



**МАРКЕТИНГОВЫЙ
КОНСАЛТИНГ
И АУТСОРСИНГ**
www.techart.ru

МИКРОКЕЙСЫ: 20 СПОСОБОВ УЛУЧШЕНИЯ КОНВЕРСИИ САЙТА

КРАВЧЕНКО ТАТЬЯНА

Ведущий интернет-маркетолог, группа R&D,
наставник МГ «Текарт»

17 / 04 / 2015

Микрокейсы: 20 способов
улучшения конверсии сайта

СОДЕРЖАНИЕ

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



Микрокейсы: 20 способов
улучшения конверсии сайта

ЭКСПЕРИМЕНТИРУЙТЕ С КНОПКАМИ



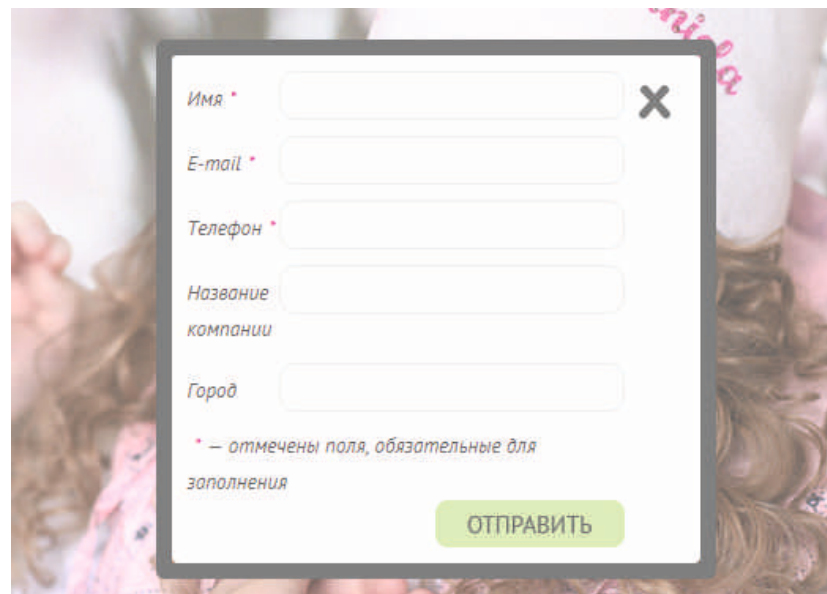
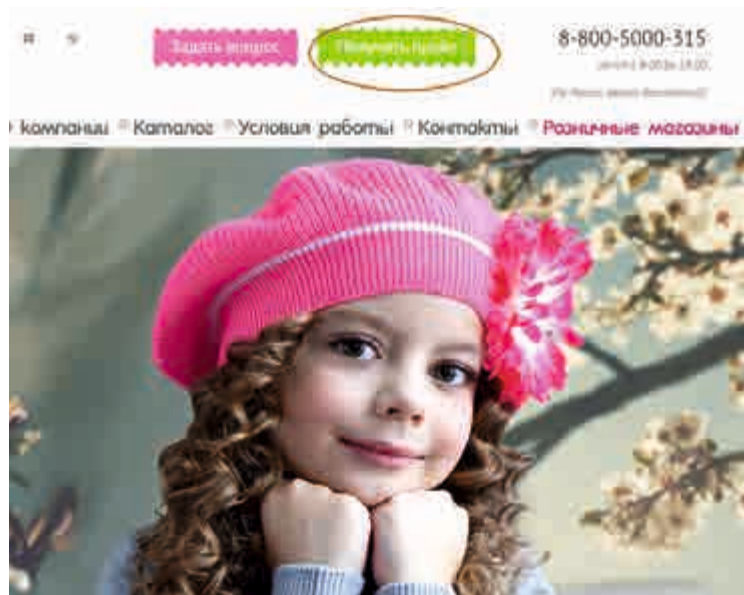
КЕЙС № 1 / САЙТ: SHAPKAOPT.RU

КЛИЕНТ:

Производитель детских шапок

ЧТО СДЕЛАНО:

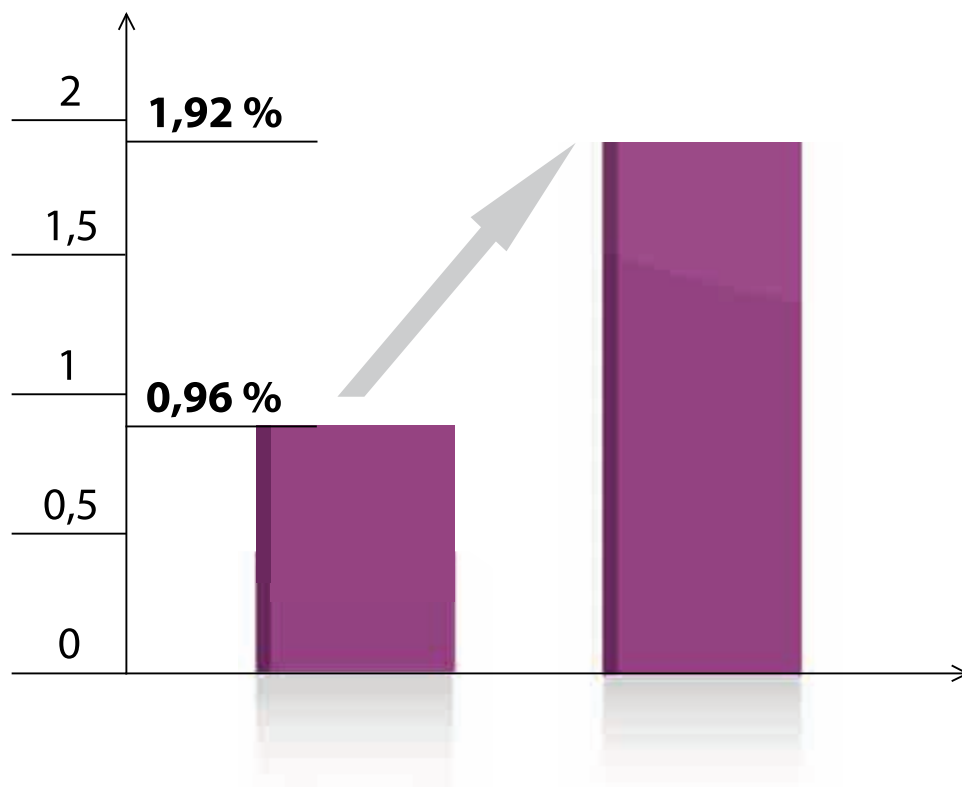
Кнопка «Получить прайс»
в шапке сайта



КЕЙС № 1 / САЙТ: SHAPKAOPT.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:

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



КЕЙС № 2 / САЙТ: PKVESTA.RU

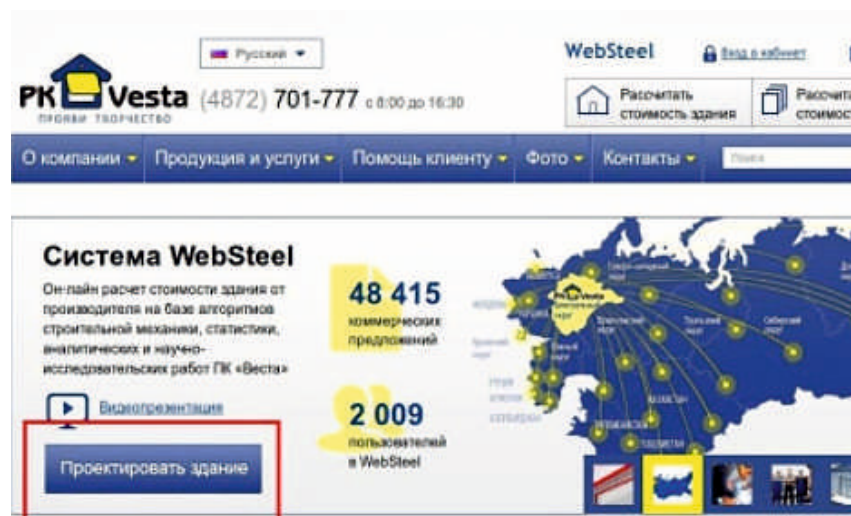
КЛИЕНТ:

Проектирование и изготовление
быстровозводимых зданий

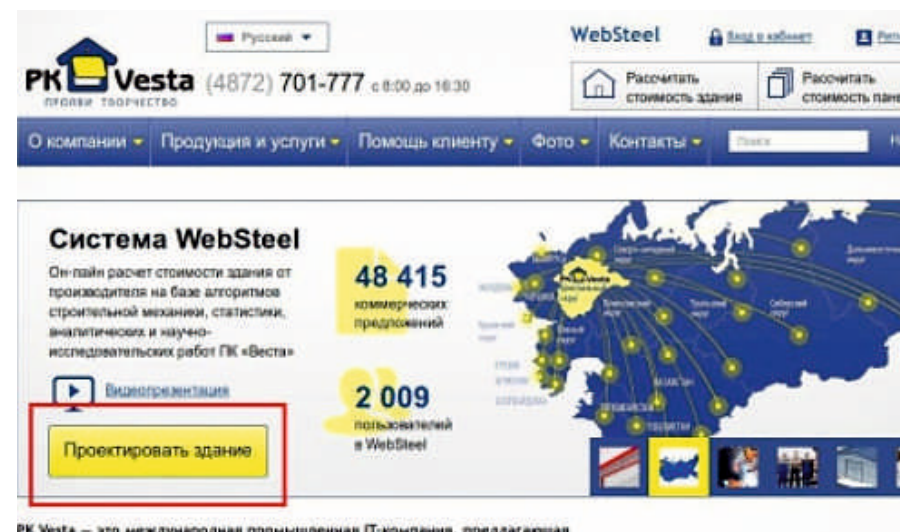
ЧТО СДЕЛАНО:

