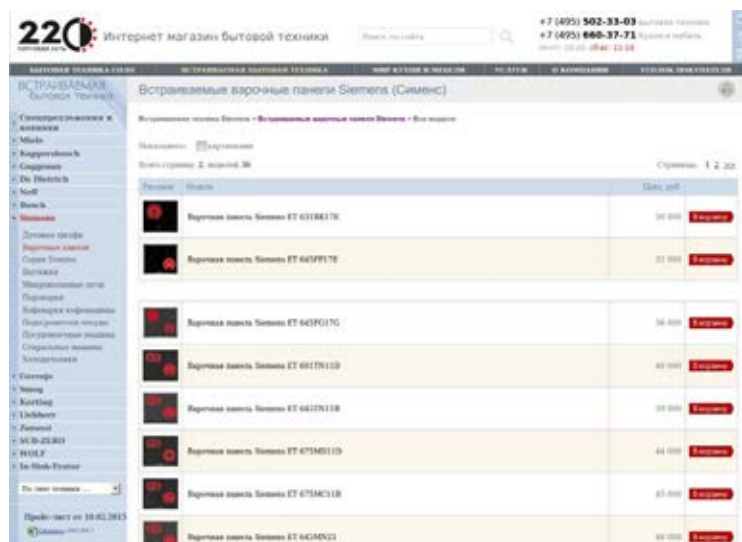
## КЕЙС № 21 / САЙТ: TN220.RU

### КЛИЕНТ:

Интернет-магазин бытовой техники

### ЧТО СДЕЛАНО:

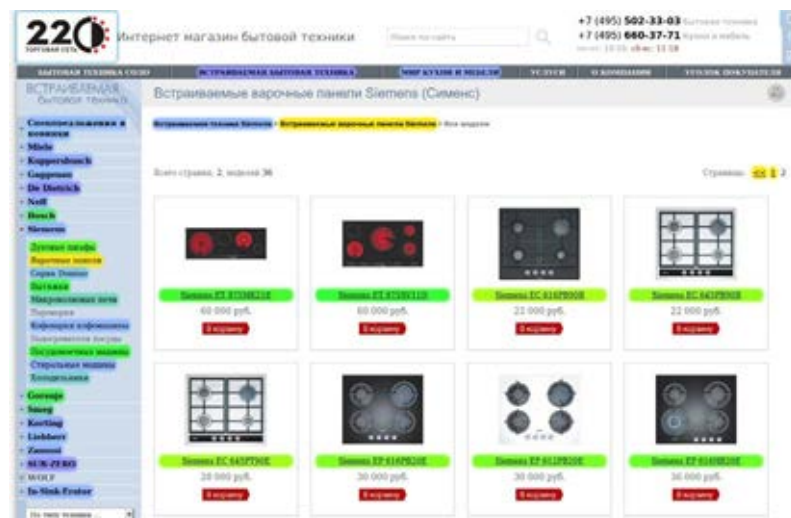
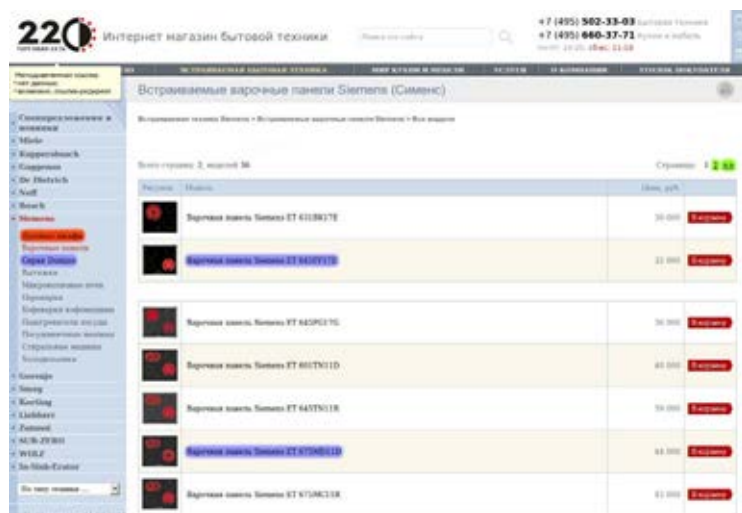
/ Внешний вид разводящих страниц каталога





