

LANDING PAGE: СОЗДАЁМ ЭФФЕКТИВНЫЕ ПОСАДОЧНЫЕ СТРАНИЦЫ

Екатерина Гусева,
Promo. Techart



МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ
И АУТСОРСИНГ
www.techart.ru

20.06

Research

Advert

Promo

PR&Event

Web

Design

Photo

Branding

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ПОСАДОЧНАЯ СТРАНИЦА

- ❖ С точки зрения бизнеса, посадочная страница (landing page) — это целевая страница, которая подталкивает пользователя к совершению необходимого действия.
- ❖ С точки зрения пользователя, посадочная страница (landing page) — это та страница, на которую он перешел из поисковой системы, с рекламных объявлений, баннеров или других источников переходов.



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ЗАЧЕМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПОСАДОЧНЫЕ СТРАНИЦЫ?

- ❖ Целевые страницы обладают большим процентом конверсий.
- ❖ Целевые страницы содержат только ту информацию, которая нужна пользователю для принятия решения.
- ❖ Создание целевых страниц позволяет четче отслеживать отдачу от маркетинговых кампаний.



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЁННЫЕ ЗАДАЧИ ЦЕЛЕВЫХ СТРАНИЦ

- ❖ ПРОДАЖА ТОВАРА.
- ❖ РАСШИРЕНИЕ СПИСКА ПОДПИСЧИКОВ НА РАССЫЛКУ.
- ❖ ПОЛУЧЕНИЕ КОММЕНТАРИЯ ИЛИ КАКОГО-ЛИБО ДРУГОГО ОТКЛИКА.
- ❖ ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА КОМПАНИИ.



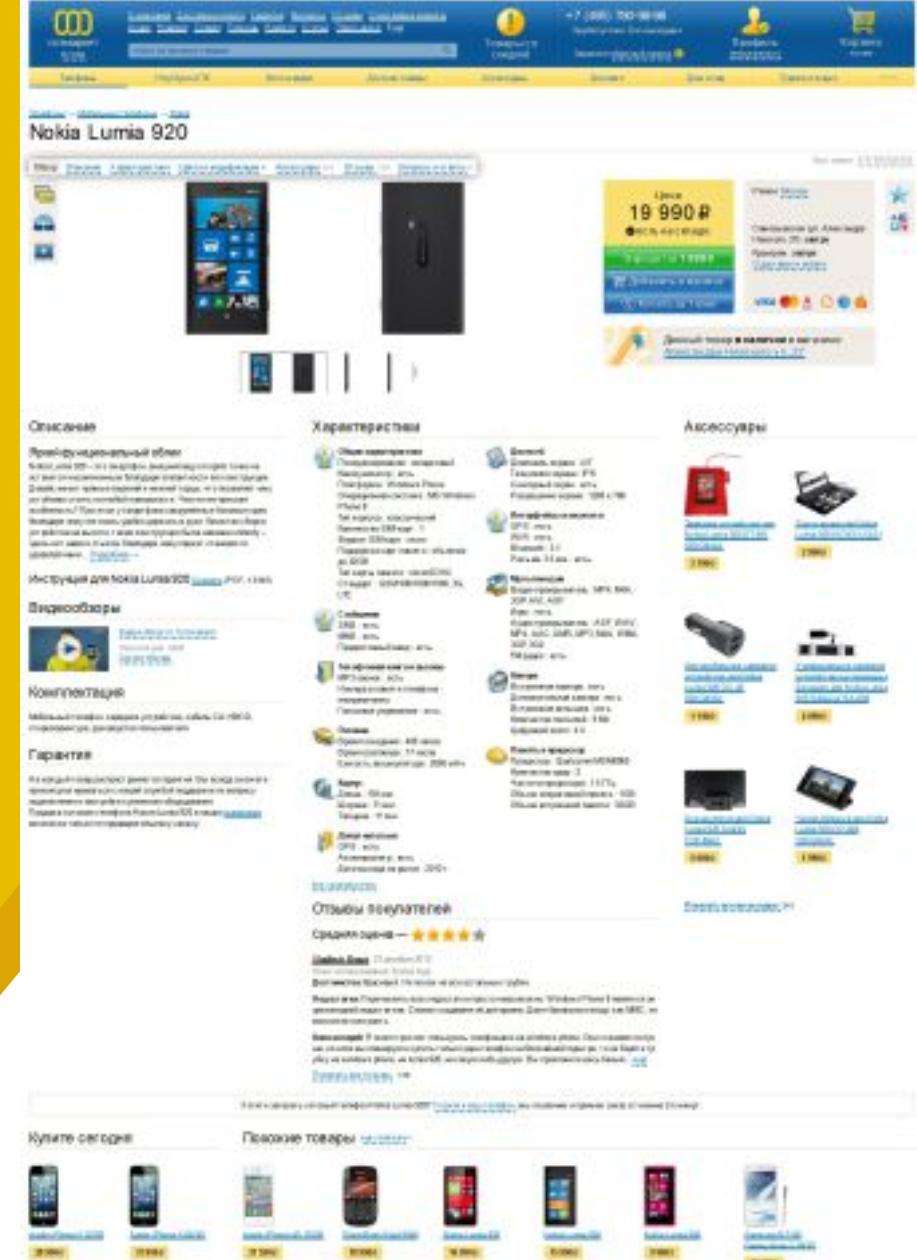
НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЁННЫЕ ТИПЫ ЦЕЛЕВЫХ СТРАНИЦ