/ Изменение кнопки «Проектировать
здание»

/ AB-тестирование в GoogleAnalytics



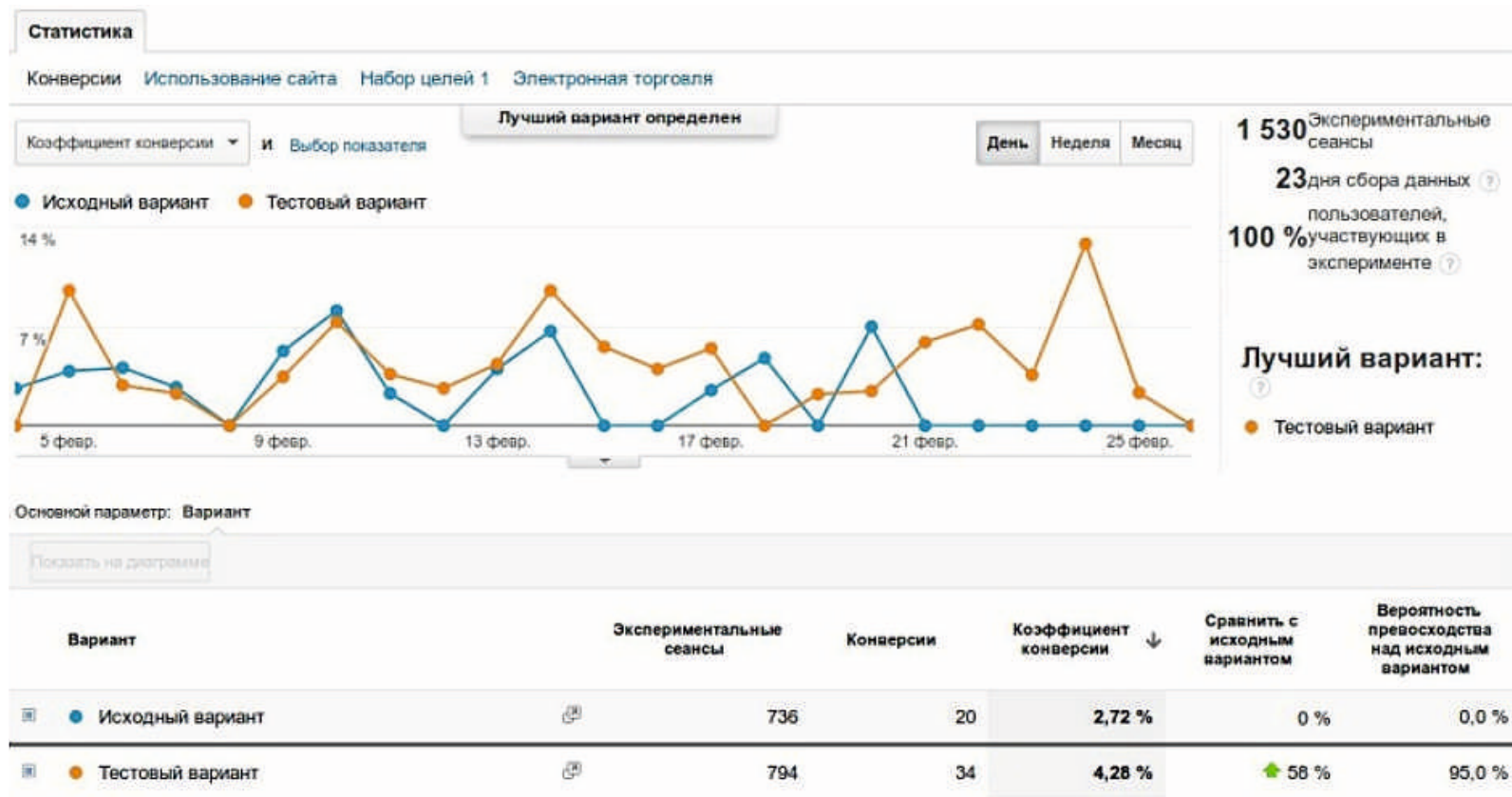
ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ



ТЕСТОВЫЙ ВАРИАНТ

КЕЙС № 2 / САЙТ: PKVESTA.RU.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:
РОСТ КОНВЕРСИИ НА 58%



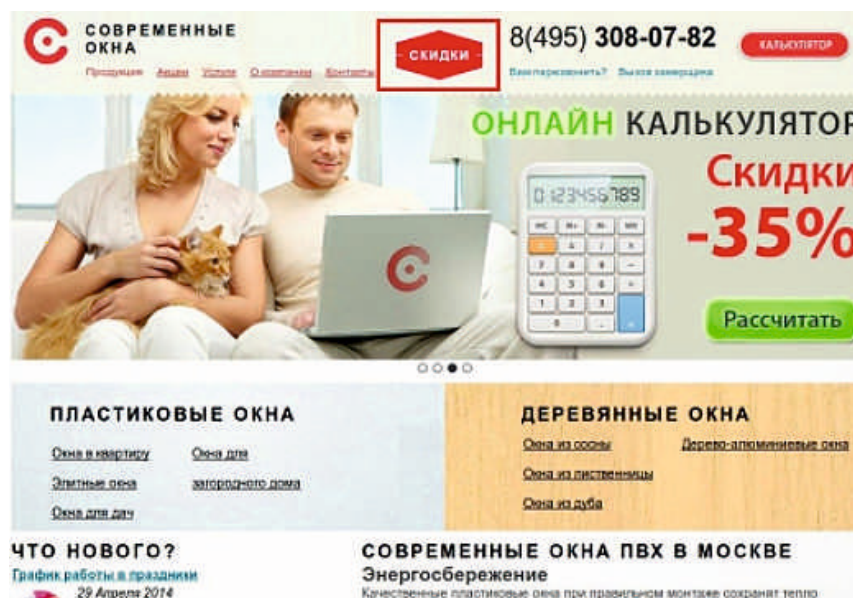
КЕЙС № 3 / САЙТ: EUROOKNA.NET

КЛИЕНТ:

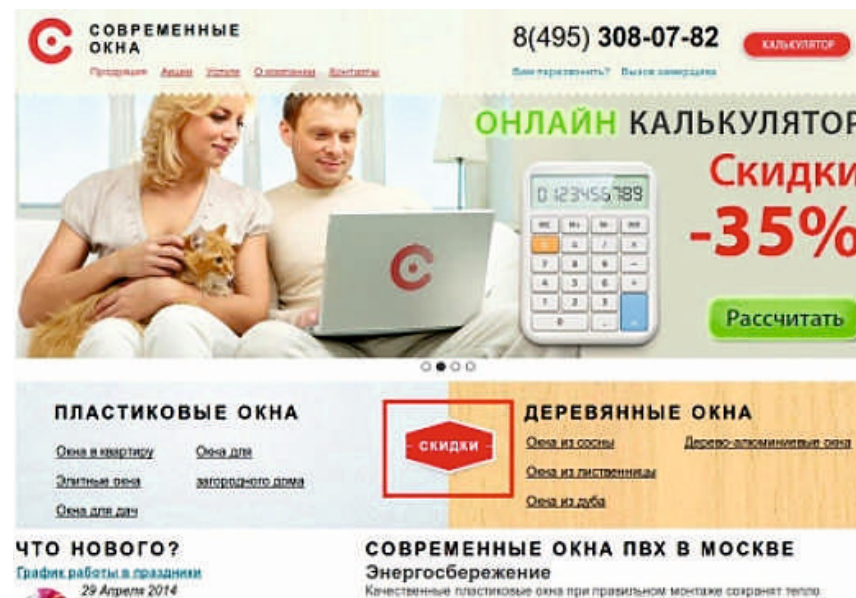
Производство и монтаж
пластиковых окон

ЧТО СДЕЛАНО:

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



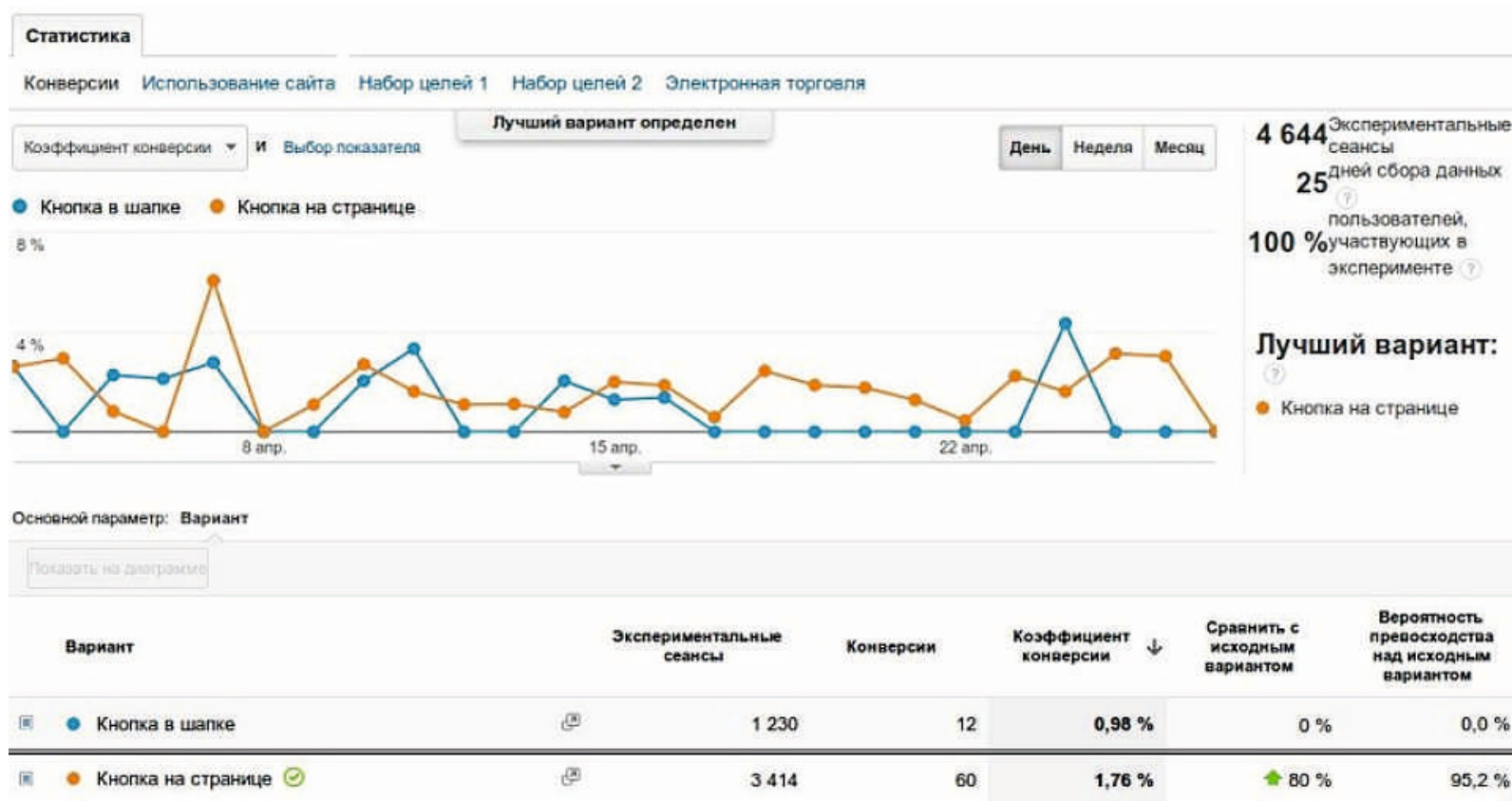
ВАРИАНТ №1



ВАРИАНТ №2

КЕЙС № 3 / САЙТ: EUROOKNA.NET

РЕЗУЛЬТАТЫ: РОСТ КОНВЕРСИИ НА 80%



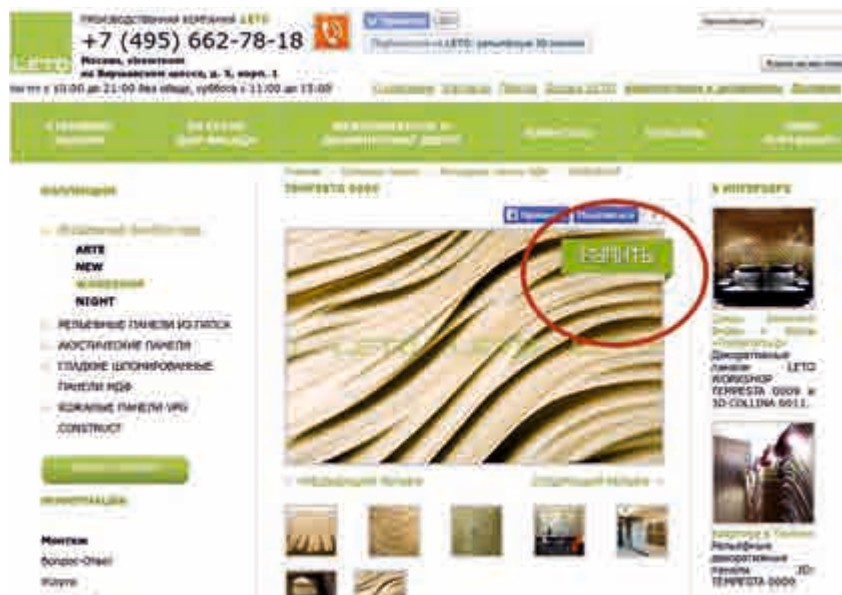
КЕЙС № 4 / САЙТ: LETOSTYLE.RU

КЛИЕНТ:

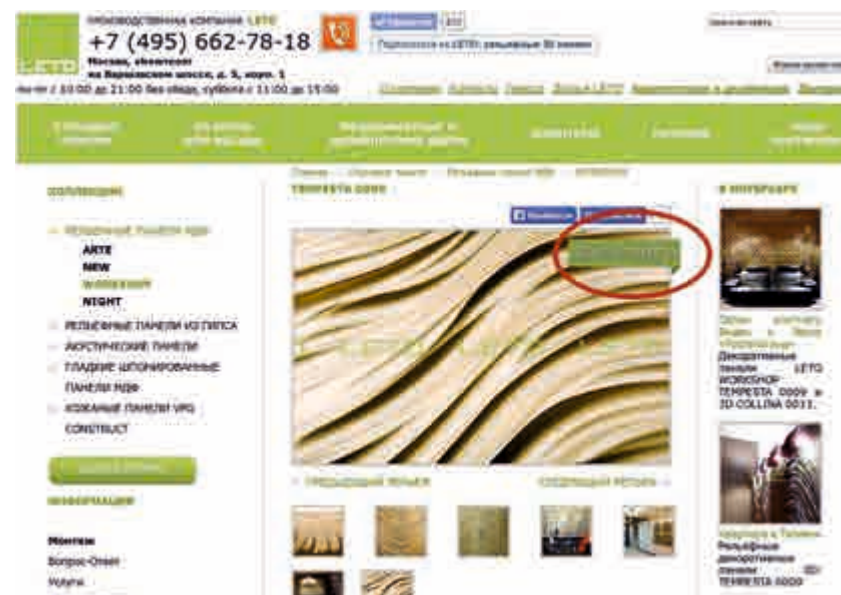
Производитель отделочных материалов

ЧТО СДЕЛАНО:

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



ВАРИАНТ №1 — кнопка «Купить»



ВАРИАНТ №2 — кнопка «Узнать стоимость»

КЕЙС № 4 / 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 № 5 / САЙТ: FINDIVAN.RU

КЛИЕНТ:

Интернет-магазин диванов

ЧТО СДЕЛАНО:

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



ВАРИАНТ №1:
«ИСХОДНЫЙ»