## КЕЙС № 21 / САЙТ: TN220.RU

### РЕЗУЛЬТАТ:







---

Микрокейсы: 25 способов  
улучшения конверсии сайта

---

## **ИСПОЛЬЗУЙТЕ LANDING PAGE**

---



## КЕЙС № 22 / САЙТ: PKVESTA.RU

### КЛИЕНТ:

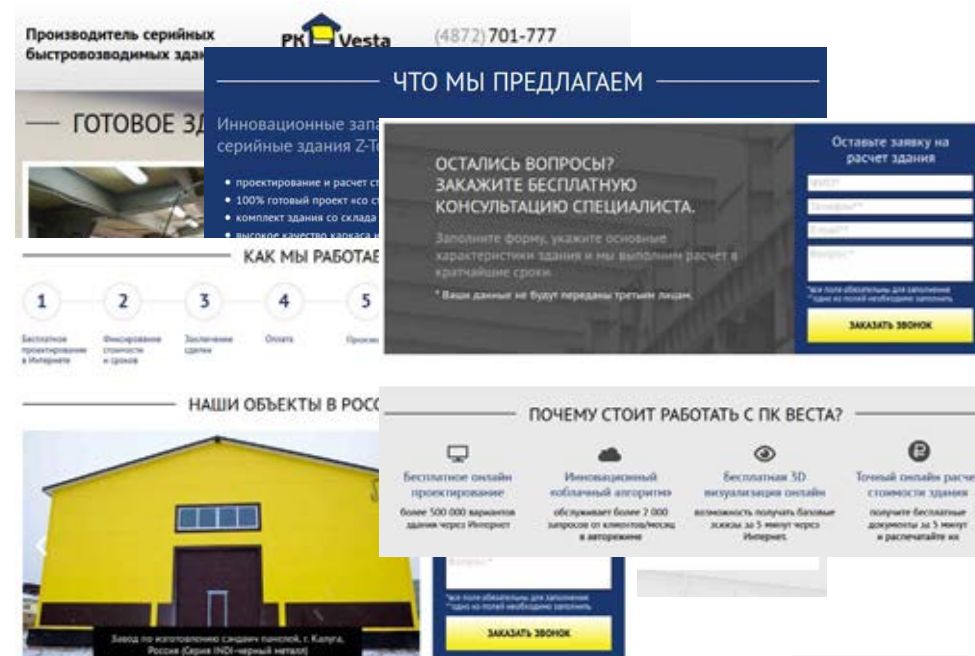
Проектирование и изготовление  
быстровозводимых зданий



БЫЛО: СТРАНИЦА САЙТА

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ В качестве посадочной страницы для рекламной  
кампании «Быстровозводимые здания»  
вместо страниц сайта создана landing page