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ЦЕЛЕВЫЕ СТРАНИЦЫ, ИНТЕГРИРОВАННЫЕ В СТРУКТУРУ САЙТА

ОСОБЕННОСТИ:
**ИМЕЮТ СТАНДАРТНЫЙ
ДИЗАЙН И ОБЫЧНЫЕ
ЭЛЕМЕНТЫ НАВИГАЦИИ**



The screenshot shows a product page for the Nokia Lumia 920. At the top, there's a header with the store logo, contact information, and navigation links. Below the header, the product name "Nokia Lumia 920" is displayed next to a large image of the phone. To the right of the main image, there's a price box showing "Цена 19 990 ₽" and payment method options like "Списание картой Альфа-Кредит" and "Приват-банк". The page is divided into several sections: "Описание" (Description) with a detailed text about the phone's features; "Характеристики" (Characteristics) listing various specifications such as screen size (4.5"), processor (Qualcomm Snapdragon S4 Pro), and camera (8 MP); "Аксессуары" (Accessories) showing items like a protective case and a car charger; "Инструкция для Nokia Lumia 920" (Instruction for Nokia Lumia 920); "Фотообзоры" (Photo reviews); "Комплектация" (Packaging) with a list of included items; "Гарантия" (Warranty) with a note about the manufacturer's warranty; "Отзывы покупателей" (Customer reviews) with a rating of 4.5 stars; and "Справка" (Help) with a link to the help center. At the bottom, there are sections for "Купите сегодня" (Buy today) and "Популярные товары" (Popular products) featuring other phones.



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

АВТОНОМНЫЕ ПОСАДОЧНЫЕ СТРАНИЦЫ

ОСОБЕННОСТИ:

- ❖ Не вписываются в общую структуру сайта, а существуют отдельно.
- ❖ Дизайн разработан специально.
- ❖ Внешний вид и структура отличаются от остальных страниц сайта.
- ❖ Отсутствие элементов навигации.

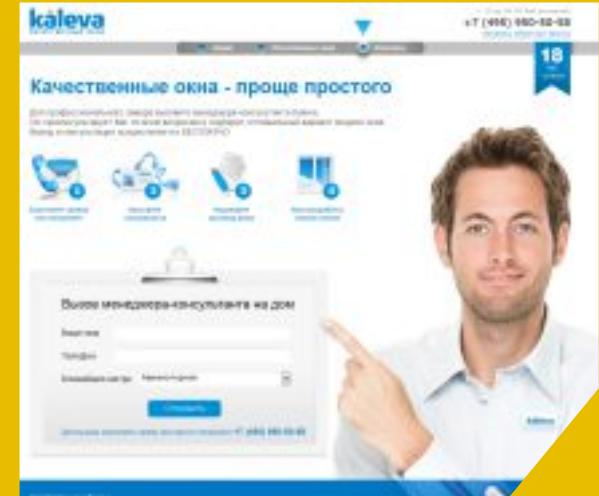
The screenshot shows a landing page for RM clean. At the top left is the logo 'RM clean'. To the right, there's a counter 'Мы уже вымыли 587 145 кв. м. окон' (We have already washed 587,145 square meters of windows) and a phone number '8 499 670 28 51' with the note 'Круглосуточно с Пн по Вс' (24/7 from Monday to Sunday). A large image in the center shows three workers in safety gear washing a tall building's facade. To the right of the image is a promotional text: 'Закажите мойку до 12 июня и получите 50% СКИДКУ на следующую мойку' (Order washing by June 12 and get a 50% discount on the next wash) with a green 'Заказать мойку' (Order washing) button. Below this is another section with the text 'Качественная мойка Ваших окон и фасадов с гарантией сроков' (Quality window and facade washing with guaranteed deadlines) and a list of services:

- Профессиональная мойка от опытных специалистов
- Осмотр объекта в течение 24 часов
- Никаких переплат за срочность
- Полная материальная ответственность
- Строгое соблюдение техники безопасности
- Допуск на высотные работы в Москве
- Полный пакет закрывающих документов

A blue call-to-action box on the right contains fields for 'Введите имя' (Enter name), 'Введите телефон' (Enter phone), and a yellow 'Отправите' (Send) button, along with a small note 'Напоминание о вашей конфиденциальности' (Reminder about your privacy). At the bottom, there's a table for 'Стандартные тарифы' (Standard rates) showing prices for different window areas: 'Виды работ' (Types of work), 'До 150 кв.м.', '151-500 кв.м.', '501-1000 кв.м.', and 'Более 1000 кв.м.'

