

## ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ



НА ВАШИХ ВЕБ-САЙТАХ

[www.Pomoshnik.Biz](http://www.Pomoshnik.Biz)



## 12 четких рекомендаций Как Прекратить Терять Продажи на Сайте

- Репорт подготовил для вас - Евгений Смольянинов  
проект: [www.Pomoshnik.Biz](http://www.Pomoshnik.Biz)

...Прежде чем вы прочтёте,  
Обещайте себе, что внедрите эти шаги в своем Интернет-проекте

*- Вы можете дарить эту книгу-репорт своим подписчикам в рассылке*

1. Давать как бонус,
2. Разместить эту книгу-репорт у себя на сайте, в блоге, ЖЖ
3. Предлагать для скачивания на форумах и привлекать к себе дополнительный трафик...

**За это, вы получаете вполне адекватный ПОДАРОК (об этом в конце)**

---

*Важный аспект №1 для полного успеха в Интернет бизнесе это...*

---

## **ПСИХОЛОГИЯ, ВАШЕЙ ЛИЧНОСТИ В ИНТЕРНЕТ**



### **1. Прежде чем у вас покупают, вас пристально изучают в сети.**

Есть много мест, где вы оставляете информацию о себе и своей деятельности. Часто вы это делаете специально. Но многие забывают и упускают из вида НЕКОНТРОЛИРУЕМЫЙ вами след.

- НАПРИМЕР, люди отслеживают вашу переписку на сторонних ресурсах.

- Они смотрят на ваши ответы, то, что вы говорите, как вы говорите и с кем вы это делаете. Ведите своё общение искренне, всегда оставайтесь, честны, корректны и главное постоянно будьте собой. Это очень влияет на ваш статус эксперта.

- Совершенно точно, если клиенты увидят вашу перепалку с говно-комментариями вы теряете своё лицо, уважение и ПРОДАЖИ.

\* Сегодня уже ВСЕ или почти все, прекрасно знают причину негативных отзывов о вас на сторонних сайтах. Есть БОЛЬШИЕ объяснения, ПОЧЕМУ они это делают, но сейчас не об этом.

### **2. Если ваша натура усиленно стремиться к банальному «Бабло»**



- Не стараясь дать ни чего взамен, - **Вы теряете ПРОДАЖИ.**

Люди смотрят и чувствуют, когда вы ПРОДАЕТЕ ТОВАР, а когда вы предлагаете помощь, решение проблем, выгоду и поддержку за гонорар.

Это кардинально разные вещи по совершенно разной цене.

И если баланс взаимовыгодного обмена нарушен, - Вы ТЕРЯЕТЕ продажи на САЙТЕ

**3. Главная ошибка многих предпринимателей** начинается после 1-й продажи.

Они начисто забывают о клиенте, позорно показывая своё маркетинговое невежество.



**НЕ БУДЬТЕ Скунсами**, которые после 2-х минутного полового акта *теряют всякий интерес и к своему партнеру и к самим себе.*

Остаются одни инстинкты.



**Предложите вашему клиенту бонус за то, что он приобрел у вас.**

Подарите ему хотя бы простой буклет, календарик, ручку, вашу визитку. Проявите немного внимания и уважения. Дайте чуть больше, чем ваш клиент ожидал!

Вы сразу поднимитесь в своём статусе над вашими конкурентами и **в глазах благодарного покупателя.**



**4. Какие средства связи вы используете** кроме проверки своего почтового ящика? Помимо тупого Хелп-деска? Кроме вечно незапущенного Скайпа?



- Все помнят, что на сайте клиент принимает решение за 7-10 секунд.

Потом наступает **вторая фаза «Затянувшегося сомнения»**. Это когда клиент почти изучил ваш продукт. Он почти уже хочет его купить, но его вопрос, его желание, его сомнение вы не смогли описать **в вашем продающем тексте.**

**Он ГОТОВ КУПИТЬ СЕЙЧАС**, но вы его упускаете, когда заявляете на своем сайте, что проверяете почту 1 раз в неделю. Что ж, пусть другие купаются

в самовлюбленной важности своих «Понтов». А вы сделаете всё как надо.  
**ИНАЧЕ, клиент пойдет туда – ГДЕ ЕМУ ОТВЕТАЮТ на ЕГО ВОПРОС!**



Пользуйтесь на сайте ЧАТОМ. Ваши операторы из группы поддержки, должны быть хорошо обучены, и натасканы **УГАДЫВАТЬ КЛИЕНТА**.  
 По возможности, используйте профессиональный ЧАТ ОНЛАЙН на ваших страницах с продающим текстом.  
 Пусть даже оператор в момент будет недоступен. Там всегда есть функция отправить вам вопрос на Email прямо с сайта.



