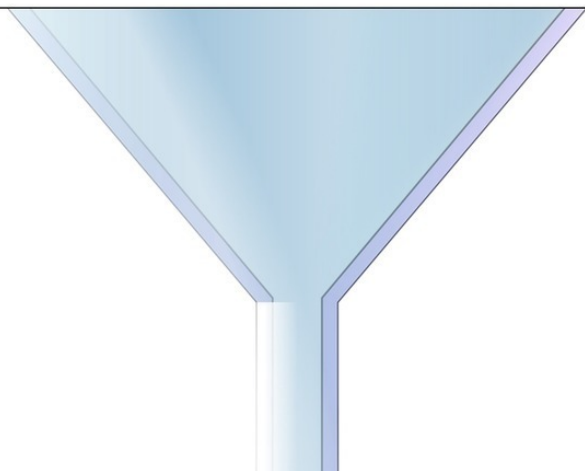


Алексей Номейн

*Увеличение
конверсии
и воронка
продаж*



Алексей Номейн

Увеличение конверсии и воронка продаж

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24051113
ISBN 9785448515460*

Аннотация

Если вам интересно продавать больше, если вам не нужны ошибки, если вы не хотите терять клиентов и деньги – это издание для вас!

Содержание

Начало	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Увеличение конверсии и воронка продаж

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2017

ISBN 978-5-4485-1546-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Начало

Работа над увеличением продаж вашего сайта начинается с понимания двух базовых понятий: воронка продаж и конверсия.

Конверсия – это основной показатель эффективности вашего сайта. Коэффициент конверсии показывает, какой процент посетителей сайта становится вашими реальными клиентами или выполняют любое другое нужное вам действие: скачивают, регистрируются, смотрят определенную страницу и так далее.

Воронка продаж отражает сколько людей уходит на каждом этапе, не совершив желаемого действия: сколько человек зашло на сайт, сколько дошло до корзины, сколько заполнило форму, сколько реально оплатило.

На каждом этапе людей становится все меньше и меньше – это и есть воронка продаж сайта.

Знать, мерить и следить за этими параметрами очень важно. Это ключевые параметры эффективности вашего сайта.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.