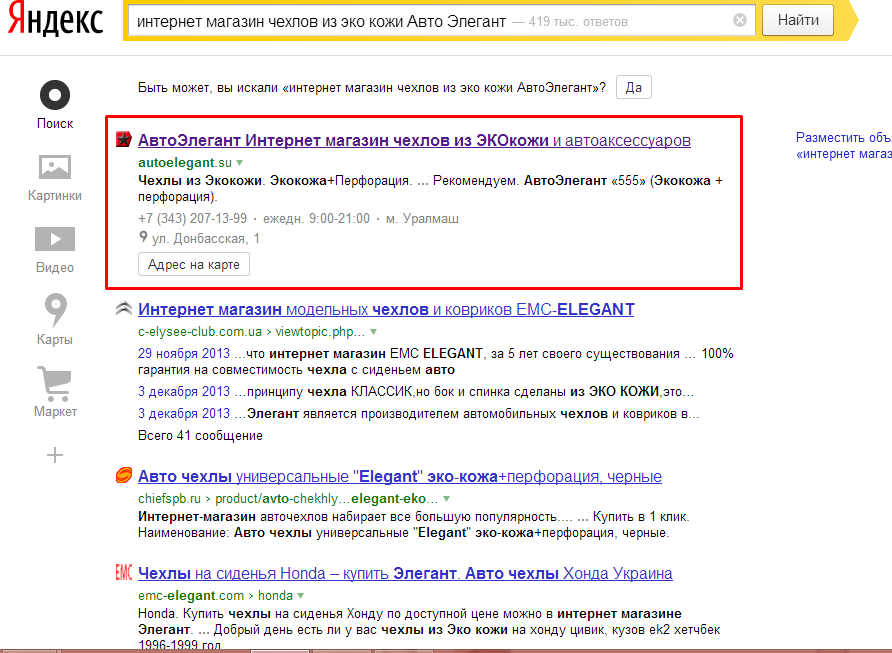
1. Начнем с вашего сайта в поиске. Описание сайта(сниппет) у вас не продающее. Рекомендую добавить в описание преимущества вашего сайта, отличие от конкурентов. Что это может быть: бесплатная доставка, 100% гарантия возврата денег, демонстрация перед покупкой и т.п. Именно краткое описание привлекает внимание посетителя на сайт. Именно из поисковых систем приходит больше всего посетителей, без расходов на рекламу. Описание сайта(сниппет) у вас не продающий



1. Главная страница. Цель главной страницы - дать понять посетителю, о чем ваш сайт и разделение трафика. Посетитель должен понять, о чем сайт в течение первых 3-х секунд.

По опыту, более 50% посетителей начинают движение по сайту с главной страницы.

Я думаю, Вам известно выражение – «не заставляйте меня думать». Посетитель не должен раздумывать, что ему нужно сделать, чтобы достичь свей цели. Так вот, ваша главная страница заставляет думать.