**ОПЕРЕЖАЙТЕ** своих **ЛЕНИВЫХ** конкурентов.

### 5. Вопросы у покупателей бывают разные.

Часто онлайн бизнесмены увлекаются «работой с сомнениями» и забывают о маркетинговой психологии. Об элементарном человеческом факторе. Феномен того, как мы совершаем покупки в жизни, до сих пор волнует многих ученых, маркетологов крупных компаний и т.д. Точно ясно, что логикой здесь и не пахнет, как бы не заявляли многие клиенты «Технарского» склада ума.

#### **Процесс покупки далек от объяснения, от понимания.**

Что это?

Эмоции. Чувства. Расчет. Мгновенный порыв. Страсть. Амбиции.  
 Понты. Необходимость. Жадность. Эгоизм. Мечь. Ревность. Эго. Обида.  
 Ярость. Психотип определенного характера. Погодные условия.



Или....**ВСЁ ВМЕСТЕ**...?

НО точно ясно, что если посетитель Вашего сайта не нашел ответ на негласный вопрос «Почему Это Ему **НАДО?**» - Вы **ТЕРЯЕТЕ** продажи на сайте!

Ваш Интернет-проект должен **ВСЕ** работать на продажи.  
**Каждый его элемент, шрифт, цвет, текст, ДОЛЖН ДЫШАТЬ** вашим УТП.



**«Уникальным Торговым Предложением».**

Тем, чем именно вы и ваши продукты отличаются от конкурентов?

Отвечайте на вопросы клиентов заранее, пока это не сделали другие!

**6. Этот сладкий момент возвращения в уютную обитель.**

На родину. Туда где вам рады. Где вас ждут. Где вам помогут.  
Где вас поймут.



Создайте ТАКИЕ УСЛОВИЯ на сайте для ваших клиентов.

И вы не будете ТЕРЯТЬ продажи на сайте.

- Форум для всех
- Закрытая зона для VIP, кто желает двигаться дальше, изучать ваши курсы, ваши продукты, получать рекомендации и поддержку
- Система лояльности – Бонусы, Призы, Конкурсы, праздничные Акции, СКИДКИ%
- Семинары и Тренинги. ОБУЧАЙТЕ своих лучших клиентов.

## ЮЗАБИЛИТИ, МАРКЕТИНГ и НЕБОЛЬШИЕ ФИШЕЧКИ

**7. Корзина ВСЕГДА должна быть видна посетителю.**

Блок корзины ВСЕГДА обязан быть в одном и том же месте на сайте. Не прыгать и не скакать. Клиент не будет искать глазами корзину товара. Корзина САМА обязана находить взгляд клиента. Не стоит «перегружать» дизайн карточки товара.



Старайтесь ВСЕГДА создавать процесс покупки быстрым, комфортным, удобным.

**8. Типичная ошибка, концентрация на самом предложении, продажи** товара и сопутствующих процессах. НО клиенту ВАЖНО ЗНАТЬ, как он получит свой товар. Очень часто вижу подобную картину даже на больших, продвинутых магазинах.

Вся информация крутится вокруг кнопки «КУПИТЬ» совершенно упуская из вида остальные вещи.

- Клиент должен знать, ЧТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ
- Куда он попадет, нажав на кнопку оплаты
- Сколько ему придется ждать доставки товара, и каким способом он получит свой оплаченный продукт (помните про скунсов...)



Возникает чувство НЕУВАЖЕНИЯ к покупателю.  
«ПРОДАЖИ В ЛОБ» не работают!!!

### 9. Сам товар приходится искать!

Нонсенс, но такое сплошь и рядом. То ли из-за излишней «скромности» продавца Интернет-сайта, толи из-за невежества в вопросах юзабилити.

- Создайте небольшие, аккуратные графические подсказки на сайте. Не переборщите. Сохраняя концепцию сайта. Проявите креатив.
- Организуйте удобный поиск товара, (подсказки по категориям, )



Хорошо работают подсказки по свойствам и выгоде товара.

- Сделайте шаги к вашему продукту не больше 2-3-х кликов!

Иначе вы.... ТЕРЯЕТЕ ПРОДАЖИ на сайте

### 10. НЕ соблюдаются правила КОММЕРЧЕСКОГО дизайна.

- Шрифт на главной странице разный.
- Слишком мелкий.
- Размыта общая идея концепции сайта, не ясно, что является на сайте приоритетным, а какие элементы вторичны.
- Нет так называемых «Хлебных крошек» - клиенту важно знать, где он находится сейчас
- На главной странице куча «мусорных ссылок», которые приводят в замешательство.