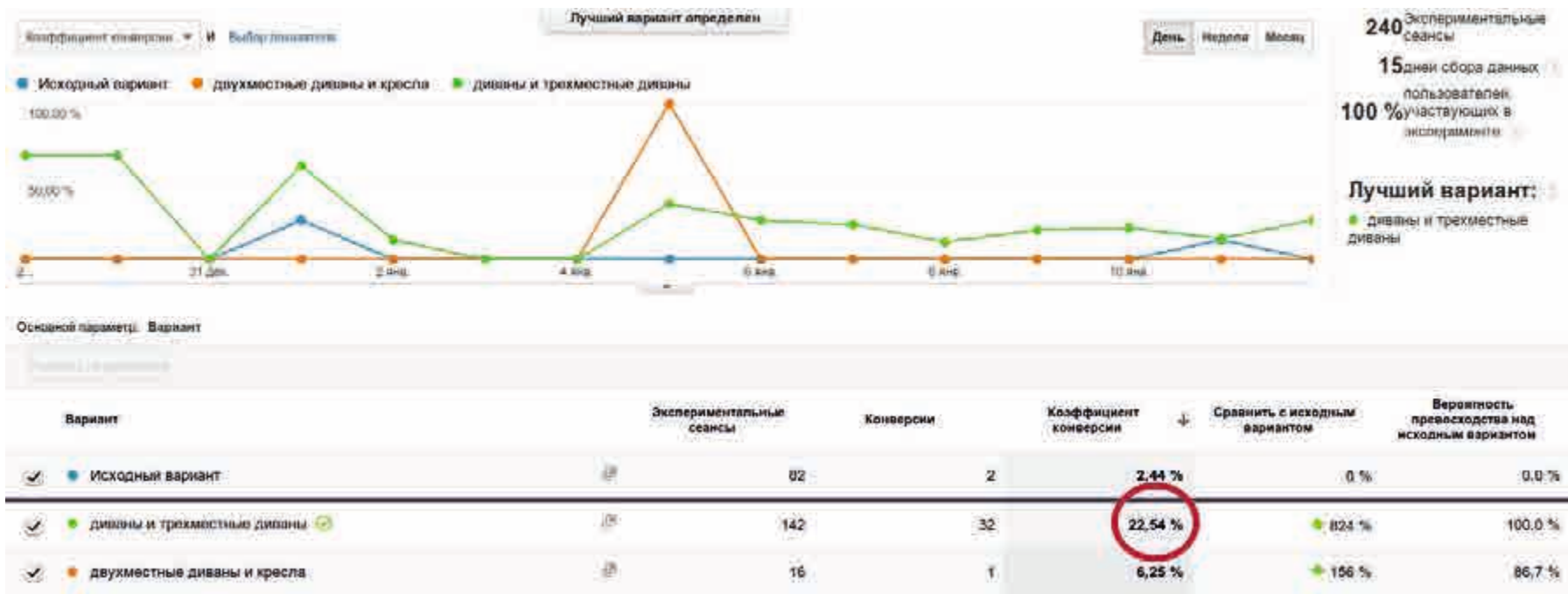
ВАРИАНТ №2:
«двухместные диваны»
+ «кресла»



ВАРИАНТ №3:
«трехместные диваны»
+ «диваны»

КЕЙС № 5 / САЙТ: FINDIVAN.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:



Микрокейсы: 20 способов
улучшения конверсии сайта

ОПТИМИЗИРУЙТЕ ФОРМЫ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ



КЕЙС № 6 / САЙТ: RGB-TOUR.RU

КЛИЕНТ:

Туристическое агентство

ЧТО СДЕЛАНО:

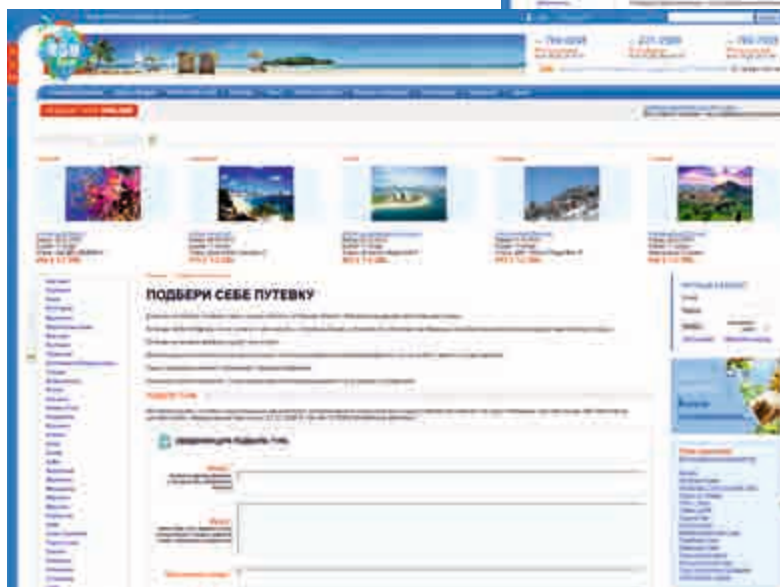
- / Сокращено число полей в форме заявки на индивидуальный подбор тура
- / АБ-тестирование в Google Analytics

ТЕСТИРУЕМЫЙ ВАРИАНТ:

короткая форма

ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ:

длинная форма



КЕЙС № 6 / САЙТ: RGB-TOUR.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:

КОНВЕРСИЯ ДЛИННОЙ ФОРМЫ - 3,63%

КОНВЕРСИЯ КОРОТКОЙ ФОРМЫ - 4,48%

Вариант	Экспериментальные сеансы	Конверсии	Коэффициент конверсии	↓	Сравнить с исходным вариантом	Вероятность превосходства над исходным вариантом
✓ ● Исходный вариант	910	33	3,63 %		0 %	0,0 %
✓ ● Вариант 1	2 410	108	4,48 %		▲ 24 %	82,6 %

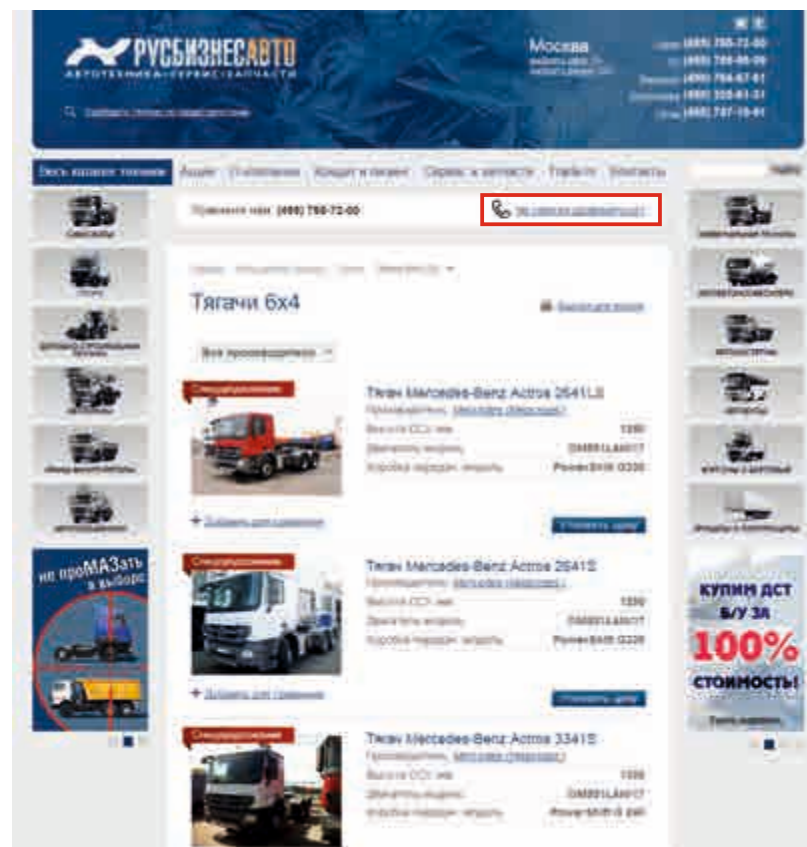
КЕЙС № 7 / САЙТ: RBAUTO.RU

КЛИЕНТ:

Дилер грузовой автотехники, автобусов, спецтехники

ЧТО СДЕЛАНО:

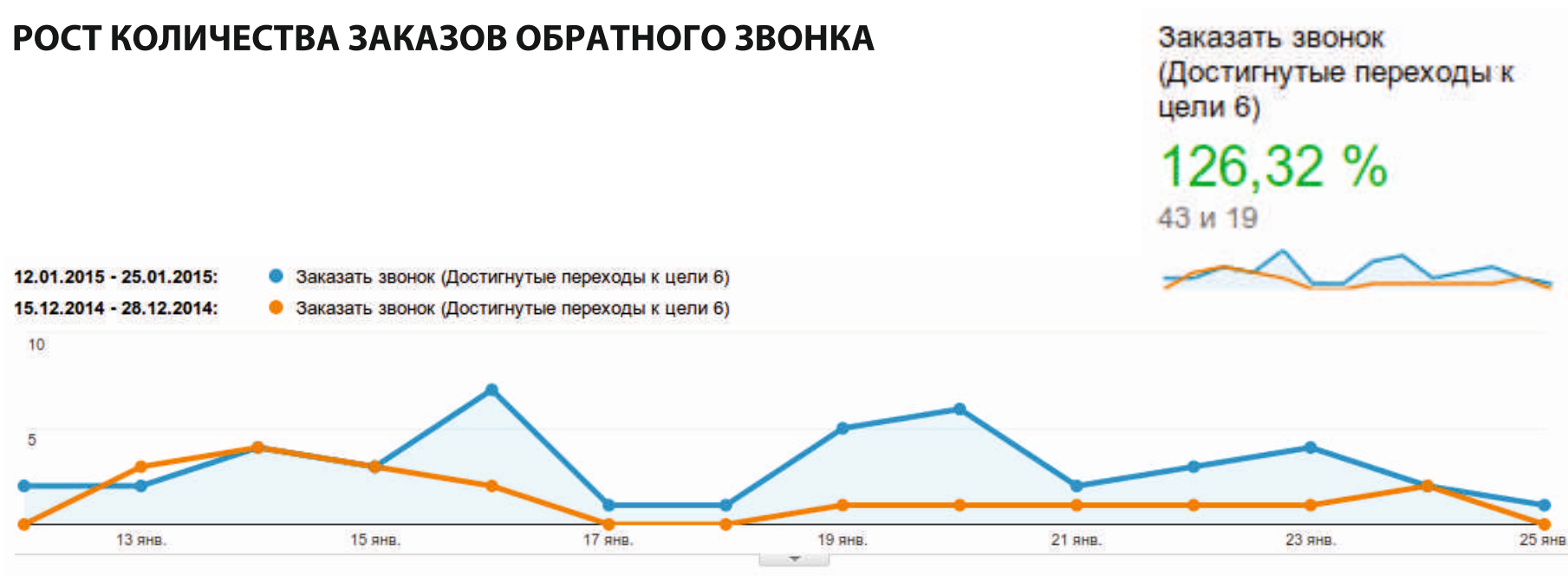
/ Размещена дополнительная ссылка на форму обратного звонка