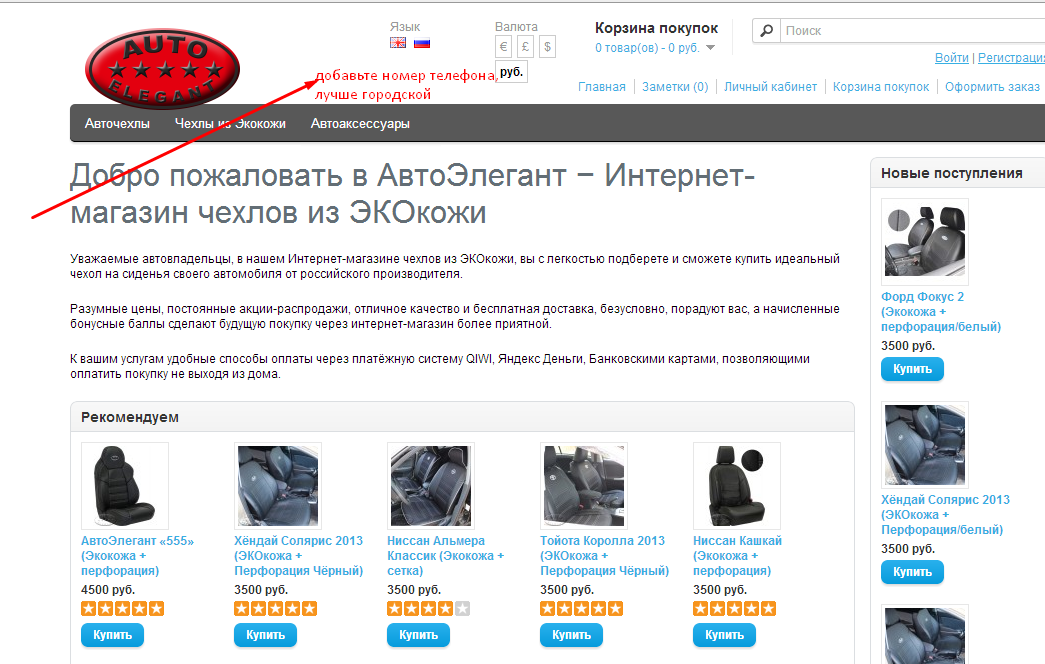
Во-первых: уберите текст – его мало кто читает. Вместо него на главной странице добавьте список ваших преимуществ и выгод, которые получит покупатель на вашем сайте. Сделайте это используя чекпойнты (небольшие картинки, привлекающие внимание).

Примените известную формулу в описании преимуществ - «Покупая дрель, покупатель покупает «дырку», которую этой дрелью можно просверлить»

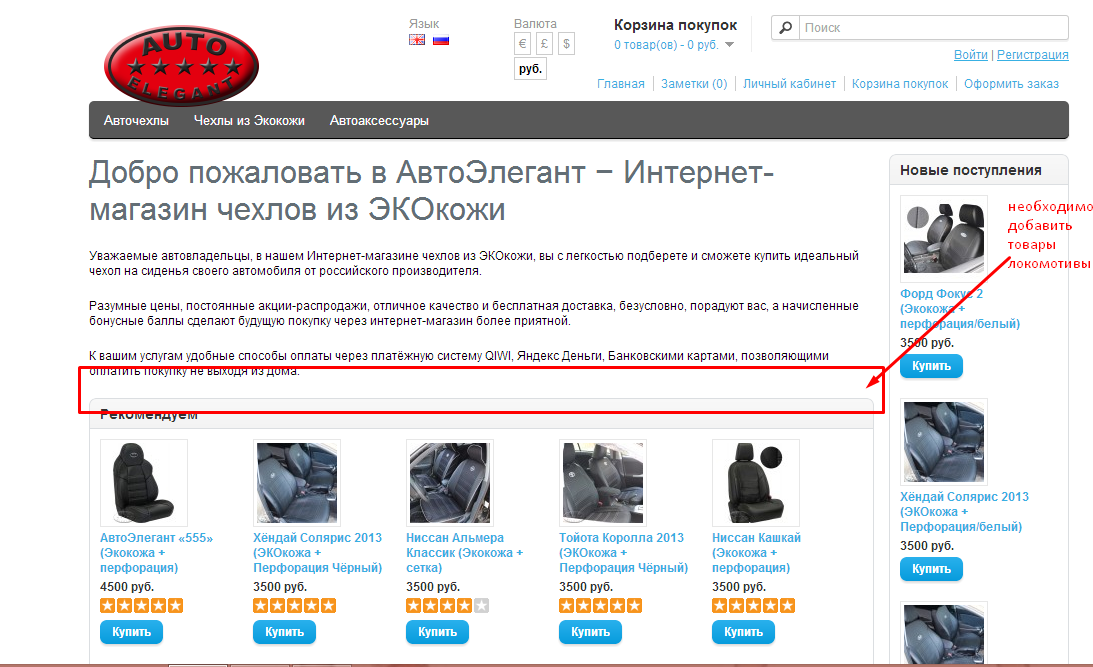
В-вторых: установите стандартное вертикальное меню, к которому привыкли все. И выведите в него основные страницы: ссылка на главную страницу, на полезные материалы, на список услуг.