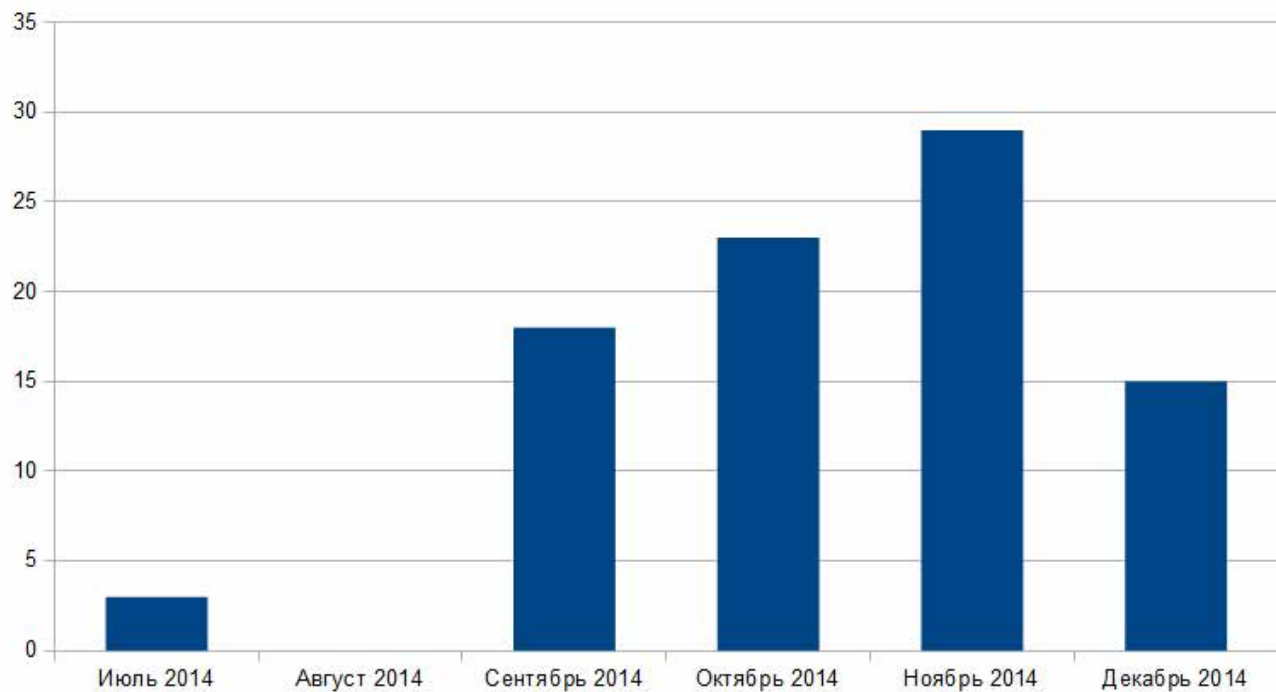
СТАЛО: LANDING PAGE



## КЕЙС № 22 / САЙТ: PKVESTA.RU

### КЛИЕНТ:

КОНВЕРСИЯ ВЫРОСЛА С 0% ДО 1,5%



## КЕЙС № 23 / САЙТ: ZDI-OKNA.RU

### КЛИЕНТ:

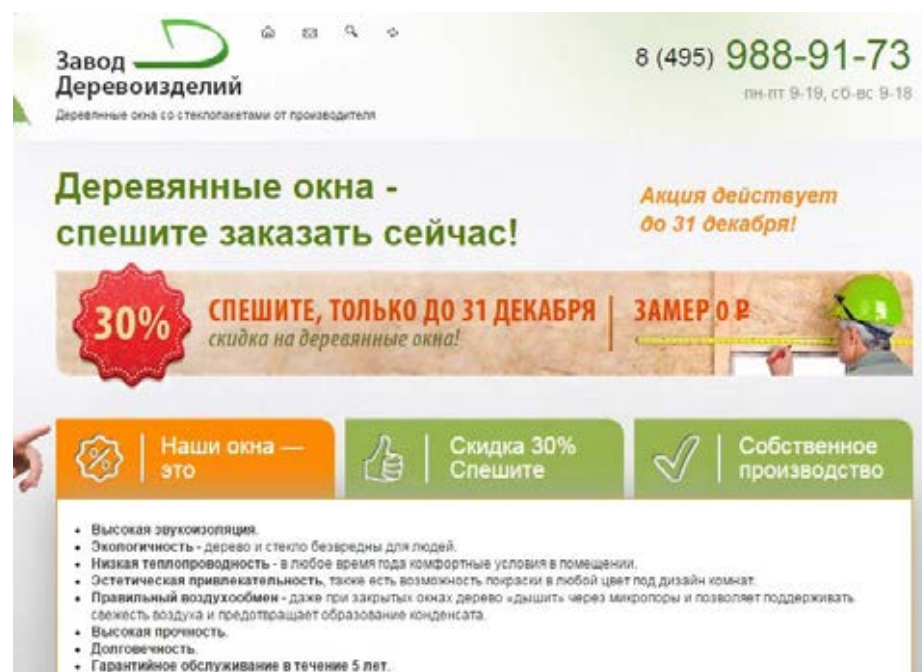
Проектирование и изготовление  
быстровозводимых зданий

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Landing-page для рекламной кампании