❖ Создаём эффективные посадочные страницы

СТРАНИЦА С ВКЛАДКАМИ ИЛИ МИКРОСАЙТ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ СТРАНИЦ



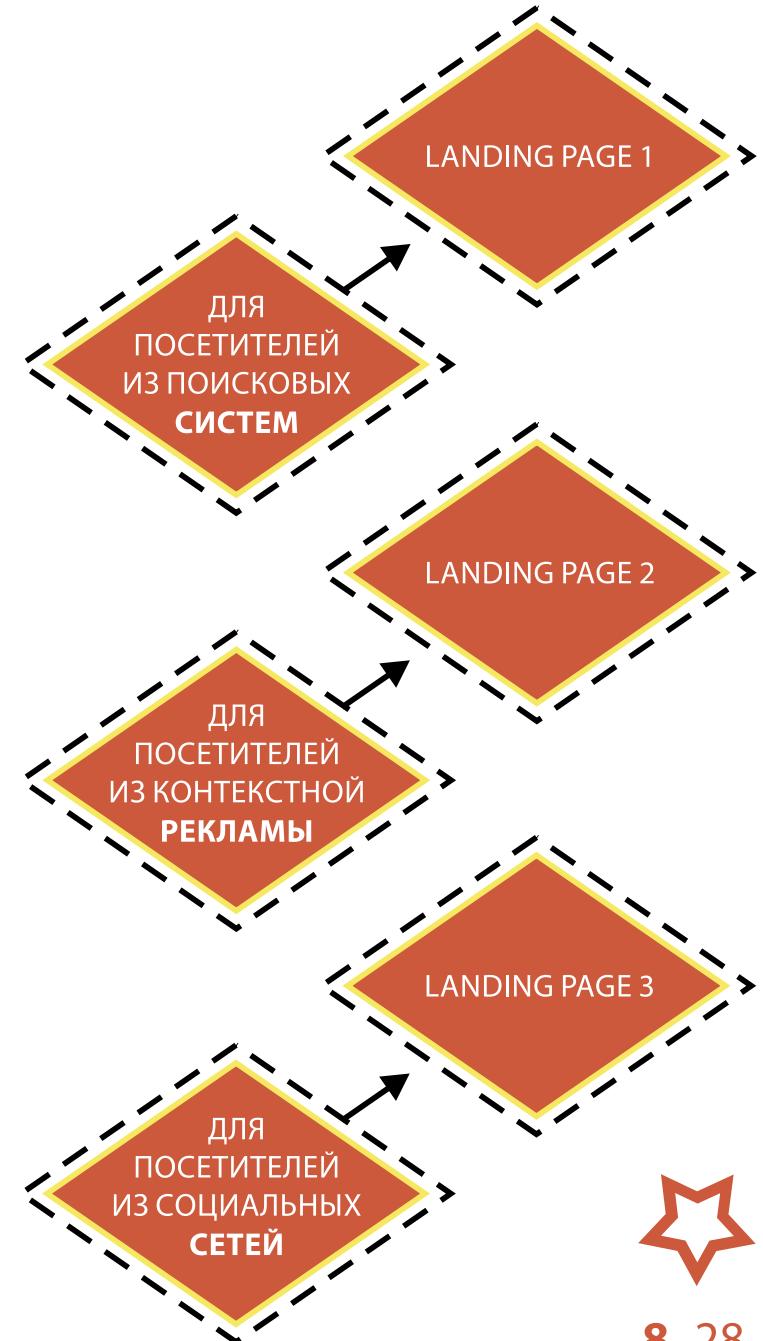
**ОТЛИЧИТЕЛЬНАЯ ОСОБЕННОСТЬ:
БОЛЬШОЙ ОБЪЁМ ПРЕДОСТАВЛЯЕМОЙ
ИНФОРМАЦИИ**



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ДРУГИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕВЫХ СТРАНИЦ

- ❖ Гибридные решения: для разных кампаний используются различные типы посадочных страниц.
- ❖ Главная страница в качестве целевой целесообразна лишь в том случае, когда используется ограниченная линейка продуктов, и стоит задача об информировании клиентов, а не продажа товаров и услуг.



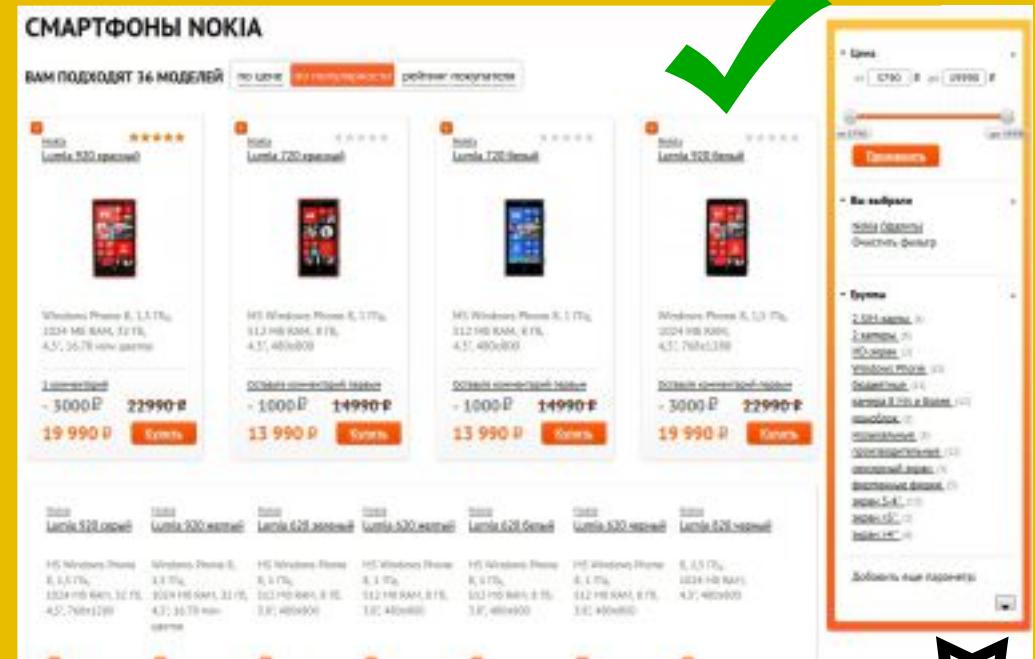
❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ПОСАДОЧНАЯ СТРАНИЦА ДОЛЖНА ОПРАВДАТЬ ОЖИДАНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

НЕ ОПТИМАЛЬНО:



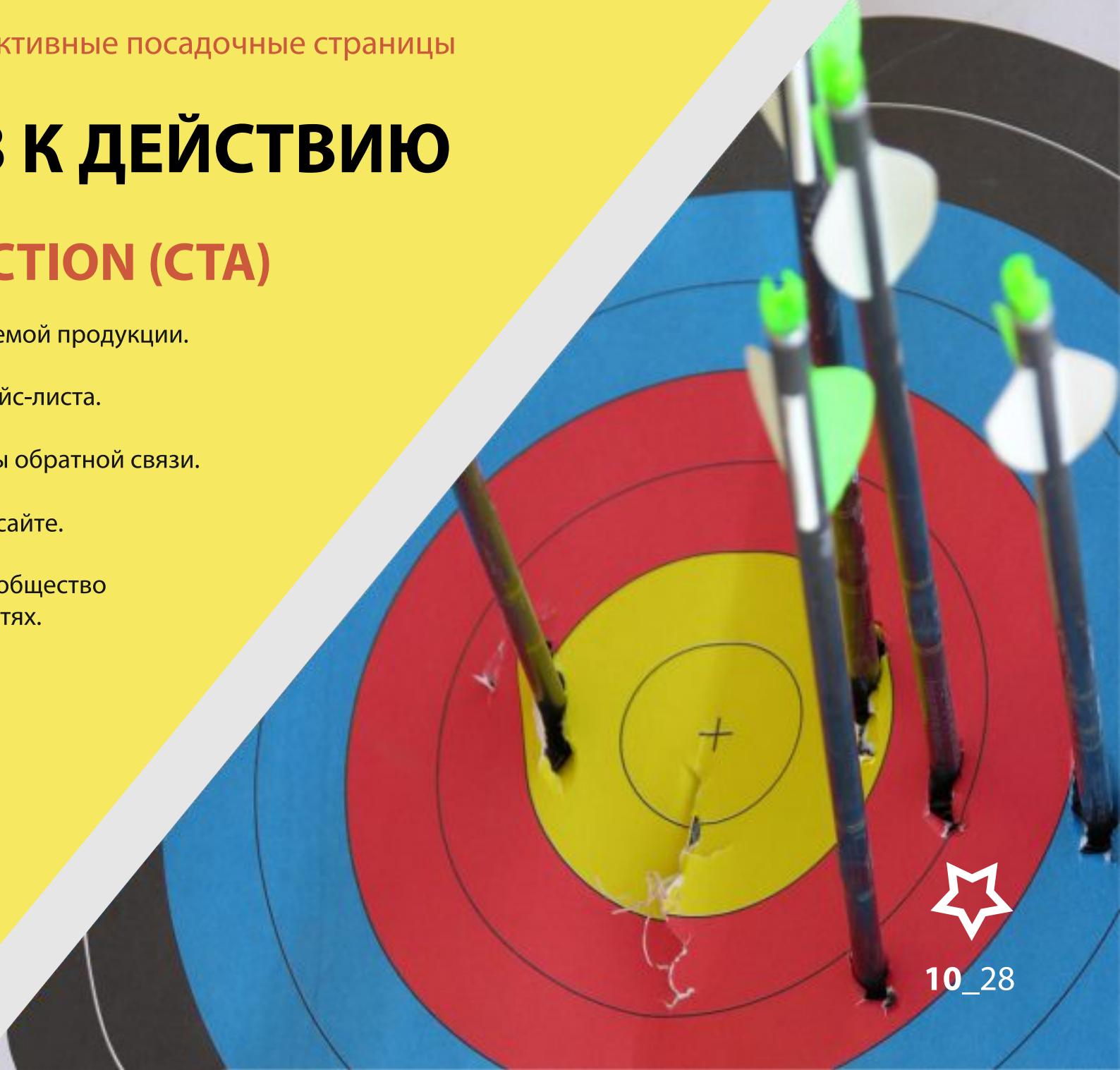
ОПТИМАЛЬНО:



ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

CALL-TO-ACTION (CTA)

- ❖ Заказ предлагаемой продукции.
- ❖ Скачивание прайс-листа.
- ❖ Отправка формы обратной связи.
- ❖ Регистрация на сайте.
- ❖ Вступление в сообщество в социальных сетях.



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ОДНА ПОСАДОЧНАЯ СТРАНИЦА— ОДНО ЦЕЛЕВОЕ ДЕЙСТВИЕ

ЦЕЛЕВОЕ ДЕЙСТВИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ КОНКРЕТНЫМ:
ЗАКАЖИ, ПОДПИШИСЬ, ПОЛУЧИ!

The image displays three examples of landing page design:

- Top Example:** A white landing page featuring a large orange circular badge on the left with the text "Купи окно по выгодной цене" and "50% скидка!". To the right are input fields for "Ваше имя:"*, "Телефон:"*, "E-mail:", and a radio button group for "Утром", "Днен", and "Вечером". A green "Узнать стоимость" button is positioned below the input fields. A small note at the bottom states "* Поля обязательные для заполнения".
- Middle Example:** A white landing page with a purple ribbon banner on the left offering a "БОНУС-ПОДАРОК 500 рублей". Below the banner are input fields for "E-mail:" and "Пароль:", a checkbox for "Я согласен с правилами", and a purple "Предложить" button.
- Bottom Example:** A white landing page with a large blue text block in the center reading "Закажите шлифовку и полировку до 12 июня и получите защитное покрытие В ПОДАРОК". Below this is a large green "Заказать" button.

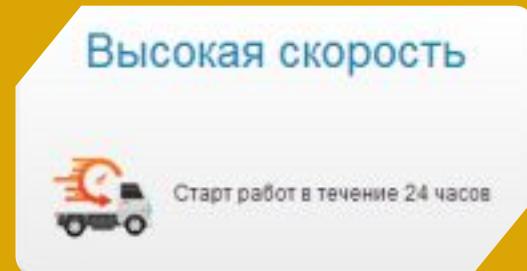
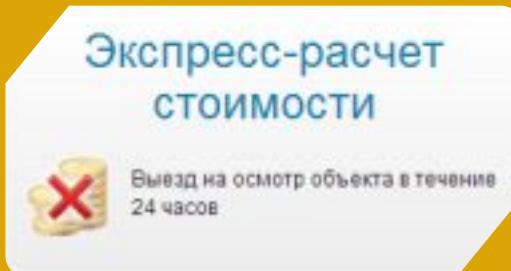


❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ ДОЛЖЕН СОДЕРЖАТЬ МОТИВАЦИЮ ДЛЯ ЕГО ВЫПОЛНЕНИЯ

ПРИМЕРЫ МОТИВАЦИИ:

- ❖ Наличие цифр, показывающих выгоду для пользователя.
- ❖ Указание на гарантию.



