

## Аудит сайта <https://avanta-marketing.ru/>

### 1. Работа с факторами доверия

- На сайте используются реальные фотографии
- Присутствуют сертификаты, грамоты, документы
- Заполнен раздел с отзывами
- + Представлены реальные примеры выполненных работ/услуг
- Для создания текстов акций используются триггеры: дефицита, эффекта толпы, доверия и пр.
- + На сайте указаны ссылки на соцсети компании.

### 2. Работаем с акцентами на ценах

- Если у вас сложный продукт или услуга, требующие расчета стоимости, то на вашем сайте есть онлайн-калькулятор
- Чтобы мотивировать посетителей рассчитать стоимость с помощью онлайн-калькулятора, вы используете пробник ([пример](#), как это работает)
- + На сайте есть различные акции со скидками и подарками, которые мотивируют посетителей оставить контакт взамен на подарок здесь и сейчас

### 3. Работа со сбором базы контактных данных

- + На сайте есть квиз-форма для записи на бесплатную консультацию (*есть форма «Оставить заявку», не квиз, но*

*выглядит лучше обычных форм)*

- + Чтобы максимально конвертировать посетителей в оставленные контактные данные, вы используете лид-магнит
- Уходящих с сайта посетителей вы догоняете играми и розыгрышами ценных призов в обмен на контактные данные

## Рекомендации по повышению конверсии сайта

1. Добавить реальные фото (офиса, сотрудников), если это возможно.
2. Добавить отзывы клиентов, сертификаты/грамоты/документы.
3. Использовать триггеры дефицита для создания текстов акций.
4. Добавить интерактивные сигналы для создания **эффекта толпы** при посещении страницы.
5. Добавить квиз-форму для записи на бесплатную консультацию.
6. Добавить квиз-тест. Например: «Сколько клиентов с вашего сайта вы теряете каждый день?». В идеале – разработать такой тест самостоятельно, чтобы он был интересным и «легким».

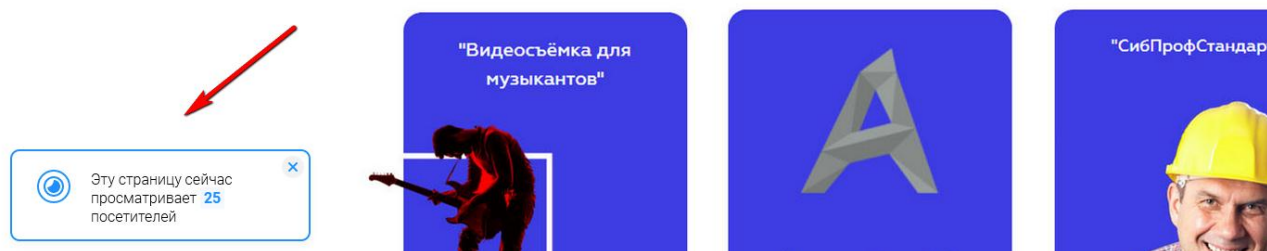
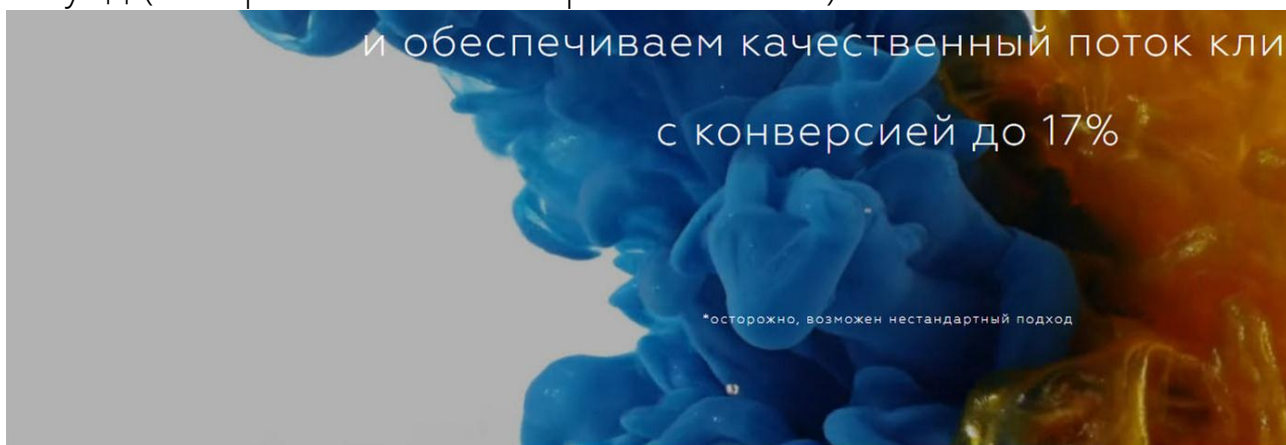
### Вариант решения пунктов 4, 5, 6:

1. Виджет сигнала #1, создающего эффект толпы.
2. Виджет сигнала #2, создающего эффект толпы, который служит для запуска квиз-формы записи на консультацию.
3. Виджет сигнала #3 для запуска квиз-теста.
4. Квиз-тест «Сколько клиентов с вашего сайта вы теряете каждый день?».

ГОТОВОЕ ДЕМО ТАКИХ РЕШЕНИЙ:

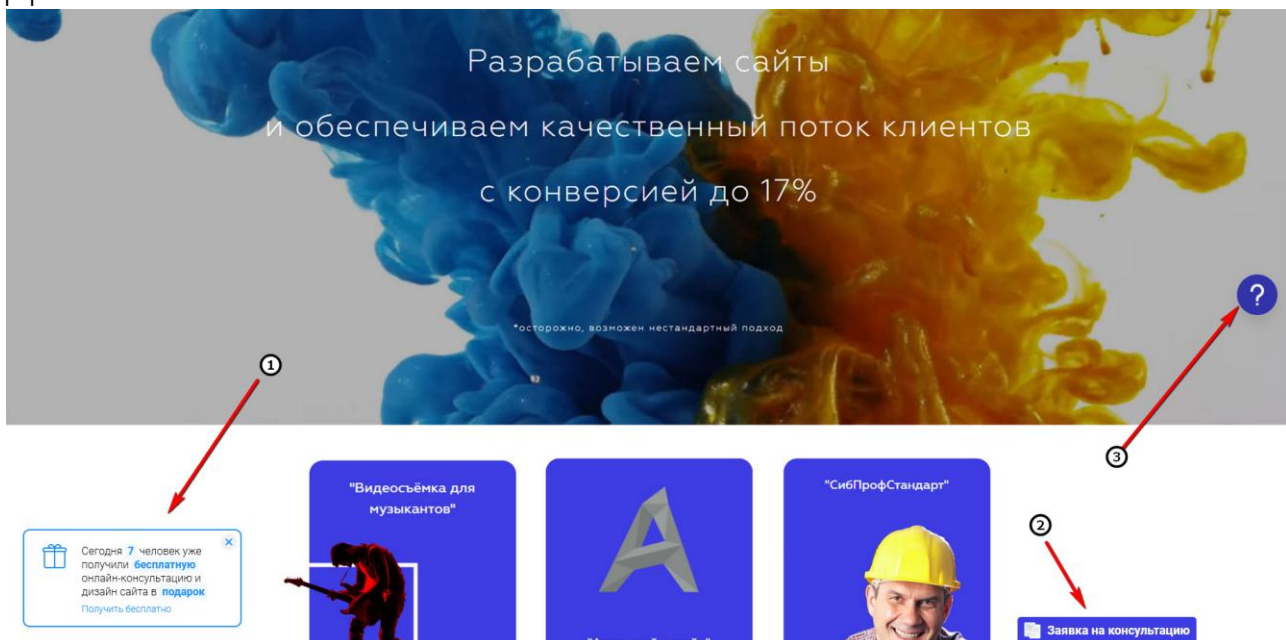
<https://hovsignal.com/ru/demo/demo-15>

Подождите немного – первый сигнал появится через несколько секунд (это время можно настраивать от 0 с).



Так выглядит виджет сигнала #1, создающего эффект толпы. Можно изменить текст на что-то, связанное с заказами и т.п.