Очень просто запутаться, заблудиться.  
Проще уйти с вашего сайта, чем сделать у вас заказ.



11. **Не уделяется должного внимания «странице доверия»** как я её называю.  
Это то, что формирует быстрое и четкое мнение о вас и вашем сайте.

Страница должна содержать всё что можно в неё «напихать» для визуализации вашей РЕПУТАЦИИ.

- *Отзывы популярных, знаменитых, всем известных, достойных клиентов, партнеров.*
- *Фотографии, карта удобного поиска вас, ориентиры, контактная информация, включая всевозможные средства связи кроме «мобильного звонка ночью вам домой».*
- *Гарантии, Дипломы, Награды*



- Позаботьтесь о переводе страницы на разные языки. Это подчеркивает вашу заботу о самых разных клиентах
- Подчеркните, что у вас живая и интересная команда специалистов и просто людей. Пригласите посетителей к просмотру вашего блога (отдельный раздел сайта желательно здесь же).

Обсуждения, споры, истории из жизни, видео, аудио контент. Это сближает. Вы не сухой расчетливый делец. Вы профессионал, и хороший человек (если вы ведете проект в одиночку)



## 12. КОПИРАЙТИНГ !!!



Я в восхищении от тех талантов, которые прониклись, впитали в себя суть **ПРОДАЮЩИХ ТЕКСТОВ**. Этот **ГЛАВНЫЙ НАВЫК** крайне важен, если вы не хотите больше **ТЕРЯТЬ ПРОДАЖИ** на сайте.

**Важный момент!**

Сейчас грядет **НОВЫЙ** маркетинговый век. Всё меняется. Рунет начинает меняться и развиваться быстрее, чем вы прочтете очередной нудный учебник по созданию сайтов :)

Начинайте тренировать в себе нового М. Веллера – уже сейчас.

Кто знает, быть может именно эти строки зацепят вас. В голове щелкнет, всё станет на свои места и мы скоро прочтем новые «Приключения Майора Звягина»

**Пишите, чувствуйте, тренируйте своё Маркетинговое чутьё. Развивайтесь. Действуйте.**



Успехов вам!

**Несколько полезных ссылок для Вас!**



**1. Интернет существует только для того, чтобы помогать нам, продавать свои товары и услуги.**

## Если для вас это еще не так, то есть повод задуматься.

**Вполне возможно, что у вас нет того самого заветного товара или услуги,** которую вы могли бы не просто продавать, но делать это с особым «кайфом», с удовольствием, даже играючи.

Это плохо, но не так страшно. Потому что в мире есть немало товаров и услуг, которые изобрели и производим не мы, но которые не только можно, но и стоит продавать. Потому что они стоят наших усилий и востребованы покупателями. Если бы мы жили в советское время, то за ними бы выстраивались огромные очереди.

**Другой вариант проблемы:** у вас есть товар или замечательная услуга, которая, однако, почему-то вяло продается через Интернет. Но ведь кто-то продает тоже самое, и процветает. Есть риск, так и прожить свою жизнь, не узнав, почему у НЕГО ПОЛУЧАЕТСЯ, а у ВАС – НЕТ!

1. Может быть, секрет заключается в том, что ваш конкурент, не чуждый новых веяний, знает какой-то секрет успешных продаж, и использует их. А вы нет, и потому отстаете.

**Может быть, пришло время раз и навсегда ликвидировать этот пробел, освоив технологию продаж товаров и услуг через Интернет?**

Подпишитесь на Бесплатную рассылку, и вы получите так необходимые вам методики, секреты и фишки, для ПРАВИЛЬНОЙ организации продаж товаров и услуг на вебсайте.

Нажмите на ссылку ниже, чтобы получить в ПОДАРОК – серию бесплатных кастов:



## «Практические 10-минутные Аудио-советы для независимого консультанта»

Жмите сюда: <http://allforlive.com/ebook/>

**2. Зачастую многие советы по улучшению продаж на вебсайте, не работают .**

Например, большинство рекомендаций по Юзабилити веб-интерфейса будут **для вас не актуальны**, если вы используете готовые «движки», CMS – системы администрирования, например: **Joomla, Drupal, WordPress**

В таких случаях вы ограничены уже разработанным функционалом движка и можете надеяться только на поиск случайной, удачной, подходящей темы, шаблона, который более или менее будет походить для ваших задач.

### Но, Решение есть!

Получите коллекцию пошаговых видеокурсов, семинаров, аудио-тренингов, разработанных специально для быстрого получения более больших денег.