- ❖ Указание на ограниченность или срочность предложения.



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЦЕЛЕВОЙ СТРАНИЦЫ

■ Картинка



Всё о самом мощном инструменте
лидогенерации и формирования
экспертного имиджа

Первый в России сайт ленпир о сайт ленпире,
рассказывающий все подноготную самого
мощного инструмента маркетинга в B2B



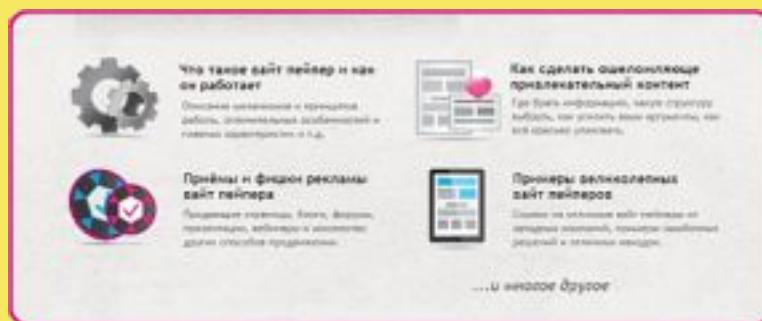
Купить

Для бесплатной книги
заполните форму, указав свои данные.

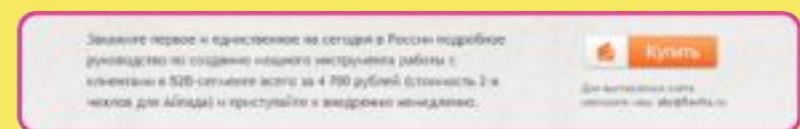
■ Второстепенная информация



■ Основная информация



■ Призыв к действию



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ЗАГОЛОВОК ПОСАДОЧНОЙ СТРАНИЦЫ

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ:

- ❖ Заголовок должен ясным, коротким и понятным, он должен максимально заинтересовать посетителя. Лучше, если он будет состоять из коротких призывов к действию.
- ❖ Хорошим стилем оформления заголовка является наличие вокруг него свободного пространства и выделение заголовка более крупным и ярким шрифтом.
- ❖ Заголовок обязательно должны быть релевантным.



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ОСНОВНОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ:

- » Релевантность – основная иллюстрация должна явно и прочно ассоциироваться с главной темой страницы.
- » Если есть возможность, лучше использовать передовые способы подачи графического материала, предоставив посетителям возможность «кругового обзора» товара.
- » Фотографии должны быть четкими, лишенными дефектов сжатия.
- » Используйте изображения, вызывающие у посетителя положительные эмоции.



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ОФОРМЛЕНИЕ КНОПОК

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА:

- ❖ Надпись на кнопке должна точно отображать, что произойдет, если нажать на эту кнопку.
- ❖ Кнопки должны выглядеть, именно как кнопки.
- ❖ Использование направляющих сигналов.
- ❖ Визуальное оформление.



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ТЕКСТОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА:

- ❖ Лучше выбирать ключевые фразы, которые легко понять. Используйте больше слов действия и меньше прилагательных.
- ❖ Описывайте преимущества, а не характеристики.
- ❖ Сообщение должно продолжать призыв к действию и мотивацию.

Наши преимущества:



Собственное
конструкторское
бюро



Пластиковые
окна в
рассрочку



Оплата
банковскими
картами



7 лет
гарантийного
обслуживания



Письмо
директору



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ЭЛЕМЕНТЫ, ПОВЫШАЮЩИЕ ДОВЕРИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

❖ **ОТЗЫВЫ И КОММЕНТАРИИ**

❖ **БЕЗУПРЕЧНАЯ ГРАММАТИКА**

The screenshot displays a promotional landing page for a car dealership. At the top, there are four red call-to-action boxes: 'Трейд-ин' (Trade-in) with a car icon, 'Онлайн-заявка на кредит' (Online application for credit) with a 'Заполнить заявку' (Fill out application) button, '3 способа оплаты' (3 payment methods) with a list of three: 'Наличный расчет' (Cash calculation), 'Безналичный расчет' (Non-cash calculation), and 'Оплата по карте' (Payment by card), and 'Билет до автосалона в подарок' (Ticket to the dealership as a gift) with an airplane icon.

Below these are three blue promotional banners: 'Два платежа в подарок' (Two payments as a gift) with a gift box icon; 'Дорога до Москвы за наш счет' (Our account to Moscow) with a bus and airplane icon, and 'автомобильный кредит от 4,9 %' (Automobile credit from 4,9 %) with a money bag icon.

A central blue button labeled 'Отзывы клиентов' (Client reviews) leads to a section where three clients share their experiences:

- Яковлев Ю.В.** (Photo): Хороший автосалон, менеджеры отзывчивые, грамотные. Понравилось отношение и приемлемые цены на автомобили. Большой выбор моделей. Хотел поблагодарить менеджера по продажам Эниля.
- Авакова М.А.** (Photo): Обслуживание в автосалоне быстрое, четкое, деловое. Грамотный менеджер с пониманием относится к клиенту, вникая в критерии запроса!
- Чесновкова Н.В.** (Photo): Из салона уезжают довольные и счастливые! Спасибо всем! Удачи!!!Хороших клиентов!!!

At the bottom right of the slide is a large yellow star icon.

❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ФОРМЫ

**НЕ СПРАШИВАЙТЕ У ПОКУПАТЕЛЯ ПРО ТО, ЧТО ВАМ НЕ НУЖНО.
ЭТО ПОЗВОЛИТ ИЗБЕЖАТЬ ЛИШНИХ ПОЛЕЙ В ФОРМАХ
И СЛОЖНОСТЕЙ ПРИ ИХ ЗАПОЛНЕНИИ.**

Также вы можете оставить свой телефон,
и мы перезвоним в удобное для вас время.



