

Тестовое задание:

1.)

Добрый день!

Отчет по рекламе 12.06 - 18.06:

«Дома-Пенза»

Посетителей на сайте было - 433

Заявок получено – 17 (учитывая 1 звонок)

Конверсия сайта: 3,9%

Потрачено рублей = 7 300 р.

Стоимость заявки = 430 р.

11. ДОМА - ПЕНЗА	ДАТА	САЙТ	РЕКЛАМНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ									
			Показы	Клики	CTR, %	Расход, руб.	Лиды	Звонки	Цена лида, руб.	CR, %	Отказы, %	МК/РСЯ/ПОИСК
	05.06 - 11.06.	imperastroi58.ru	37465	345	0,9%	9550	22	0	434	6,4%	16,2	МК
	12.06 - 18.06.	imperastroi58.ru	33290	433	1,3%	7300	17	1	406	4,2%	17,9	МК

Стоимость заявки округлена с 249,4.

2.)

CTR – кликабельность объявления в Яндекс Директ CR – конверсия сайта.

5. ИПОТЕКА УФА	ДАТА	САЙТ	РЕКЛАМНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ									
			Показы	Клики	CTR, %	Расход, руб.	Лиды	Звонок	Цена лида, руб.	CR, %	Отказы, %	МК/РСЯ/ПОИСК
	01.06 - 11.06.	гарант-эксперт.рф	12395	75	0,6%	3329	2	0	1665	2,7%	49,0	МК/РСЯ
	12.06 - 18.06.	гарант-эксперт.рф	13114	103	0,8%	5264	9	0	585	8,7%	41,9	МК/РСЯ

ПОКАЗАТЕЛИ - ОРИЕНТИРЫ			
CTR			
Поиск	МК/РСЯ	CR	Показатель отказов
<5%	<0,7%	<2%	>45%
5-7%	0,7-1%	2-5%	35-45%
>7%	>1%	>7%	<35%

01.06 – 11.06 – это 11 дней, если считаем включительно (1)

12.06 – 18.06 – 7 дней (2)

Что изменилось:

Плюсы:

1. Значительно больше показов. (1) 1126 показов в день в среднем. (2) 1873 в среднем.
2. Выше кликабельность объявления на 0,2%.
3. Цена за лида снижена почти в 3 раза.
4. Очень хорошая конверсия сайта. Особенно, если сравнивать с прошлой неделей.

Минусы:

1. Очень большой процент отказов на сайте.

Возможные причины:

- Непривлекательное торговое предложение. Или предложение, которое не отвечает на вопросы клиента
- Неудобный сайт
- Долгая загрузка (или другие техн сложности)
- Другие ожидания от рекламы, в рекламе предлагалась другая услуга
- Реклама, если она есть.

2. Кликабельность стала выше, но ещё не зелёная.

Вывод:

Стало больше показов и выше кликабельность. Несмотря на большой процент закрытия сайта, высокая конверсия. То есть если клиент не закроет станицу в первые 15 секунд (так по информации в интернете рассчитывается процент отказов), то с большой вероятностью заинтересуется предложением. Следовательно, есть проблема в самом начале сайта. Нужно проверить на тех сложности. Изменить торговое предложение (заголовок, подзаголовок).

Возможно, оно не отвечает на вопросы клиентов, непривлекательное или неинформативное. Дополнительно проверить оформление (фото, шрифт и тд). Попробовать внести изменения и проверить результаты.

Также с кликабельностью. Нужно попробовать другие варианты заголовка и фото, чтобы охватить большее количество ЦА. Также, возможно, проблема в неточно настроенной контекстной рекламе.

ТЗ для дизайнера сайтов:

- Разработать новый дизайн страницы, который будет более привлекательным и удобочитаемым.
- Улучшить заголовок и подзаголовок страницы, чтобы они были более информативными и привлекательными (с помощью маркетолога)

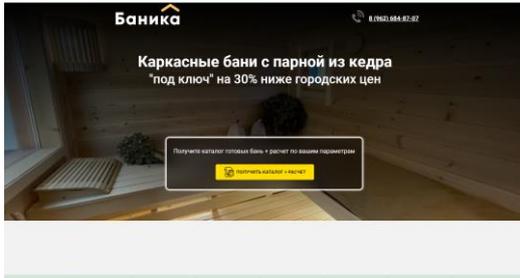
ТЗ для директологов:

- Определить целевую аудиторию и настроить таргетированную рекламу.
- Улучшить заголовок и подзаголовок страницы, чтобы они были более информативными и привлекательными (с помощью маркетолога)

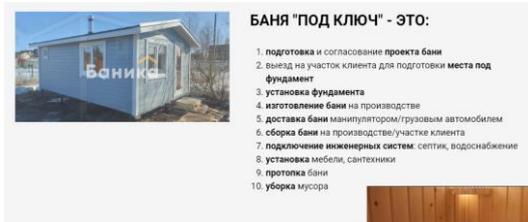
3.)