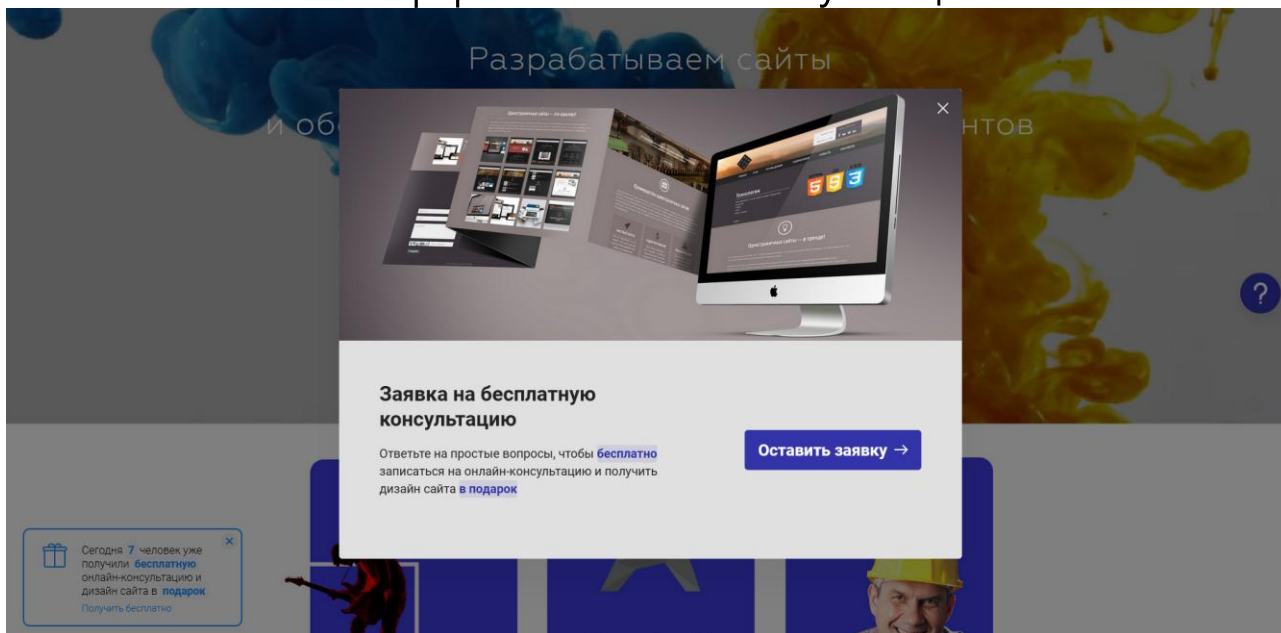
Далее:



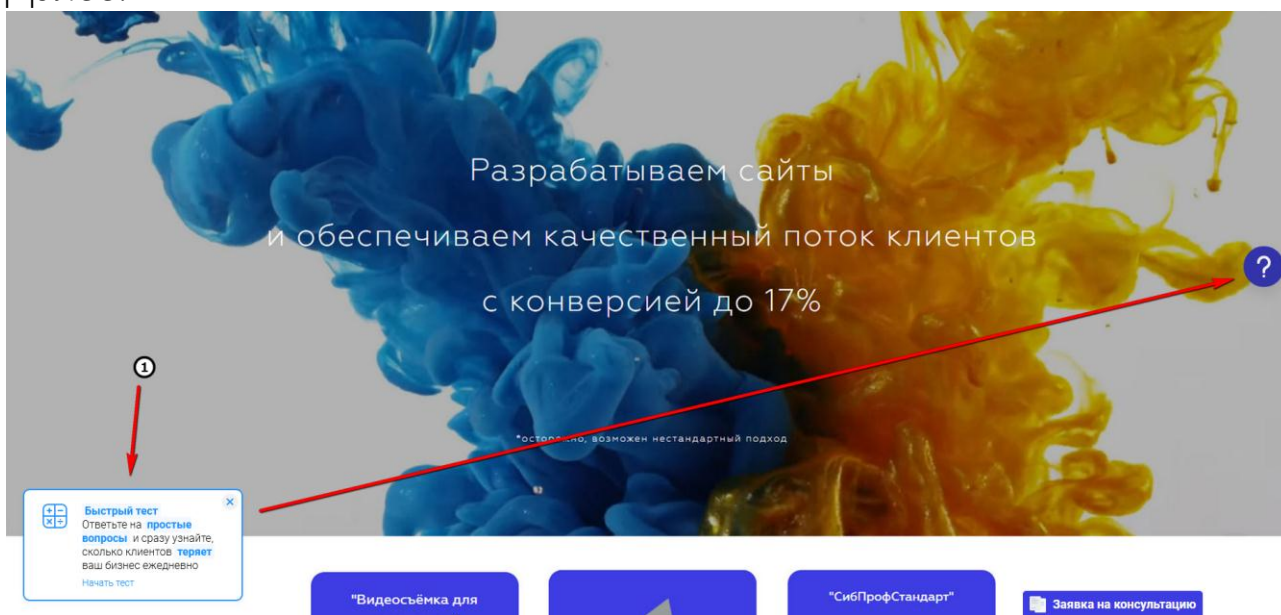
1- Виджет сигнала #2, создающего эффект толпы, который служит для запуска квиз-формы записи на консультацию; 2 – триггер квиз-формы записи на консультацию; 3 - триггер квиз-теста