➤ Ваше имя *

➤ Телефон *

➤ E-mail

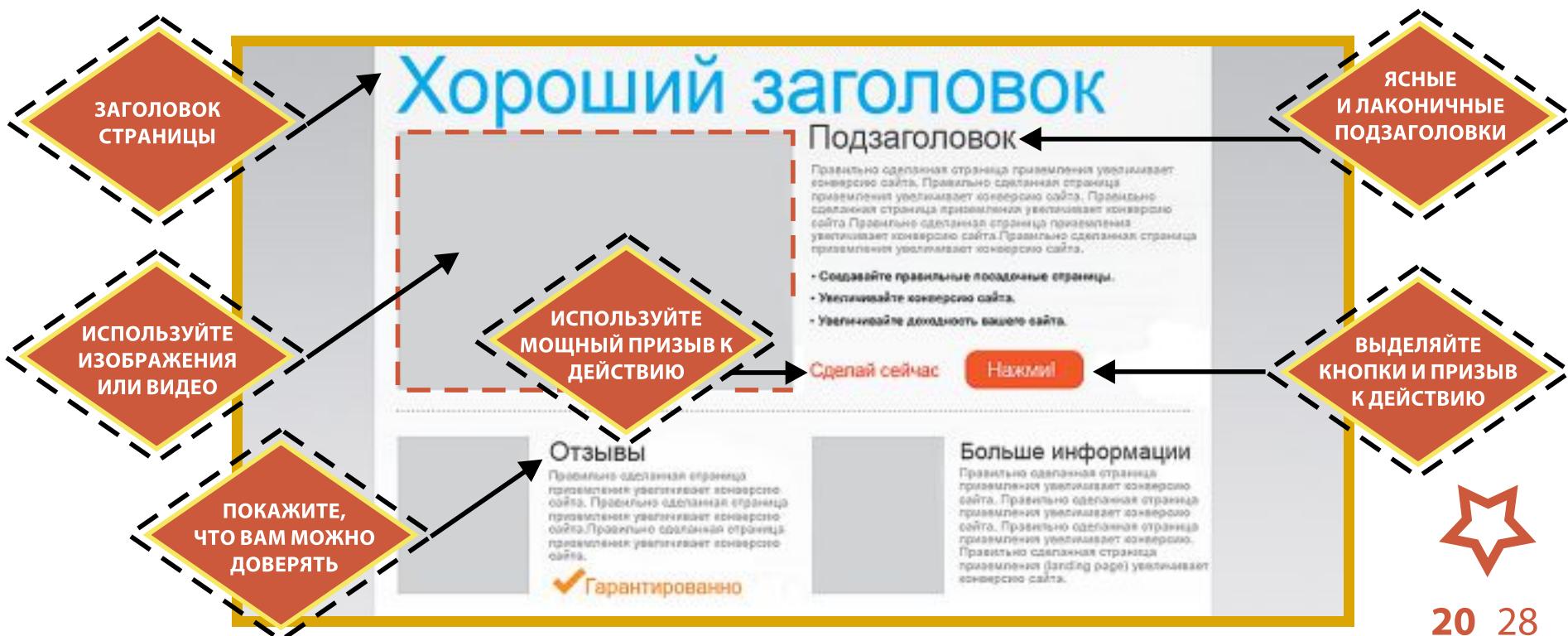
Узнать стоимость

* Поля обязательные для заполнения



ВСЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЦЕЛЕВЫХ СТРАНИЦ ДОЛЖНЫ ИМЕТЬ СМЫСЛ

► ПРИ РАСПОЛОЖЕНИИ ЭЛЕМЕНТОВ СЛЕДУЕТ ПОМОЧЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ СФОКУСИРОВАТЬСЯ НА НЕОБХОДИМОМ ВАМ ДЕЙСТВИИ. ДЛЯ ЭТОГО СЛЕДУЕТ ПОКАЗАТЬ ИЕРАРХИЮ ЭЛЕМЕНТОВ, ВЫДЕЛИТЬ ГЛАВНЫЕ И ВТОРОСТЕПЕННЫЕ МОМЕНТЫ



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ОШИБКА – ОТСУТСТВИЕ СВЯЗИ МЕЖДУ РЕКЛАМНЫМ ОБЪЯВЛЕНИЕМ И ПОСАДОЧНОЙ СТРАНИЦЕЙ



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ОШИБКА – НЕПРАВИЛЬНО ВЫСТРОЕННЫЙ ФОКУС НА СТРАНИЦЕ

The screenshot shows a website for Zigmund & Shtain, a German kitchen appliance manufacturer. The main focus is a built-in oven with its door open, displaying the interior. However, the image is cropped on the right side, cutting off part of the oven's body. This visual error is highlighted with a large red oval. To the right of the main image, there is a sidebar with a 'Характеристики' (Characteristics) section containing text and a small image of three people. Below the main image, there is a smaller inset image of the same oven from a different angle. The overall layout is cluttered with various sidebar elements and navigation menus.

❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ОШИБКА – СЛИШКОМ ДЛИННЫЙ ЗАГОЛОВОК

С 8 апреля по 30 сентября купите окна из профиля КБЕ Стандарт или КБЕ Эксперт и выиграйте автомобиль!

16.04.2013



Купите окна из профиля [КБЕ Стандарт, КБЕ Эксперт](#) и выиграйте автомобиль!

- Закажите окна с 8 апреля по 30 сентября
- Получите у менеджера секретный код
- Зарегистрируйте его на сайте www.kbe.ru
- Получите шанс выиграть один из 3-х автомобилей Volkswagen Jetta или 18-ти стеклоочистителей Kärcher

Розыгрыш призов проводится: 3 июня, 1 августа и 1 октября 2013 г.