БЫЛО: СТРАНИЦА САЙТА



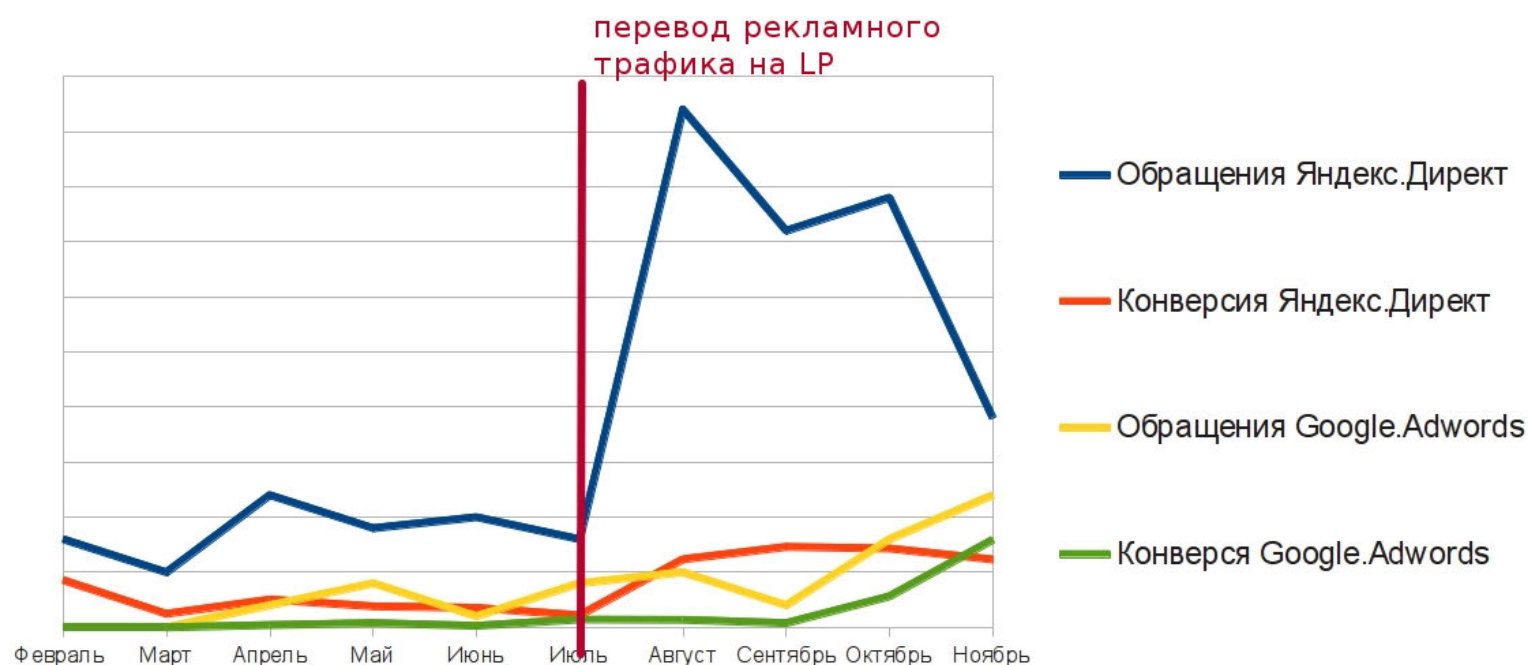
СТАЛО: LANDING PAGE



## КЕЙС № 23 / САЙТ: ZDI-OKNA.RU

### РЕЗУЛЬТАТ:

КОНВЕРСИЯ LANDING PAGE В 3 РАЗА ВЫШЕ, ЧЕМ КОНВЕРСИЯ С САЙТА







---

Микрокейсы: 25 способов  
улучшения конверсии сайта

---

## **СОЗДАВАЙТЕ МОБИЛЬНЫЕ ВЕРСИИ САЙТОВ**

---



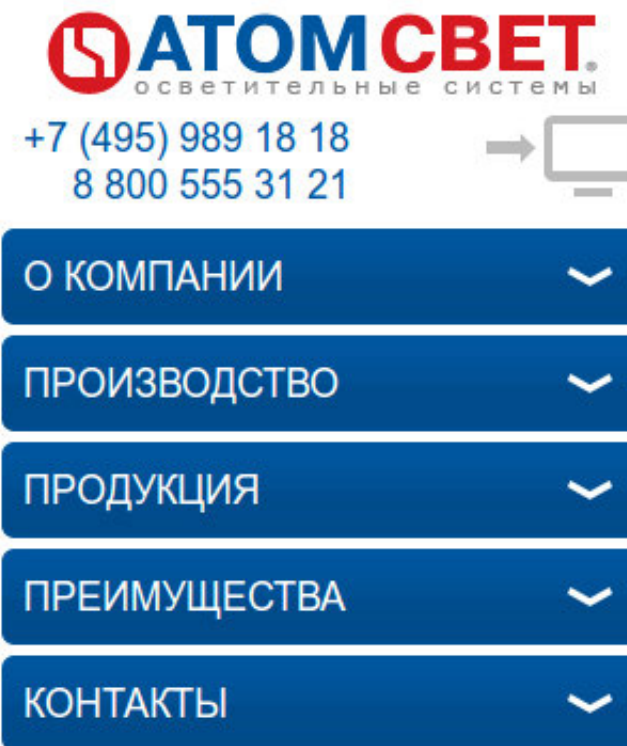
## КЕЙС № 24 / САЙТ: M.ATOMSVET.RU

### КЛИЕНТ:

Производитель светодиодных  
светильников

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Мобильная версия сайта





Микрокейсы: 25 способов улучшения конверсии сайта

## КЕЙС № 24 / САЙТ: M.ATOMSVET.RU

### РЕЗУЛЬТАТ:

ПОКАЗАТЕЛЬ ОТКАЗОВ ГЛАВНОЙ СТРАНИЦЫ САЙТА  
КАК СТРАНИЦЫ ВХОДА ДЛЯ ТРАФИКА С МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ  
ДО РАЗРАБОТКИ МОБИЛЬНОЙ ВЕРСИИ САЙТА

**41,16%**

ПОКАЗАТЕЛЬ ОТКАЗОВ ГЛАВНОЙ СТРАНИЦЫ  
МОБИЛЬНОГО САЙТА КАК СТРАНИЦЫ ВХОДА

**33,33%**

## КЕЙС № 25 / САЙТ: М.500-0-500.RU

### КЛИЕНТ:

Служба такси

### ЧТО СДЕЛАНО:

/ Мобильная версия сайта