В-третьих: добавьте контакты, выделите их на фоне остального. Добавьте призыв к действию «Есть вопросы – звони». Используйте форму заказа обратного звонка – хорошо поднимает конверсию.

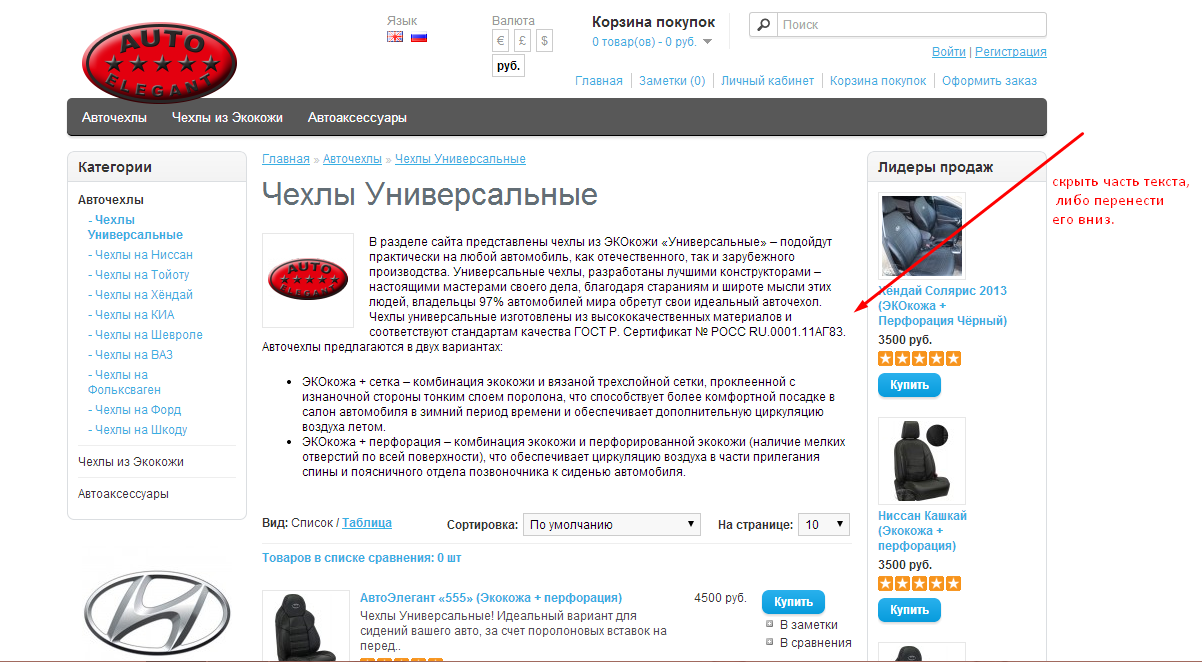
1. Напишите телефон. Используйте городской номер, если продаете на всю Россию, то сделайте номер 8800 это вызывает больше доверия. Подпишите его «Есть вопросы – звони!». Необходимо побуждать клиента к действию.



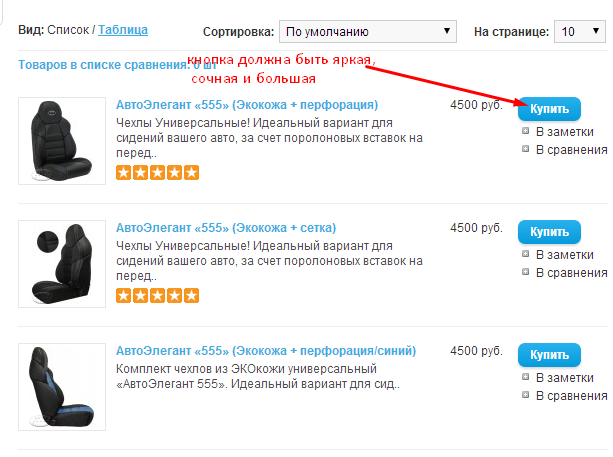
1. На главной странице перед каталогом демонстрируйте наиболее популярные товары.

