

Анализ сайта: <http://www.7klogistics.ru/>

1. Главная

На главной слишком много текста.

Вполне очевидно, что его никто особо не читает.

Цель главной – это убедить, что посетитель попал туда, куда ему нужно. На главной важно сразу зацепить посетителя, и увлечь его вглубь на страницы услуг, где уже и продавать.

На главной хорошо бы разместить:

- понятный заголовок, который подчеркивает, почему стоит обратиться к Вам.
- выгоды от сотрудничества с Вашей компанией
- кратко направления деятельности
- отзывы партнеров (можно сделать сбоку в виде слайд-шоу, чтобы они были видны на каждой странице)
- логотипы партнеров (можно сделать сбоку в виде слайд-шоу, чтобы они были видны на каждой странице)
- свидетельства, сертификаты если такие есть (можно сделать сбоку в виде слайд-шоу, чтобы они были видны на каждой странице).

Очень важен первый экран. Именно его видят посетители. Он у Вас занят огромной картинкой. Есть ли в ней смысл?) Работает ли она на продажи? Мое мнение – нет.

Текст если он важен для сео-продвижения можно оставить на странице, но свернуть.

2. Шапка сайта

Шапка хорошая. Единственно я бы добавила рядом с названием компании Ваш слоган (девиз).

3. Страница о компании

Цель этой страницы – внушить доверие к компании. Пока здесь общие слова, такие же как и на сайтах конкурентов.

4. Страница услуги

Для примера возьмем «авиационные перевозки»

Вы даете объявление: [Авиаперевозка Грузов из Москвы](#)

Доставляем грузы в любую точку земного шара! 2000 довольных клиентов!

www.7klogistics.ru

Клиент с этого объявления должен попадать не на главную страницу, на эту страницу «авиационные перевозки».

Цель страницы – продать звонок или заявку в офис. Это значит, что здесь должна быть максимально представлена вся информация об этом виде перевозок + призыв к действию.

И на этой странице мы должны убедить, что именно наша компания справится лучше всех и цены даст еще самые лучшие.

Цен у Вас вообще нет. Я понимаю, что это сложно, но лучше когда есть вся инфа + цены.

Что значит вся инфа? Например, Вы пишете:

Международные авиаперевозки грузов от компании 7K Logistics включают в себя следующие виды услуг.

И дальше идет перечисление. Вот здесь надо каждую услугу так представить, что именно Вы делаете это лучше других компаний. Наш клиент ходит по сайтам и выбирает. Мы должны его убедить.

Для того, чтобы более точно сформулировать мысль мне надо изучать конкурентов, узнать побольше о Вашей компании, чтобы понять на какой отличительной особенности можно отстроиться от конкурентов.

Сейчас не одна страница услуг, по сути, не продает Вас.

5. Наши проекты

Хороший раздел. Но каждое описание можно «докрутить». Лучше работы описывать так:

1. Проблема клиента (как все было сложно)
2. Как мы решили проблему (какие методы предлагали и т.д.)

3. Отзыв довольного клиента

По рекламной кампании:

Основная ошибка – это то, что все объявления ведут на главную, они должны вести на внутренние продающие страницы.