---

**В арсенале предпринимателя должны быть такие, главные инструменты получения прибыли:**

- 
- *Свой профессиональный сайт*
  - *Оружие маркетинга – продающие тексты*
  - *Свой товар для продаж*
  - *Собственный магазин для приема оплаты прямо на сайте*

**Весь этот полный пакет получите здесь:**  
<http://svooybusiness.info/esale/om/>



**P.S.**

**Мне известен лишь один СЕКРЕТ успеха в бизнесе и жизни.**

Он называется .... Внедрение полученной информации мгновенно!  
(или по крайней мере в течении 72 часов)

Всё. Точка. Больше ни каких «волшебных таблеток» нет.

**Эту простую фразу многие не понимают.**

Они просто пробегают глазами.

Кивают головой. Соглашаются говоря: - Да-а-а, точно!

**НО! НИ ЧЕГО ДАЛЬШЕ НЕ ДЕЛАЮТ!**

А потом вы ещё спрашиваете, ПОЧЕМУ одни становятся миллионерами, а другим «НЕ ВЕЗЕТ»?

В этом-то и кроется ГЛАВНЫЙ капкан. ВСЕ говорят «Я ЭТО УЖЕ ЗНАЮ» или «Это уже НЕ НОВО».

- Ок. Если это так для тебя старо и не ново, - покажи мне свои РЕЗУЛЬТАТЫ твоей «старой деятельности». Где те факты, по причине которых эта информация, рецепты, советы, рекомендации устарели именно ДЛЯ ТЕБЯ?

Понимаете о чём я?

Покажите мне что вы хотя бы пробовали сделать, перед тем как это для вас стало не актуальным?

Факты, цифры, результаты, отзывы людей. ГДЕ ЭТО?

**Если вы слышали, видели, читали, вам говорили – но вы НЕ СДЕЛАЛИ,**

- Это Для Вас Так и Остается НИ ЧТО.

Это не старо и не ново. Просто НИ ЧТО. ПУСТО.

Пуская это устарело для кого-то, но для вас это ещё не начиналось.

Поэтому мы часто видим вокруг:

Элементарное Пустозвонство в кампании друзей или на своем веб-сайте.

**Признайтесь перед собой СЕЙЧАС, тихонько, ни кто не узнает, ТОЛЬКО ВЫ.**

- Сколько раз вы, слушая очередной семинар, получив ещё один диск с видеокурсом, пройдя тренинг, прослушав аудиокаст или прочитав книгу, говорили себе:

- Да, это классная информация. Надо обязательно потом заняться этим?

**Вы откладываете на потом**, то, что ваш мозг готов переработать и сгенерировать сейчас. Только в таких случаях ваше подсознание получает команду на реальную, а не «будущую» для вас успешную модель жизни.

Когда вы читаете, вы подсознательно уже ленитесь, придумываете кучу причин «СВОЕЙ ЗАНЯТОСТИ». Пробегаая глазами книгу, изучая её перед чтением, **Вы уже подсознательно положили её на полку** «До Лучших Времен».

Вот только почему-то эти ВРЕМЕНА не приходят в течении ВСЕЙ ЖИЗНИ. Всегда что-то «Мешает», «Нет времени», «Дел по горло», «Не готов», И так далее...

**Поразмышляйте над этим в свободные часы** (а лучше прямо сейчас).

Вы ТОЧНО найдете ответ многих неудач.

**Теоретики и Практики  
Сильно Различаются Своими  
Банковскими Счетами.**

**Действуйте!**



=====

**Об авторе:**

Евгений Смольянинов.

Эксперт, бизнес-тренер, консультант предпринимателей частного и малого бизнеса, по разработке и внедрению стратегий привлечения клиентов, методикам продаж и продвижения товаров и услуг с помощью Интернет-технологий.

<http://pomoshnik.biz/>

=====

Нажмите на ссылку ниже, чтобы получить в **ПОДАРОК** – серию бесплатных кастов:



## «Практические 10-минутные Аудио-советы для независимого консультанта»

Жмите сюда: <http://allforlive.com/ebook/>

2. Разместите этот бесплатный репорт у себя на сайте, в блоге или подарите своим подписчикам в рассылке.



**ПОДАРИ эти «12 советов» своим знакомым и получи ШИКАРНЫЙ Бонус !**

Чтобы получить [подарок жмите сюда](#)

Получите коллекцию пошаговых видеокурсов, семинаров, аудиотренингов, разработанных специально для быстрого получения более больших денег.

---

В арсенале предпринимателя должны быть такие, главные инструменты получения прибыли:

- 
- Свой профессиональный сайт
  - Оружие маркетинга – продающие тексты
  - Свой товар для продаж
  - Собственный магазин для приема оплаты прямо на сайте

Весь этот полный пакет получите здесь:  
<http://svoybusiness.info/esale/om/>