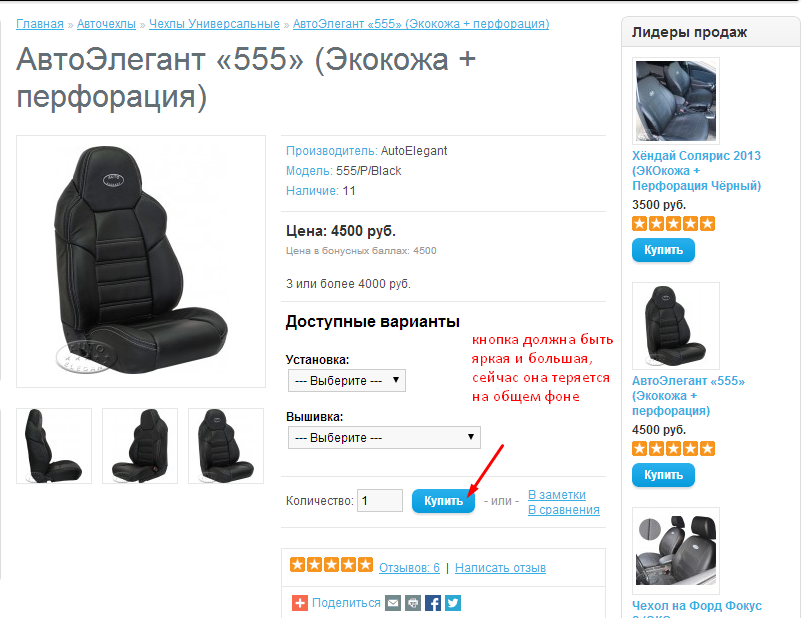


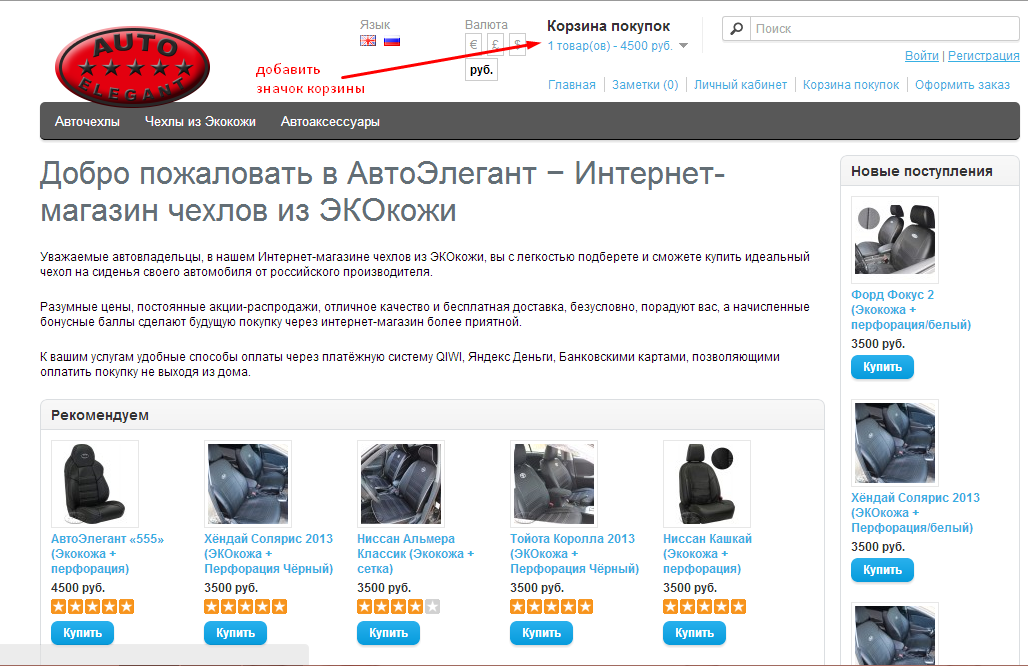
1. Текст занимает слишком много места. Часть его нужно скрыть, либо перенести вниз, добавив кнопочку подробнее. Вместо второй части лучше добавить наиболее популярные товары в группе. Посетитель не всегда любит просматривать все имеющиеся товары. И вполне может сразу перейти к покупке.

