
Чек-лист повышения конверсии

1. Повышаем доверие

- На сайте используются реальные фотографии
- Присутствуют сертификаты, грамоты, документы
- Заполнен раздел с отзывами
- Представлены реальные примеры выполненных работ/услуг
- Есть реальное видео о компании и сотрудниках
- 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 из курса](#), как это работает)
- На сайте есть различные акции со скидками и подарками, которые мотивируют посетителей оставить контакт взамен на подарок здесь и сейчас

3. Собираем больше контактных данных

- На сайте есть квиз-форма для записи на бесплатную консультацию
- 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