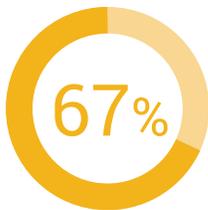


Качественный мобильный сайт сегодня важен как никогда.

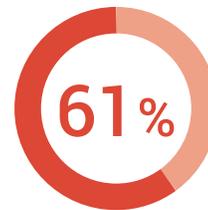
# Как продавать больше на смартфонах



пользователей предпочитают совершать покупки на сайтах, оптимизированных для мобильных устройств\*.



пользователей предпочитают не обращаться в компанию, если ее сайт не оптимизирован для мобильных устройств\*.



пользователей уходят с сайта, если не могут быстро найти нужную информацию\*.

## Дизайн сайта для мобильных устройств



### Заметное окно поиска и релевантные результаты

Разместите окно поиска по сайту вверху главной страницы.



### Покупки без регистрации

Опишите преимущества регистрации, но позволяйте совершать покупки и без нее.



### Фильтры мобильного поиска

Позвольте пользователям фильтровать результаты, но установите ограничения на сочетание фильтров.



### Конверсия на любом устройстве

Если пользователь не готов к покупке или хочет совершить ее с другого устройства, предоставьте ему возможность разместить информацию в социальных сетях, отправить ее по электронной почте или сохранить товар в корзине.



### Удобные формы

В форме должно быть минимальное количество полей, желательно с автозаполнением. Используйте понятные индикаторы выполнения.

Подробнее о дизайне сайтов для мобильных устройств читайте на странице

[google.com/think/multiscreen/whitepaper-sitedesign.html](http://google.com/think/multiscreen/whitepaper-sitedesign.html).

## Оптимизация сайта для мобильных устройств

На сайте Multi-Screen Resources вы найдете:

- Инструменты PageSpeed для анализа веб-страниц и повышения скорости их загрузки.
- Индивидуальные советы по оптимизации сайтов для мобильных устройств.
- Новости о последних тенденциях в мобильном Интернете и рекомендации по работе с сайтами для мобильных устройств.
- Список рекомендуемых разработчиков сайтов для мобильных устройств.

Подробнее читайте на сайте [google.co.uk/think/multiscreen/](http://google.co.uk/think/multiscreen/).

\*Источник: Google, Sterling Research и SmithGeiger, исследование "What Users Want Most From Mobile Sites Today", июль 2012 г. Выводы основаны на результатах опроса 1088 совершеннолетних американцев, которые пользуются смартфонами для выхода в Интернет.

# Как продавать больше на смартфонах



Zazzle торгует через Интернет, так что первые впечатления пользователей, имидж бренда и число конверсий зависят, прежде всего, от качества сайта.

Коэффициент конверсии для мобильных устройств вырос на 35%, а продажи – на целых 186%.

**Робин Харрис,**  
менеджер по маркетингу  
в поисковых системах,  
Zazzle, Inc.

## Пример использования Zazzle



Zazzle – интернет-магазин ярких, необычных и индивидуальных товаров. "Лучшие идеи персональных подарков мира на одном сайте" – вот девиз zazzle.com.

### Цели

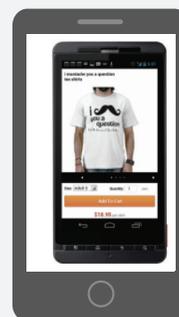
- Лидерство в сфере мобильной интернет-торговли.
- Максимум мобильных конверсий.
- Адаптация сайта для пользователей смартфонов.
- Современное решение для мобильной торговли.

### Средства

- Мобильная реклама.
- Сайт, оптимизированный для мобильных устройств.
- Адаптация для смартфонов.
- Постоянная работа с мобильными кампаниями Google.

### Результаты

- На 35% больше конверсий.
- Продажи через мобильные устройства выросли на 186%.
- Общей трафик с мобильных устройств увеличился более чем на 100%.
- Доходы от мобильных объявлений возросли на 296%.



Качественный мобильный сайт сегодня важен как никогда.

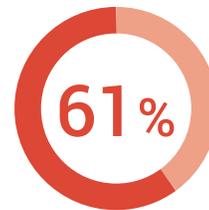
# Как привлечь потенциальных клиентов на мобильных устройствах



67% пользователей предпочитают совершать покупки на сайтах, оптимизированных для мобильных устройств\*.