<https://banika-stroimbani.ru/> будет показывать более высокую конверсию.

Почему?

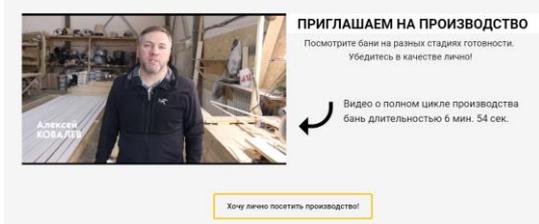


Красивое оформление. Удобный для восприятия дизайн.
Привлекательное торговое предложение. Сразу кнопка для расчёта.
Чётко написано, что входит в стоимость.



Далее есть видео (короткое, что важно) и фото самих бань.

Приглашение на производство, которое повысит лояльность. +после посещения производства, клиент маловероятно откажется от сделки.

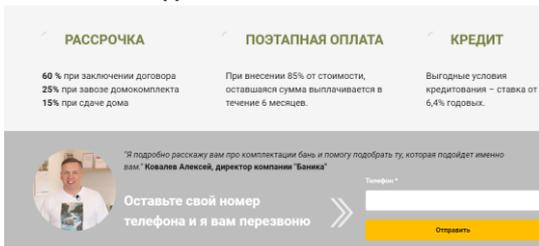


Сразу ответы на самые популярные вопросы клиента. То есть отработка возражения.

ИСПОЛЬЗУЕМ МАТЕРИАЛЫ ПРЕМИУМ КАЧЕСТВА



УДОБНАЯ ФОРМА ОПЛАТЫ



ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

Из какого дерева строите бани?	+
Покраска входит в стоимость?	+
Можно ли самим забрать баню и не заказывать доставку?	+
Можно ли посетить производство перед заключением договора?	+
Можно ли сделать баню, дом по своему проекту?	+

Отзывы, которые повышают доверие.

ОТЗЫВЫ

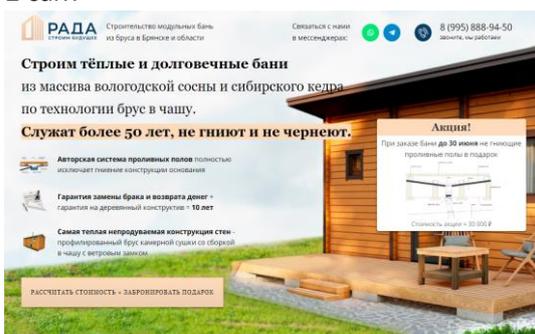


Информация расположена поочередно, что подходит для одностраничного сайта.

Что можно исправить:

- 1) Примерно 70 процентов клиентов не покупают при первом посещении сайта. Они сравнивают с другими торговыми предложениями. И позже просматривают информацию ещё несколько раз. Поэтому, чтобы повторно ознакомиться с нужной информацией, клиенту нужно пролистать достаточно большое количество информации. Поэтому удобнее, если информацию разделена в начале странице. Например, на разделы «О нас», «Отзывы» и прочее. Но так как сайт небольшой, это может повлиять на восприятие (на каждой странице будет гораздо меньше информации), можно придумать плашку для прокрутки страницы. То есть при нажатии на раздел не будет открываться новая страница, а только прокручиваться до нужного раздела.
- 2) Торговое предложение хорошо сформулировано. Можно добавить больше цифр. Например: «с гарантией 1 год» или «изготовим за 15 дней». И прочее.
- 3) В раздел с отзывами можно добавить форму для отзывов. Так они превратятся в живые.