КЕЙС № 7 / САЙТ: RBAUTO.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:

РОСТ КОЛИЧЕСТВА ЗАКАЗОВ ОБРАТНОГО ЗВОНКА



КЕЙС № 8 / 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: *

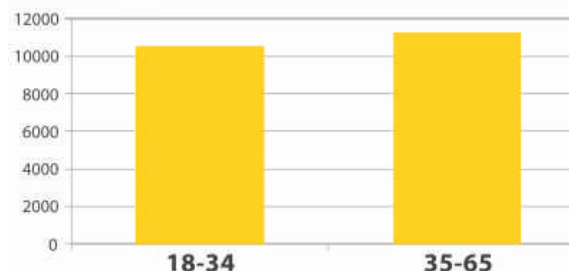
Время просмотра:

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

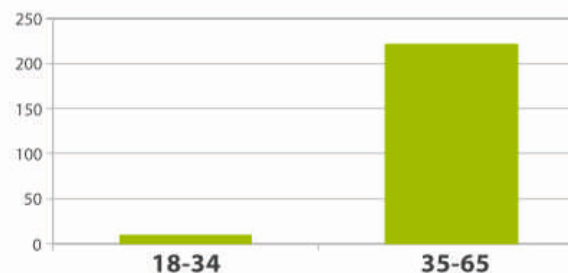
☐ Прошу срочно связаться со мной

ОТПРАВИТЬ →

ПОСЕТИТЕЛИ:



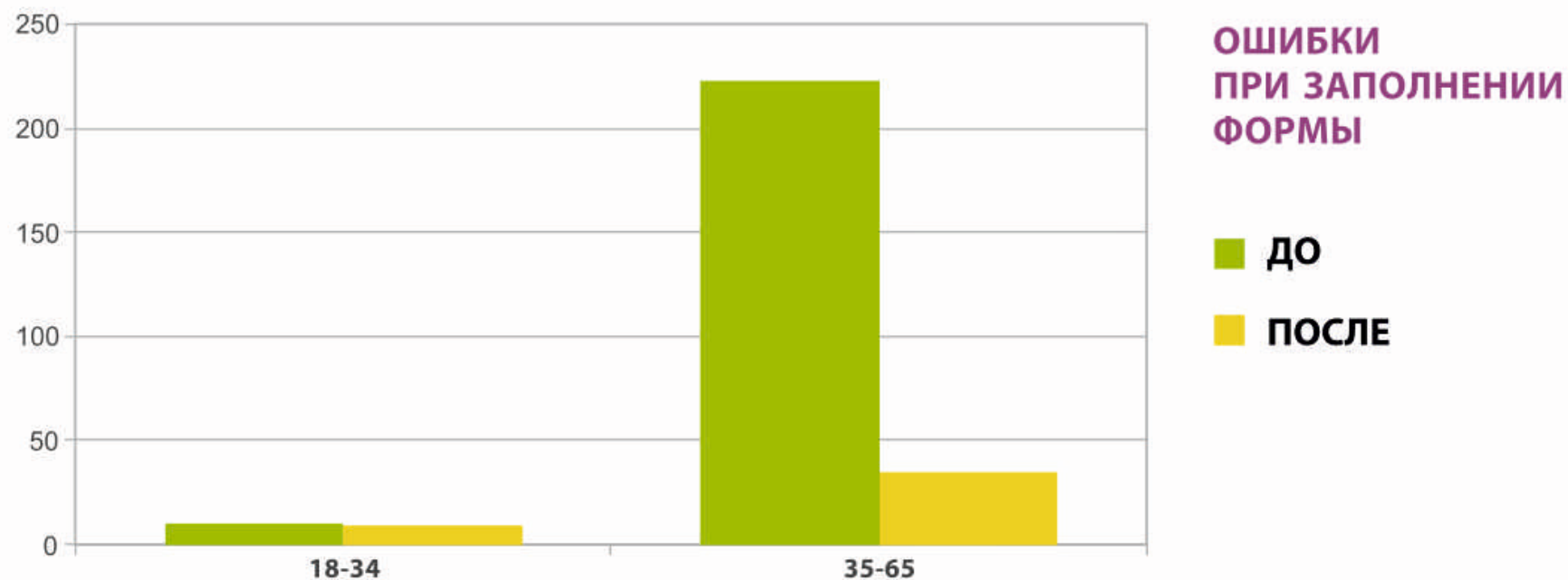
ОШИБКИ ПРИ ЗАПОЛНЕНИИ ФОРМЫ:



КЕЙС № 8 / САЙТ: MYHOMES.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:

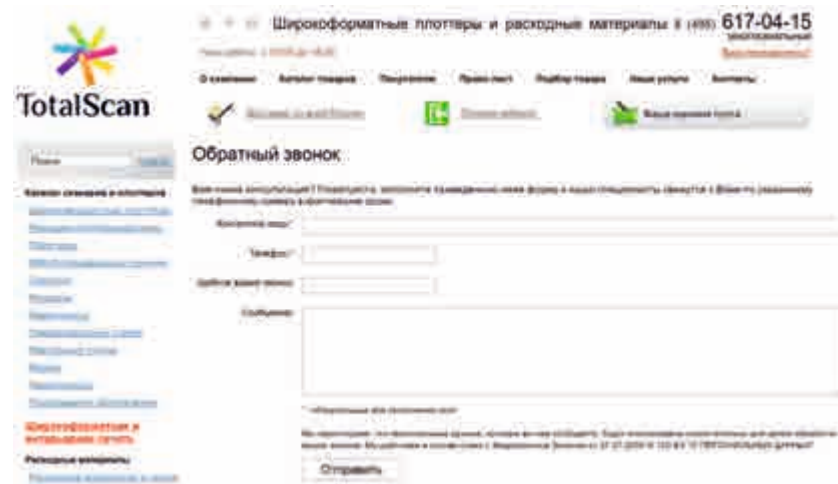
ПОСЛЕ ВНЕСЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ:



КЕЙС № 9 / САЙТ: TOTAL-SCAN.RU

КЛИЕНТ:

Магазин профессиональных сканеров и плотеров.

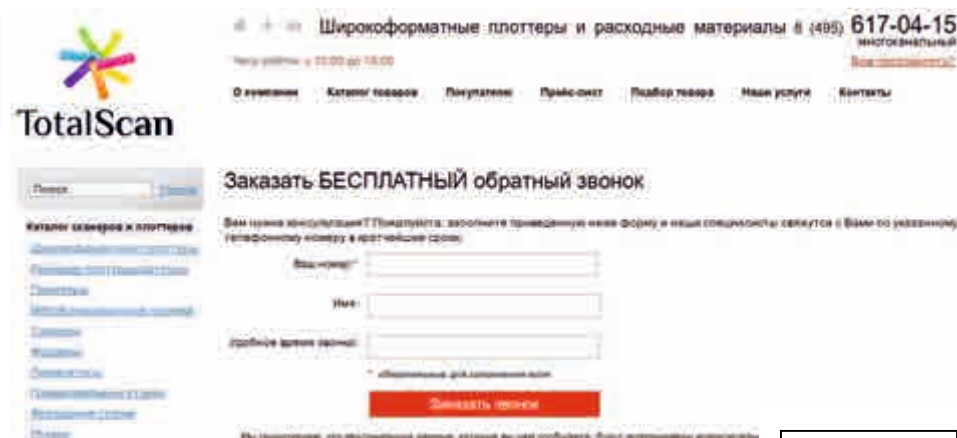


The screenshot shows the original website layout. The header includes the TotalScan logo and navigation links. The main content area features a form titled 'Обратный звонок' (Reverse call) with fields for 'Имя' (Name), 'Телефон' (Phone), and 'Комментарий' (Comment). The form is surrounded by various promotional banners and sidebars.

ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ

ЧТО СДЕЛАНО:

- / Сокращено число полей в форме обратного звонка
- / Уменьшено число обязательных полей формы
- / Выделена кнопка отправки формы
- / В заголовок страницы добавлено указание на бесплатность услуги
- / Проведено АВ-тестирование в Optimizely.com



The screenshot shows the optimized website layout. The header is simplified, and the main content area features a form titled 'Заказать БЕСПЛАТНЫЙ обратный звонок' (Order a FREE reverse call). The form has a single field for 'Имя' (Name) and a large 'Отправить' (Send) button. The form is surrounded by various promotional banners and sidebars.