При нажатии на сигнал #2 или на триггер-стикер – запустится квиз-форма

### Квиз-форма записи на консультацию

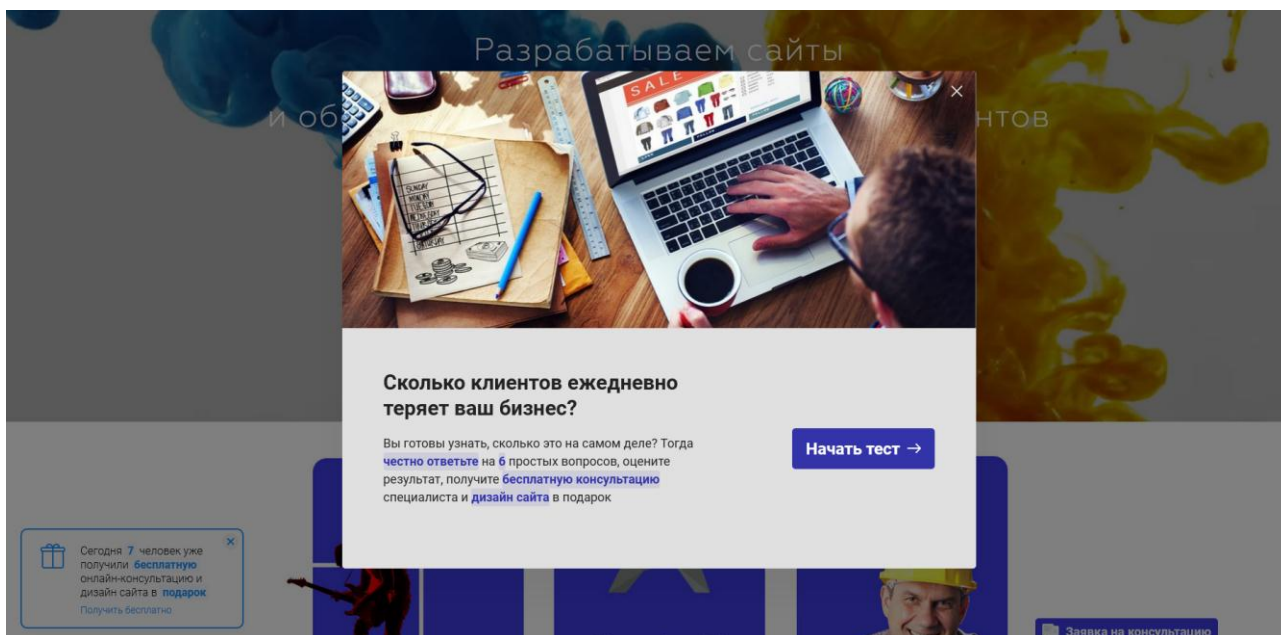


Далее:



1 - виджет сигнала #3 для запуска квиз-теста.

## Квиз-тест



Разрабатываем сайты

Сколько клиентов ежедневно теряет ваш бизнес?

Вы готовы узнать, сколько это на самом деле? Тогда **честно ответьте на 6 простых вопросов**, оцените результат, получите **бесплатную консультацию специалиста и дизайн сайта** в подарок

[Начать тест →](#)

Сегодня 7 человек уже получили бесплатную онлайн-консультацию и дизайн сайта в подарок. [Получить бесплатно](#)

[Заявка на консультацию](#)

Информация, оставленная посетителями на последних шагах квиза, записывается в базу данных «Заявки».

Все сигналы и триггеры настраиваются по времени появления так, как вам это будет нужно.

ГОТОВОЕ ДЕМО ТАКИХ РЕШЕНИЙ:

<https://hoversignal.com/ru/demo/demo-15>