Объявление победителей состоится на сайте www.kbe.ru; 1 июля, 2 сентября и 1 ноября 2013 г.

Для расчета стоимости пластиковых окон к Вашим услугам - [Окненный калькулятор](#)

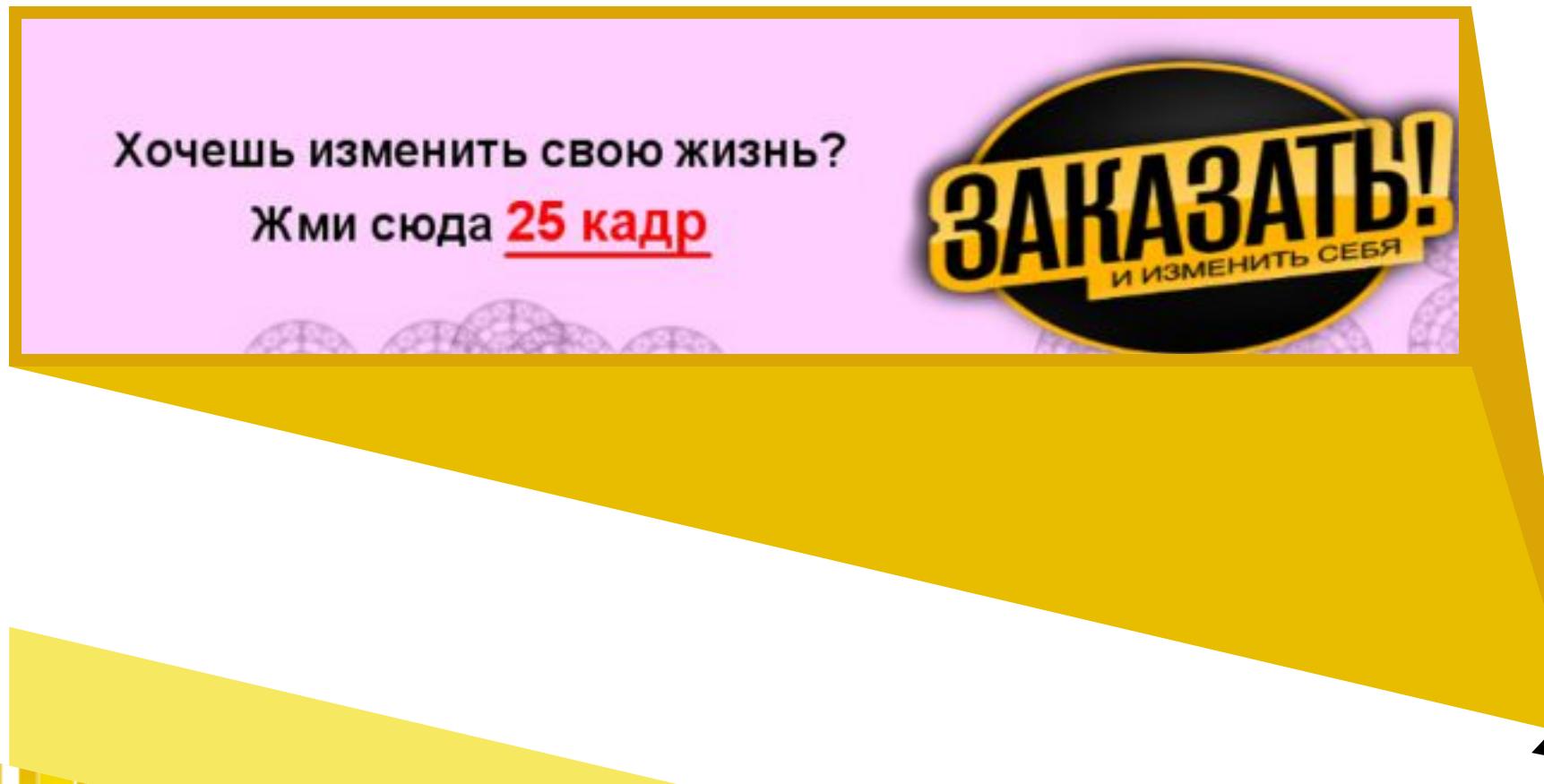
Подробности акции уточняйте у наших менеджеров.

[Вернуться к перечню акций](#)



⌘ Создаём эффективные посадочные страницы

ОШИБКА — ЧРЕЗМЕРНО АГРЕССИВНЫЙ ПРИЗЫВ



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ДРУГИЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ОШИБКИ

- ❖ В описании преимуществ акцентируется внимание на характеристиках товара.
- ❖ Отсутствие адаптации посадочной страницы под аудиторию, приходящую на данную страницу.
- ❖ Наличие отвлекающих предложений.
- ❖ Отсутствие тестирования.