МОБИЛЬНЫЙ САЙТ



ФОРМА ЗАКАЗА  
НА ОСНОВНОЙ ВЕРСИИ САЙТА



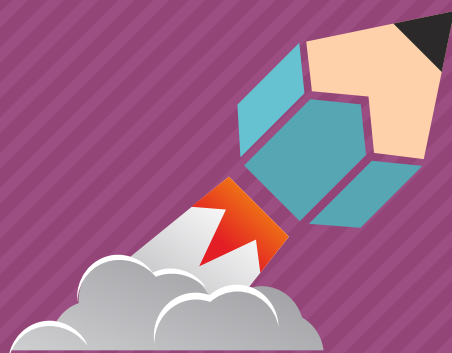
## КЕЙС № 25 / САЙТ: M.500-0-500.RU

### РЕЗУЛЬТАТ:

РОСТ КОНВЕРСИИ МОБИЛЬНОГО ТРАФИКА

| Конверсия формы<br>«Отправка заказа» | Основной сайт<br>(мобильный трафик) | Мобильный сайт |
|--------------------------------------|-------------------------------------|----------------|
| yandex / organic                     | 0,11%                               | 1,69%          |
| yandex / organic                     | 0,16%                               | 3,56%          |





**МАРКЕТИНГОВЫЙ  
КОНСАЛТИНГ  
И АУТСОРСИНГ**  
[www.techart.ru](http://www.techart.ru)

# **СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ! ПОЖАЛУЙСТА, ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ.**

---

Ларина Анна  
Проект-менеджер МГ «Текарт»

---

(495) 790-7591 #132  
[info@techart.ru](mailto:info@techart.ru)  
[www.techart.ru](http://www.techart.ru)  
<http://twitter.com/techart/>  
<http://www.facebook.com/techartgroup>