2 сайт

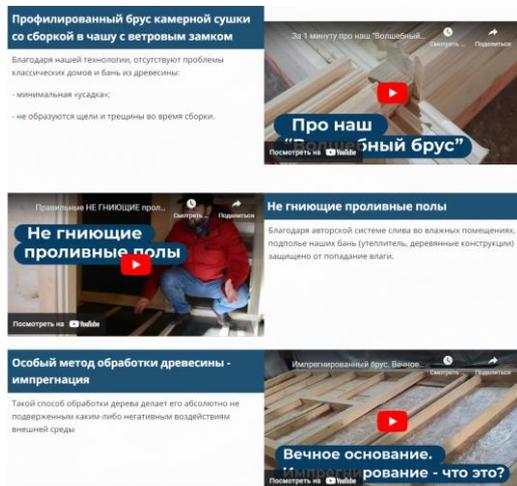


«Тёплые» бани не звучит привлекательно, так как априори она будет тёплой. Лучше заменить на горячая. Так как это будет вызывать больше эмоций.

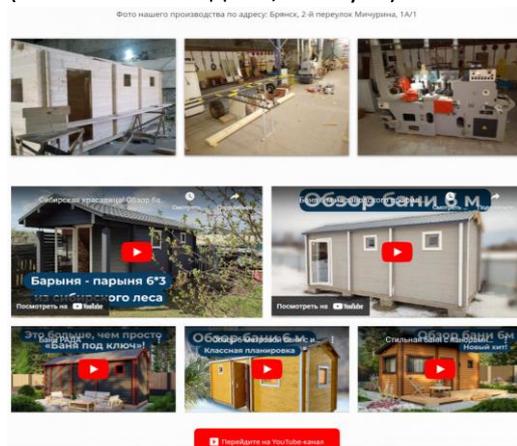
Несмотря на отрицание «не», акцент всё равно на слова «гниют», «чернеют». Также с «брак» и тд. Это всё лучше заменить.

Часть текста нужно сократить, так как торговое предложение должно быть понятно всем.

Пример: «из бруса камерной сушки». Для половины пользователей это будет пустой звук, потому что они не знают, что это такое. Конечно, есть эксперты, но это далеко не все. Про этот плюс можно написать, но тогда с разъяснением, что это значит и в чём достоинства. И дальше эта информация есть.



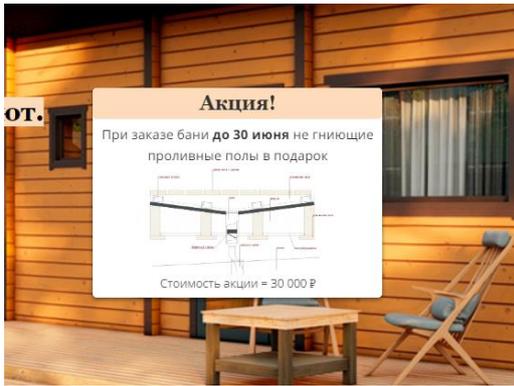
Помимо исправлений, про которые я написала выше, неудобно расположен текст. Его лучше использовать с одной стороны, а видео и другой. И использовать графику, чтобы это всё разделить (чтобы не выглядело, как куча).



Такая же ситуация тут. Видео сброшены в кучу.

Информация выстроена не поочерёдно. Сначала на сайте рассказывается про кредит (причем несколько раз), а только потом про этапы работы и производство. Некоторая информация дублируется.

Большое количество шрифтов, лучше использовать 1-2. Весь текст не разделён, нужно больше отступов для того, чтобы легче было его читать. Разный дизайн. Разные отступы.



Знак акции расположен в самом неподходящем месте.

Вы получаете сразу 3 гарантии

Гарантия замены брака 2 года:

За свой счет приедем и устраним проблемы, вызванные производственным браком, или полностью заменим баню на новую.

Гарантия возврата денег:

Вы можете быть спокойны, когда приобретаете у нас баню! Если она вам не понравится, мы вернем вам деньги. Мы уверены в качестве наших бань на 100 %.

Дополнительная гарантия на деревянный конструктив:

10-летняя гарантия при соблюдении правил эксплуатации.



**Гарантия замены брака и возврата денег +
гарантия на деревянный конструктив = 10 лет**

Есть вопросы к гарантии.

Ответов на самые частые вопросы нет.

Плюсы: Качественные фото, большое количество цифр. Есть акции. Приглашают на производство. В целом создаёт впечатление профессионалов, но нужно это по-другому упаковать.

4.)

Топ 3 сайта:

1. <https://nrc78.pф/>.
2. <https://goodstone.ru/>
3. <https://keystroy.ru/>

https://docs.google.com/spreadsheets/d/18Lf4MEE_LO289aBo_YES6pUnOVqjwo0R0y-FOvysjik/edit?usp=sharing