

Анализ сайта <http://nathnennya.com/>

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

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

**Звоните 000-00-00**

**Приходите:** 7 дней в неделю с ... до ... часов.

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

### **2. 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.

### **3. Тексты должны быть продающие.**

В принципе, я думаю, что этот пункт Вы и так знаете))

### **4. Прокачать статус студии и сотрудников.**

**Стандарт:** отзывы, сертификаты, дипломы, участие в выставках, работы учеников и пр.пр. Все, что работает на повышение статуса студии и преподавателей обязательно ставить не только в разделах, но и на всех страницах. Например, отзывы можно размещать в виде слайд-шоу в боковом меню.

В принципе, я уже писала, что нужна отдельная страница о преподавателях. Можно в раздел «о нас» вставить кратко о каждом преподавателе и свернуть, как Вы это делаете, чтобы длинных простыней не было.

Плюс к этому, по возможности, побольше фото. Сайт – это Ваша виртуальная студия. Посетители должны видеть за сайтом живых людей, которые научат их рисовать.

## **5. Разместить реальные истории людей**

Например, краткий рассказ: «Светлана, 40 лет, домохозяйка + ставим фото. Пришла в нашу студию случайно вместе с подругой и осталось надолго и т.д. Пишем кратко, и чтобы было интересно.

Можно поставить первые работы ученика и после 3-х месяцев занятий.

Прием «до» и «после» всегда хорошо работает.

Можно давать это в виде отзыва и ставить картины, которые на первых уроках и после цикла занятий.

Цель: чтобы потенциальный посетитель увидел в этих историях себя. И, конечно, понял, что и ему под силу заняться рисованием.

## **6. Побольше эмоций**

Можно текст, который я писала усилить видеоотзывами. Взять интервью у людей после первого пробного урока: эмоции+ демонстрация картины.

И даем призыв записаться.

Кстати, цены даже не знаю, можно поэкспериментировать и убрать их, чтобы они не отвлекали от главной цели – записаться на бесплатный урок. Когда человек попробует и втянется, ему уже легче будет продать уроки, чем когда он сидит перед монитором и цены его могут отпугнуть.

## **7. Побольше эмоций – вставляем интересный фрагмент занятия**

Опять как вариант текст уроки для взрослых можно усилить, вставив видеофрагмент урока. Для этого придется записать весь урок, а потом выбрать яркий момент.

Цель – погрузить посетителя в творческую атмосферу, которая его ждет. Вызвать желание прийти.

## **8. Тарифы**

Можно разработать тарифы. Не знаю насколько реально это в Вашей сфере.

### **Например:**

Простой – цикл из 10 занятий. Вы получите базовые навыки, научитесь рисовать простейшие картины и сможете развиваться дальше самостоятельно.

Оптимальный – цикл из 20 занятий и расписываем результат от занятий.

VIP – занятия + лекции+ индивидуальные консультации и т.д.

Написала очень и очень примерно, по наполнению надо думать. Обычно первый делают дешевым. Второй – самый сбалансированный по наполнению. Напротив него ставят надпись – хит продаж. И третий ВИП – больше для сравнения, чтобы на его фоне второй выглядел заманчиво по цене и содержанию.

### **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.**

Если Вы сами отвечаете на звонки, тогда этот пункт снимается.