ТЕСТИРУЕМЫЙ ВАРИАНТ

КЕЙС № 9 / САЙТ: TOTAL-SCAN.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:

КОНВЕРСИЯ ИСХОДНОЙ СТРАНИЦЫ - **40,00%**

КОНВЕРСИЯ НОВОЙ СТРАНИЦЫ - **58,82%**

VARIATION	UNIQUE CONVERSIONS (visitors)	CONVERSION RATE	DIFFERENCE INTERVAL	IMPROVEMENT	STATISTICAL SIGNIFICANCE (p-value)
Original	4 10	40.00%			*** baseline
Variation #1	10 17	58.82%		+47.1%	<1% < 100 visitors remaining.

Микрокейсы: 20 способов
улучшения конверсии сайта

ПОДТОЛКНИТЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



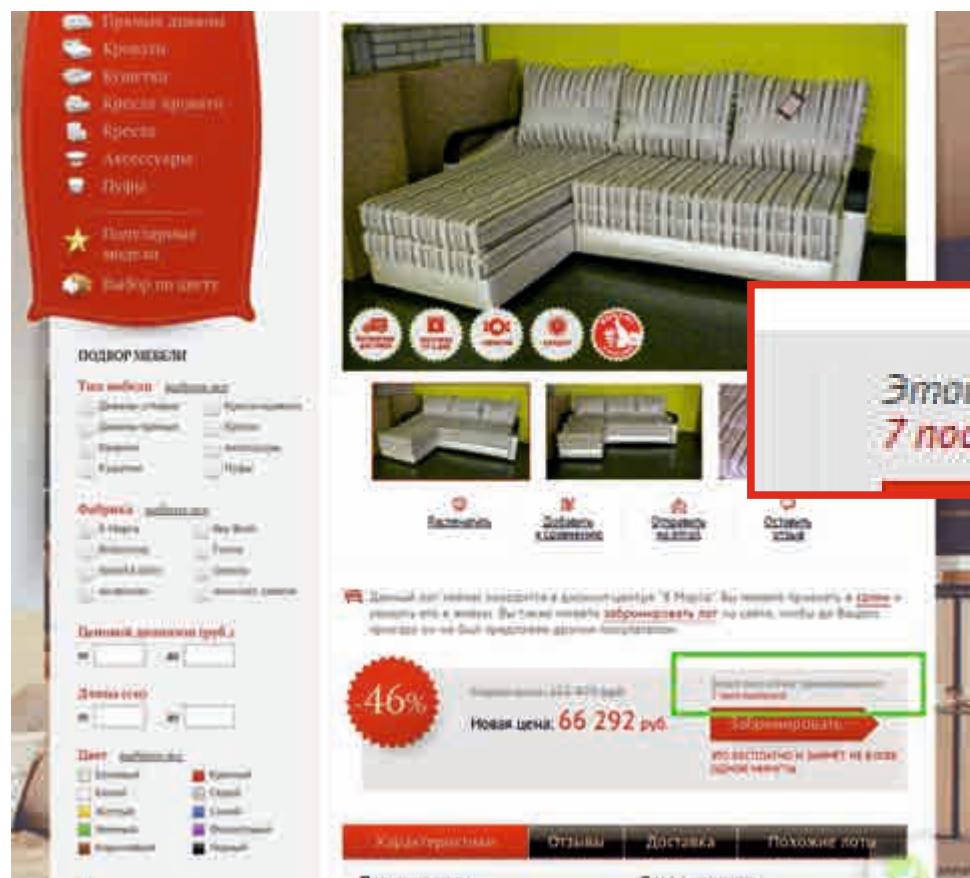
КЕЙС № 10 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

КЛИЕНТ:

Дисконт-центр мягкой мебели

ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещен продающий триггер



КЕЙС № 10 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:

ВОЗРОСЛО КОЛИЧЕСТВО КЛИКОВ ПО КНОПКЕ «ЗАБРОНИРОВАТЬ»

Клик забронировать
(Достигнутые переходы к цели 8)

107,69 %

108 и 52



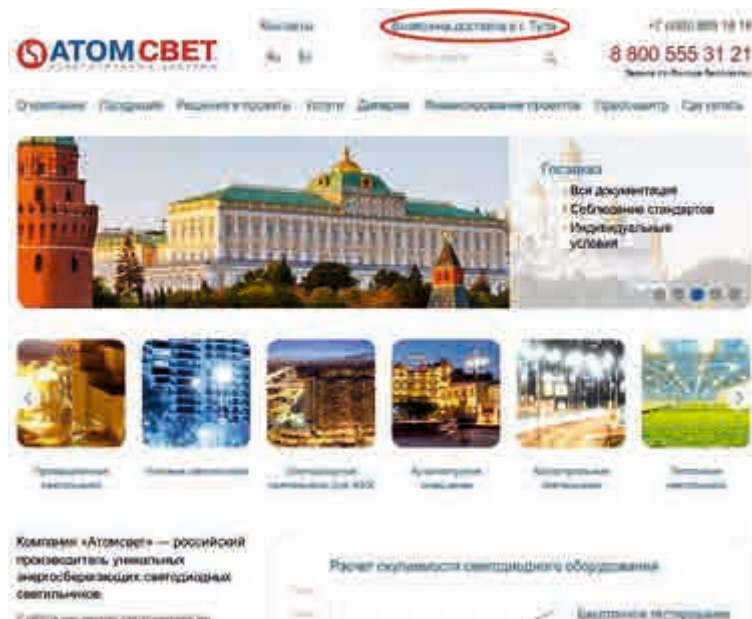
КЕЙС № 11 / САЙТ: ATOMSVET.RU

КЛИЕНТ:

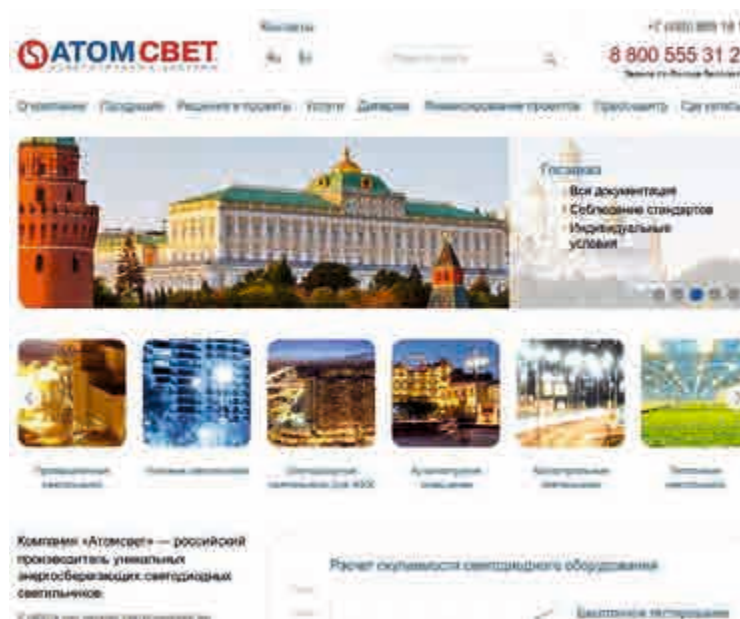
Производство светодиодных
светильников

ЧТО СДЕЛАНО:

/ Удаление триггера
«Возможность доставки в город...»



ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ



ТЕСТОВЫЙ ВАРИАНТ

КЕЙС № 11 / САЙТ: ATOMSVET.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:

ИЗМЕНЕНИЕ КОНВЕРСИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ТРАФИКА НА **22%**



КЕЙС № 12 / САЙТ: AVANGARD77.RU

КЛИЕНТ:

Агентство недвижимости

ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещение триггера
«Внимание! Повышение цены!»



КЕЙС № 12 / 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: 20 способов
улучшения конверсии сайта

РАБОТАЙТЕ НАД КОНТЕНТОМ



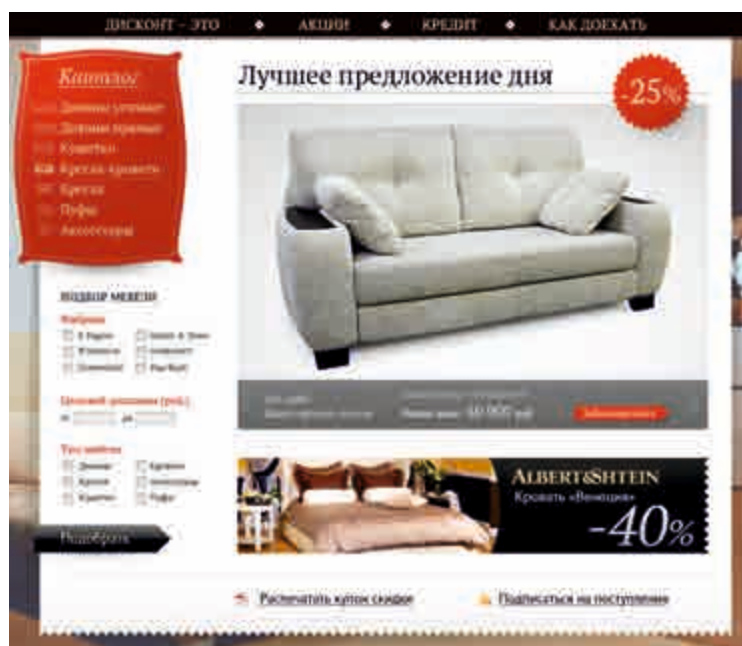
КЕЙС № 13 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

