



**Зона комфорта или малоэффективный сайт:**  
Конверсия каналов продвижения. Разбор на примере.

# **Эффективность сайта:**

- Кол-во заявок
- КОЛ-ВО ЗВОНКОВ
- Среднее время на сайте
- Кол-во отказов
- Кол-во возвратов на сайт

# Мобильность решает!

Более 50% трафика с поиска  
пользуются планшетами  
и смартфонами\*

\* По данным наших клиентов



**Посадочные страницы**  
для продвижения услуг  
и элитных объектов



# Как ищут пользователи?

- Хаотично
- Рассматривают разные районы
- Долго идут к звонку
- Пользуются разными устройствами  
(сложно анализировать)
- Множество запросов «ЖК «Бренд»»

# **Ставка на визуальное отображение объектов**

- Качественные фото
- Видео



# USABILITY

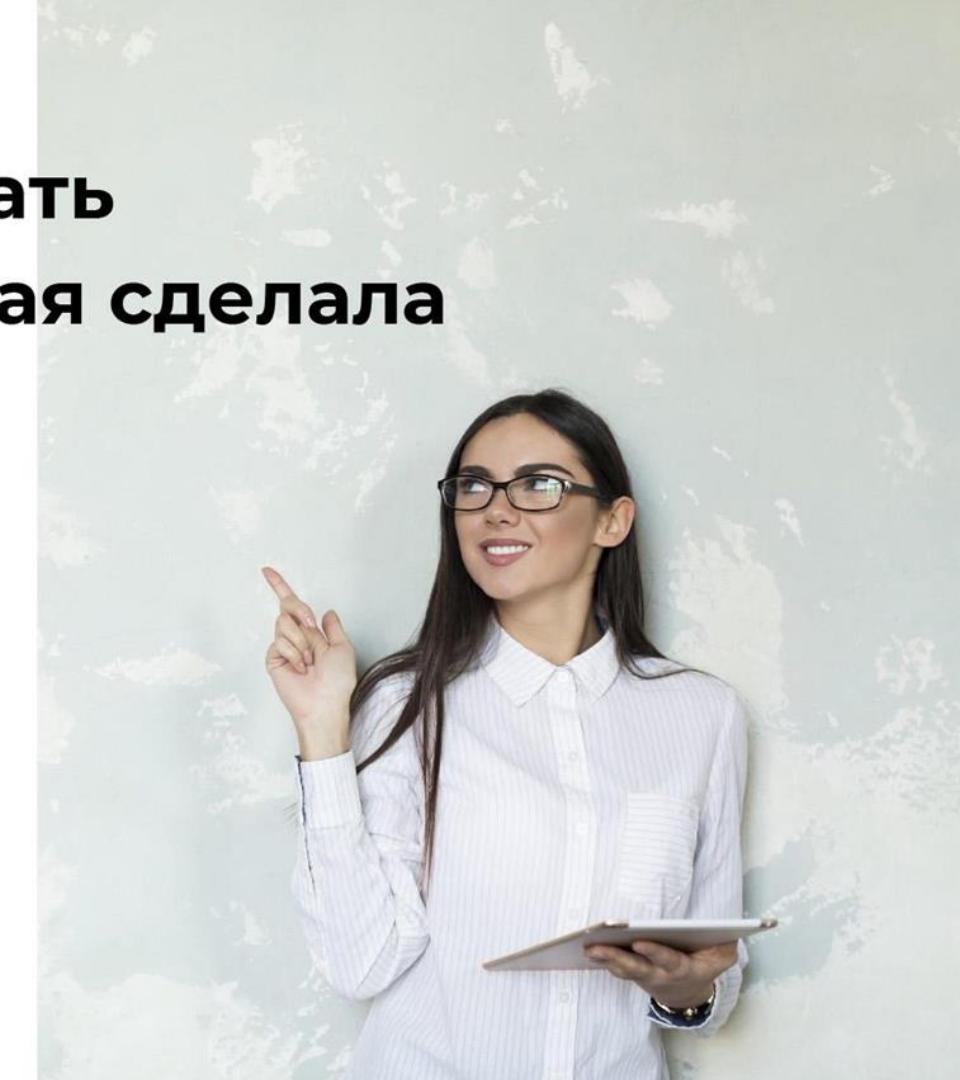
**Целевые действия на сайте**

**Как не надо:** «Забронировать», «купить»

**Лучше так:** «Записаться на просмотр», «Получить консультацию»,  
«Связаться ссобственником», «Предложить свою цену»

**И не атакуйте всплывающими окнами!**

**Продолжайте работать  
с аудиторией, которая сделала  
целевое действие**



GARNET  
PRODUCTION

Вопросы?

[info@garnetpro.ru](mailto:info@garnetpro.ru)

+7 915 960 30 91