57% пользователей предпочитают не обращаться в компанию, если ее сайт не оптимизирован для мобильных устройств\*.



61% пользователей уходят с сайта, если не могут быстро найти нужную информацию\*.

## Дизайн сайта для мобильных устройств



### Призывы к действию на переднем плане

Размещайте основные призывы к действию на самых видных местах.



### Удобные формы

В форме должно быть минимальное количество полей, желательно с автозаполнением. Используйте понятные индикаторы выполнения.



### Четкие инструкции и оперативная проверка данных

Четко указывайте, какая именно информация вам необходима, и проверяйте ошибки в режиме реального времени, а не ждите, пока пользователь отправит форму.



### Интерактивный номер телефона на сложных этапах

Если на определенном этапе покупки необходимо ввести сложный набор данных, укажите интерактивный номер телефона, чтобы к вам было легко обратиться за помощью.



### Конверсия на любом устройстве

Если пользователь не готов к покупке или хочет совершить ее с другого устройства, предоставьте ему возможность разместить информацию в социальных сетях, отправить ее по электронной почте или сохранить товар в корзине.

Подробнее о дизайне сайтов для мобильных устройств читайте на странице

[google.com/think/multiscreen/whitepaper-sitedesign.html](http://google.com/think/multiscreen/whitepaper-sitedesign.html).

## Оптимизация сайта для мобильных устройств

На сайте Multi-Screen Resources вы найдете:

- Инструменты PageSpeed для анализа веб-страниц и повышения скорости их загрузки.
- Индивидуальные советы по оптимизации сайтов для мобильных устройств.
- Новости о последних тенденциях в мобильном Интернете и рекомендации по работе с сайтами для мобильных устройств.
- Список рекомендуемых разработчиков сайтов для мобильных устройств.

Подробнее читайте на сайте [google.co.uk/think/multiscreen/](http://google.co.uk/think/multiscreen/).

\*Источник: Google, Sterling Research и SmithGeiger, исследование "What Users Want Most From Mobile Sites Today", июль 2012 г. Выводы основаны на результатах опроса 1088 совершеннолетних американцев, которые пользуются смартфонами для выхода в Интернет.

# Как привлекать потенциальных клиентов на мобильных устройствах



В компании Autoglass мыслят стратегически и понимают, что наступила эра мобильных технологий.

**Иэн Керрингтон,**  
директор по управлению эффективностью,  
Северная и Центральная Европа, Google

За год количество заявок с мобильных устройств возросло на 11%, а общее число кликов – на 53%. Особое внимание мы уделяем мобильному поиску как основному каналу привлечения клиентов.

**Пол Касамиас,**  
директор по поиску, Starcom MediaVest Group

## Пример использования: Autoglass



Крупнейший в Великобритании сервис по ремонту и замене ветровых стекол. Расположен в Бедфорде. Развитая сеть сервисных центров и мобильный центр экстренной помощи. [autoglass.co.uk/](http://autoglass.co.uk/)

### Цели

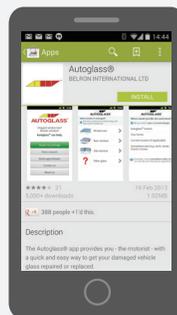
- Охват мобильной аудитории.
- Привлечение потенциальных клиентов через мобильные устройства.
- Лидерство в условиях высокой конкуренции.

### Средства

- Сайт, оптимизированный для мобильных устройств.
- Объявления в мобильном поиске: формат "Звонок по рекламе" и загрузка по клику.
- Реклама продукта в приложениях контекстно-медийной сети Google.

### Результаты

- Количество заказов через мобильные устройства увеличилось на 11%.
- По сравнению с предыдущим годом число кликов выросло на 53%.
- 4000 загрузок приложения за 10 месяцев.

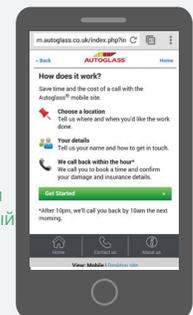


Google Play Маркет

←  
Загрузка приложения



→  
Адаптированный сайт



Сайт для мобильных устройств