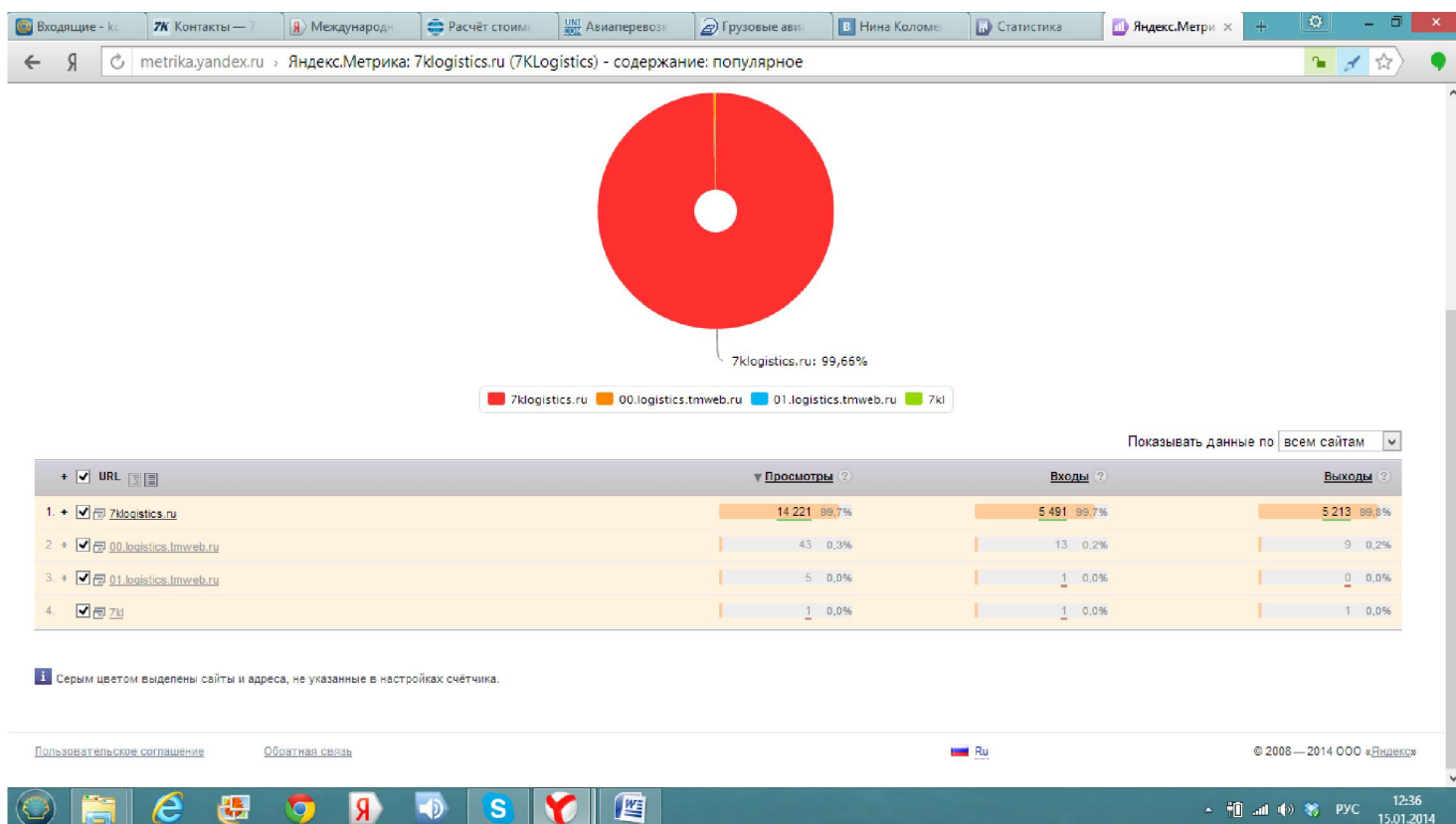
В объявлениях мы, конечно, вводим клиентов в заблуждение. Например, пишем «низкие цены» – посетитель кликает и в результате он не видит цен совсем, видит просто текст общего характера.

CTR – низкий, поэтому стоимость кликов высокая.

Вывод: рекламную кампанию Вам делали непрофессионально или может Вы сами её запустили) Пока деньги уходят у Вас с Директа в никуда.

Если посмотреть метрику 99,7% посетителей смотрят только главную страницу и все!

Внутренние разделы вообще никто не смотрит!



Мои рекомендации.

Программа минимум:

1. Сделать хорошую продающую страницу хотя бы по 1 услуге.
2. Настроить на неё рекламу профессионально.
3. Посмотреть отдачу.

Если сейчас я напишу Вам новые тексты, и Вы просто выложите их на сайт, ситуация с продажами не изменится!

Интернет продажи начнутся только если мы поменяем текст + дизайн + правильно настроим Яндекс.Директ.