

Анализ сайта <http://www.viaprima.info/>.

### **1. На сайте много пустого места.**

Посмотрите и слева и справа расположено боковое меню. Из-за этого получается, что для текста остается узенькая полоса. В результате, заголовки огромные и занимают много места.

Вариант: перенести меню справа в левый столбец или убрать его вообще, потому что, на мой взгляд, информация в обоих меню дублируется и это только путает посетителей.

### **2. На сайте нет форм отправки заявки с сайта.**

Предлагаю поставить:

1. В шапке сайта – форму «заказать обратный звонок».
2. Каждую страницу заканчивать призывом позвонить или заполнить форму, и мы Вам перезвоним.

### **3. В шапке нет призыва позвонить.**

Надо активно приглашать посетителя к действию, поэтому в шапке лучше писать:

**Звоните +7 (495) 981 - 6533**

**Приходите:** Пн.-Чт. с 9:00 до 18:00,

Пт. с 9:00 до 17:00.

**Закажите обратный звонок** ( прикручиваем форму).

### **4. Поставить стрелку «вверх».**

Тексты длинные, поэтому для удобства посетителей поставить внизу стрелку, на которую нажал и попадаешь на вверх страницы. Особенно это актуально для тех, кто смотрит с мобильных устройств.

### **5. Тексты сделать более удобными для быстрого пролистывания.**

Тексты можно лучше отформатировать. Обычно посетитель сначала пролистывает текст, а потом начинает вчитываться. Можно сделать заголовки более интересными и яркими как графически, так и стилистически.

## **6. Тексты должны быть продающие.**

В принципе, я думаю этот пункт Вы и так знаете)) Например, о компании можно написать от лица директора и поставить фото. Главную - переписать добавить наши преимущества, чтобы сразу удержать клиента и заставить его пойти дальше внутрь сайта. Контакты – обязательно поставить схему проезда. Есть как дойти, добавить - как проехать. И т.д. Увы, но изъяны можно найти по всем страницам.

## **7. Прокачать статус компании и сотрудников.**

Стандарт: отзывы, сертификаты, дипломы и пр.пр. Пример я Вам присылала. Все, что работает на повышение статуса компании и специалистов обязательно ставить не только в разделах, но и на всех страницах. Например, отзывы можно размещать в виде слайд-шоу в боковом меню.

Плюс к этому, по возможности, побольше фото сотрудников. Сайт – это Ваш виртуальный офис. Посетители должны видеть за сайтом живых людей, которые готовы им помочь.

Как вариант, если много бухгалтеров, дать список с резюме и кратким фото и предложить выбрать своего бухгалтера и т.д. по всем направлениям.

## **8. Прикрутить онлайн-консультанта.**

Если на сайте более 100 посетителей можно поставить форму онлайн-консультанта, чтобы максимально удержать каждого посетителя.

### **Рекомендации по продажам:**

1. Надо проверить, как работают менеджеры.

Для этого рекомендую позвонить под видом клиента. Может быть ситуация, когда звонки с сайта теряются на уровне персонала. **Идеал ответ в течение 2с.** после набора телефона. Плюс проверяйте, насколько профессионально они рассказывают об услугах и предлагают ли альтернативные варианты.

2. Также советую тестировать форму обратной связи, когда она у Вас будет. Заполняете под видом клиента и ждете, как быстро Вам перезвонят. **Хороший результат – ответ в течение часа.**
3. Тоже самое, с формой онлайн-консультант – надо проверять ее работу. Вообще если он онлайн, он и должен быть онлайн все время, иначе в этой форме смысла нет. Это совет на будущее.