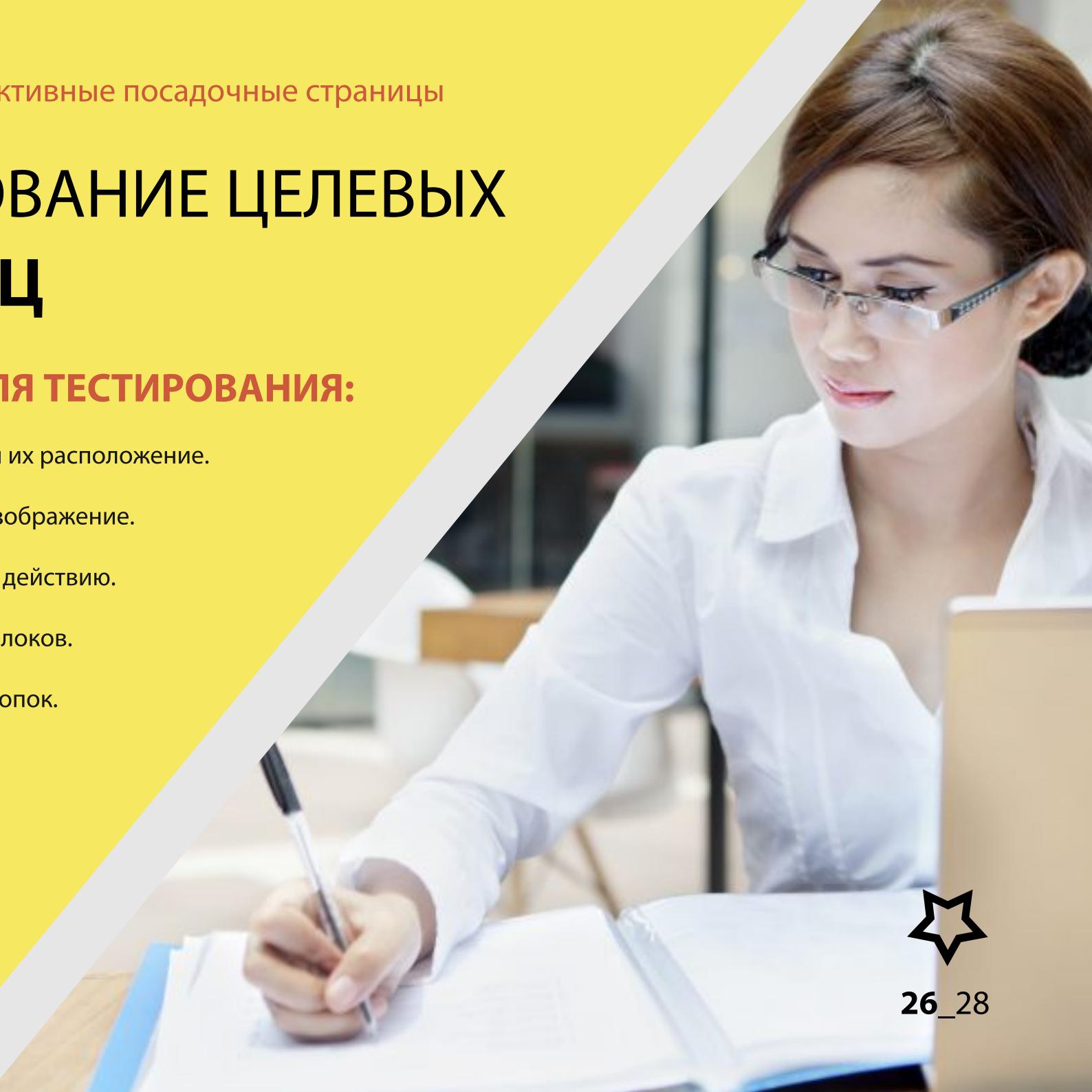


❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ТЕСТИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВЫХ СТРАНИЦ

ЭЛЕМЕНТЫ ДЛЯ ТЕСТИРОВАНИЯ:

- ❖ Поля в формах и их расположение.
- ❖ Тематическое изображение.
- ❖ Текст призыва к действию.
- ❖ Расположение блоков.
- ❖ Внешний вид кнопок.
- ❖ Заголовок.



❖ Создаём эффективные посадочные страницы

ПРОВЕДЕНИЕ А/В ТЕСТИРОВАНИЯ СТРАНИЦА ЗАЯВКИ НА ПОДБОР ТУРОВ RGB-TOUR.RU

ВАРИАНТ 1

The screenshot shows a landing page titled "ПОДБЕРИ СЕБЕ ПУТЕВКУ" (Choose your trip). It features a sidebar with a tree icon and a list of travel destinations. The main content area contains descriptive text about trips to Georgia, Armenia, Azerbaijan, and Turkey, followed by a "ПОДБОР ТУРА" (Tour Selection) form. This form includes fields for "Компания или организация", "Почтовый адрес", "Номер телефона", and "Email". A yellow banner at the bottom reads "ПОДБОР ТУРА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВАС" (Tour selection specially for you).

ВАРИАНТ 2

The screenshot shows a landing page titled "ПОДБЕРИ СЕБЕ ПУТЕВКУ" (Choose your trip). It features a sidebar with a tree icon and a list of travel destinations. The main content area contains descriptive text about trips to Georgia, Armenia, Azerbaijan, and Turkey, followed by a "ПОДБОР ТУРА" (Tour Selection) form. This form includes fields for "Компания или организация", "Почтовый адрес", and "Email". A yellow banner at the bottom reads "ПОДБОР ТУРА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВАС" (Tour selection specially for you). A black star is drawn over the "лучший вариант" (best variant) section on the right.

ПРОВЕДЕНИЕ А/В ТЕСТИРОВАНИЯ

РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТА

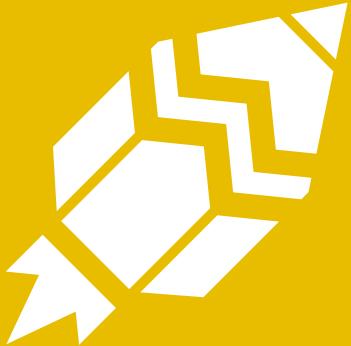
КОЛИЧЕСТВО КОНВЕРСИЙ ПО ДНЯМ



ВЫВОД:

- ▶ Для первого варианта коэффициент конверсии = 2,02%
- ▶ Для второго варианта коэффициент конверсии = 2,87%





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!
ПОЖАЛУЙСТА,
ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ.

Екатерина Гусева, Promo.Techart
интернет-маркетолог

(495) 790-7591

info@techart.ru

<http://www.promo-techart.ru>

<http://twitter.com/techart/>

<http://www.facebook.com/techartgroup>



МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ
И АУТСОРСИНГ
www.techart.ru

Research

Advert

Promo

PR&Event

Web

Design

Photo

Branding