КЛИЕНТ:

Дисконт-центр мягкой мебели

ЧТО СДЕЛАНО:

/ Изменена структура главной страницы



ИСХОДНЫЙ ВАРИАНТ



ТЕСТОВЫЙ ВАРИАНТ

КЕЙС № 13 / САЙТ: SALE8MARTA.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:

Показатели	Было	Стало
Показатель отказов	33,55%	28,24%
Среднее время сессии	3:05	3:52
Глубина просмотра	5,48	6,44

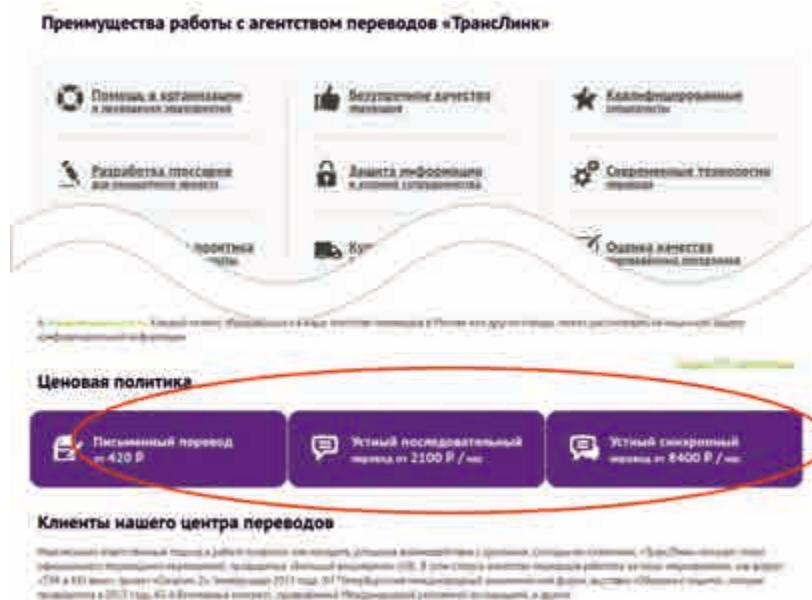
КЕЙС № 14 / САЙТ: T-LINK.RU

КЛИЕНТ:

Бюро переводов

ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещение блоков
«Отзывы» и «Цены» на главной странице



Микрокейсы: 20 способов улучшения конверсии сайта

КЕЙС № 14 / 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 № 15 / САЙТ: RBAUTO.RU

КЛИЕНТ:

Дилер грузовой автотехники,
автобусов, спецтехники

ЧТО СДЕЛАНО:

/ Размещены видеоролики
на разводящих страницах каталога

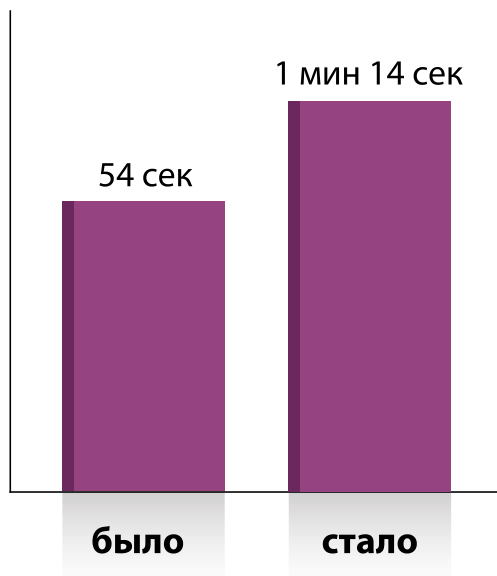


КЕЙС № 15 / САЙТ: RBAUTO.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ:

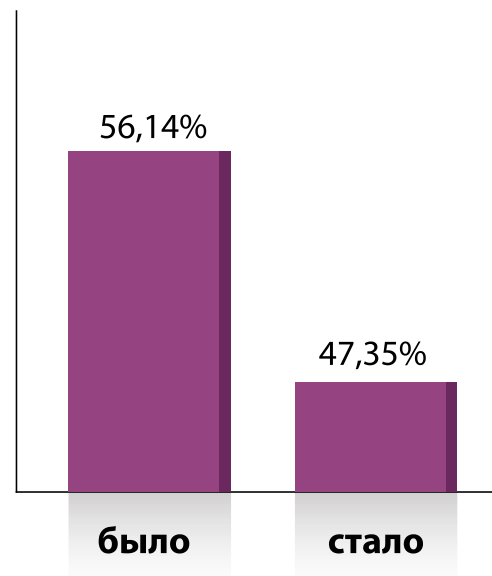
СРЕДНЯЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ
ПРОСМОТРА СТРАНИЦ

— РОСТ **37,17%**



ПОКАЗАТЕЛЬ ОТКАЗОВ
СТРАНИЦ

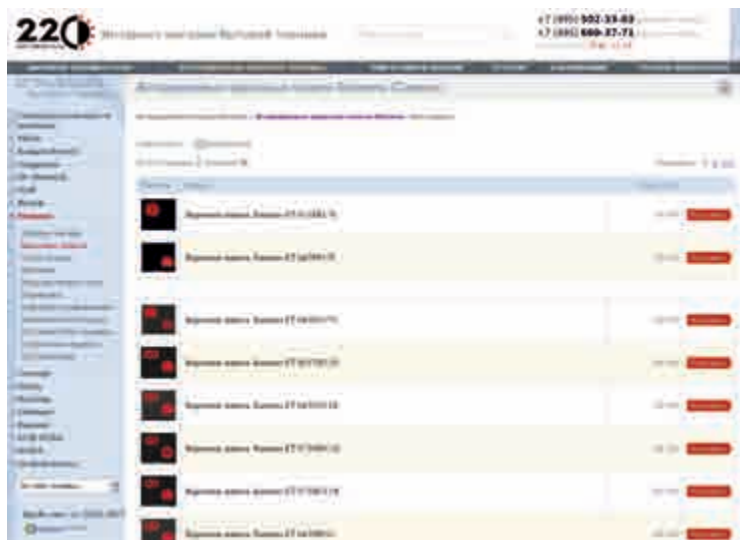
— СНИЖЕНИЕ **15,65%**



КЕЙС № 16 / САЙТ: TN220.RU

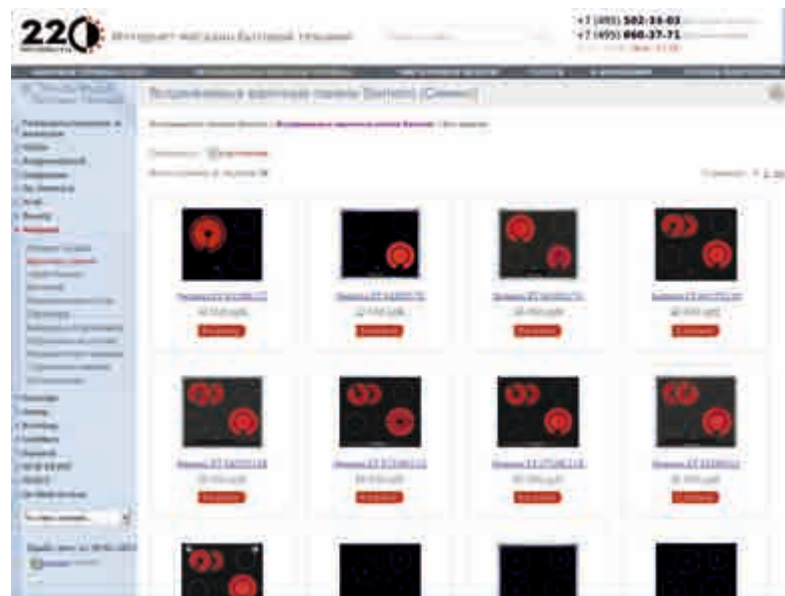
КЛИЕНТ:

Интернет-магазин бытовой техники



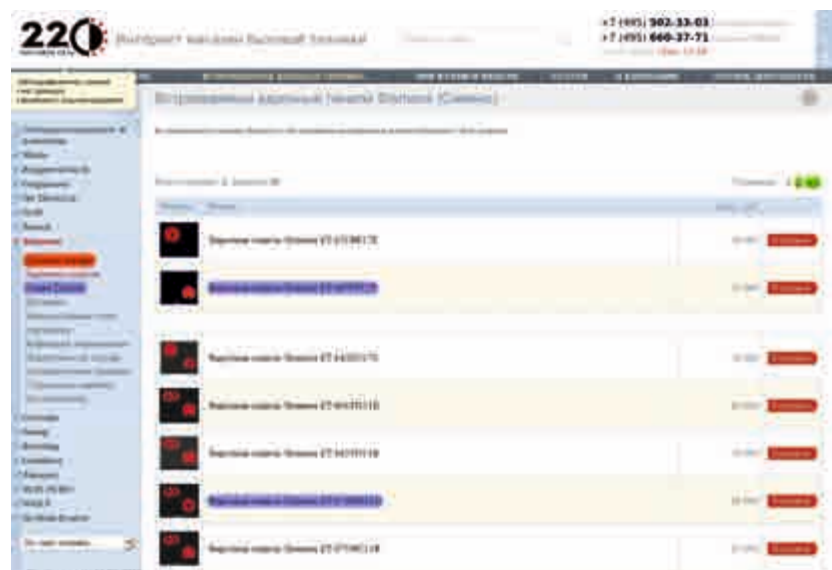
ЧТО СДЕЛАНО:

/ Внешний вид разводящих страниц каталога



КЕЙС № 16 / САЙТ: TN220.RU

РЕЗУЛЬТАТ:



Микрокейсы: 20 способов
улучшения конверсии сайта

ИСПОЛЬЗУЙТЕ LANDING PAGE



КЕЙС № 17 / САЙТ: PKVESTA.RU

КЛИЕНТ:

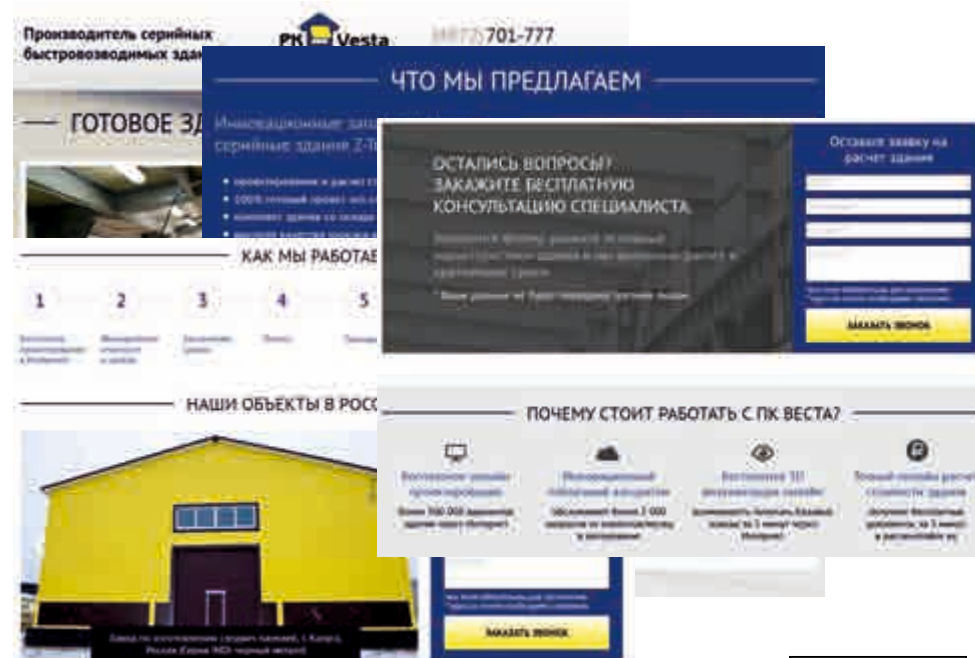
Проектирование и изготовление
быстровозводимых зданий



БЫЛО: СТРАНИЦА САЙТА

ЧТО СДЕЛАНО:

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

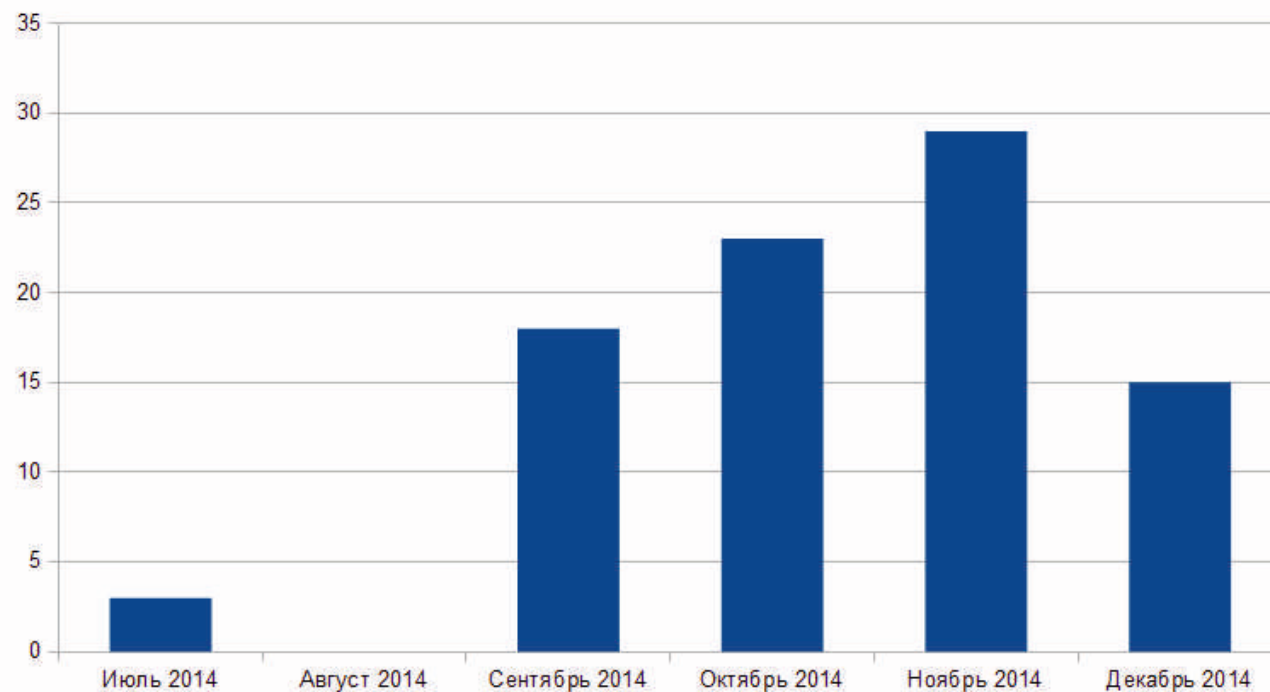


СТАЛО: LANDING PAGE

КЕЙС № 17 / САЙТ: PKVESTA.RU

КЛИЕНТ:

КОНВЕРСИЯ ВЫРОСЛА С **0%** ДО **1.5%**



КЕЙС № 18 / САЙТ: ZDI-OKNA.RU

КЛИЕНТ:

Производство деревянных окон

ЧТО СДЕЛАНО:

/ Landing-page для рекламной кампании



БЫЛО: СТРАНИЦА САЙТА



СТАЛО: LANDING PAGE

КЕЙС № 18 / САЙТ: ZDI-OKNA.RU

РЕЗУЛЬТАТ:

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



Микрокейсы: 20 способов
улучшения конверсии сайта

СОЗДАВАЙТЕ МОБИЛЬНЫЕ ВЕРСИИ САЙТОВ



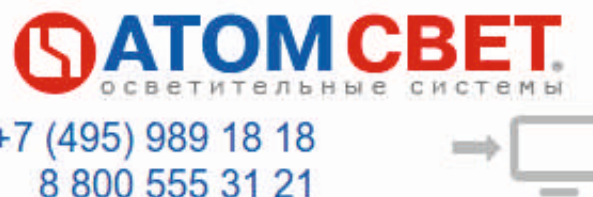
КЕЙС № 19 / САЙТ: M.ATOMSVET.RU

КЛИЕНТ:

Производитель светодиодных
светильников

ЧТО СДЕЛАНО:

/ Мобильная версия сайта



О КОМПАНИИ



ПРОИЗВОДСТВО



ПРОДУКЦИЯ



ПРЕИМУЩЕСТВА



КОНТАКТЫ



[Перейти на полную версию сайта](#)

© 2010-2015 ООО «АтомСвет» — проектирование и
производство светодиодных светильников.

Разработка и сопровождение сайта — [Текарт](#).

КЕЙС № 19 / 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 № 20 / САЙТ: М.500-0-500.RU

КЛИЕНТ:

Служба такси

ЧТО СДЕЛАНО:

/ Мобильная версия сайта



МОБИЛЬНЫЙ САЙТ



ФОРМА ЗАКАЗА
НА ОСНОВНОЙ ВЕРСИИ САЙТА

КЕЙС № 20 / САЙТ: М.500-0-500.RU

РЕЗУЛЬТАТ:

РОСТ КОНВЕРСИИ МОБИЛЬНОГО ТРАФИКА

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



**МАРКЕТИНГОВЫЙ
КОНСАЛТИНГ
И АУТСОРСИНГ**
www.techart.ru

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ! ПОЖАЛУЙСТА, ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ.

Кравченко Татьяна

Ведущий интернет-маркетолог, группа R&D,
наставник МГ «Текарт»

(495) 790-7591 #132

info@techart.ru

www.techart.ru

<http://twitter.com/techart/>

<http://www.facebook.com/techartgroup>