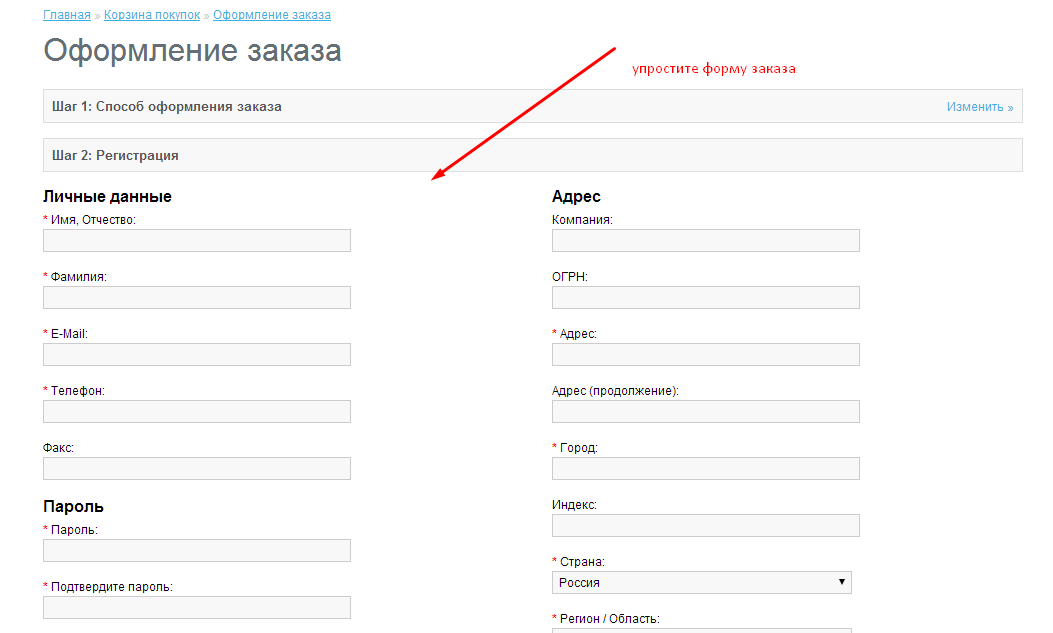


1. Сделайте кнопку «в корзину» ярче и крупнее. Сейчас она теряется на общем фоне.





1. Добавьте значок корзины, к которому привыкли все покупатели. Сделайте крупнее кнопку "оформить заказ", чтобы она привлекала внимание. 
2. Из карточки товара убрать слева и справа все модули, они только отвлекают внимание пользователя и не дают сосредоточиться на товаре. Оставить клиента наедине с товаром.
3. Упростите форму регистрации. Такое количество полей отпугивает потенциальных клиентов. Достаточно Фамилии, имени, электронной почты и номер телефона (не всегда). Лучше сделать так чтобы клиент мог купить товар без регистрации.



1. Внедрите форму «купить в один клик». Во всплывающем окне, покупатель вводит только имя и телефон.

Это все, что можно сказать на первый взгляд. Для более полного анализа необходимы доступы к метрикам.

Предлагаем вам воспользоваться нашими платными услугами и провести полный аудит сайта. <http://agent-life.ru/services/audit.html>

В течении 5 дней мы проведем аудит вашего сайта и дадим консультацию по улучшению его конверсии.

Стоимость услуги 6000 руб. Примите решение прямо сегодня и получите скидку 20%.

Вы получите готовую пошаговую стратегию проведения изменений на вашем сайте, внедрив которую, достигнете поставленных перед собой целей.

Полная поддержка на всем протяжении работы.

Спрашивайте, если вам что-то не понятно.

У вас остались вопросы?

C уважением, Юрий

e-mail: zhigalov86@gmail.com skype:tortxp