



Время ознакомления – 5 минут



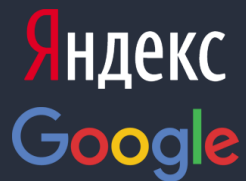
**97 000 000 000**

97 млрд. рублей российский бизнес потратил на интернет-рекламу в 2015 году по данным Ассоциации Коммуникационных Агентств России. Это 32% рекламного рынка.



# 78 300 000 000

78 млрд. рублей или 81% всех рекламных бюджетов бизнеса ушло на привлечение посетителей на сайты компаний через контекстную рекламу.



Переходы с  
рекламы



Посетители  
на сайте



Обращения  
с сайта



Доход  
компании

Конверсия сайта, выраженная в процентах – это отношение числа обращений с сайта к общему числу посетителей.

Прогрессивные компании стремятся **увеличить конверсию своего сайта**. Другими словами, увеличить доход без роста расходов на рекламу.

# Способы повышения конверсии сайта

Установить  
виджеты онлайн  
коммуникации

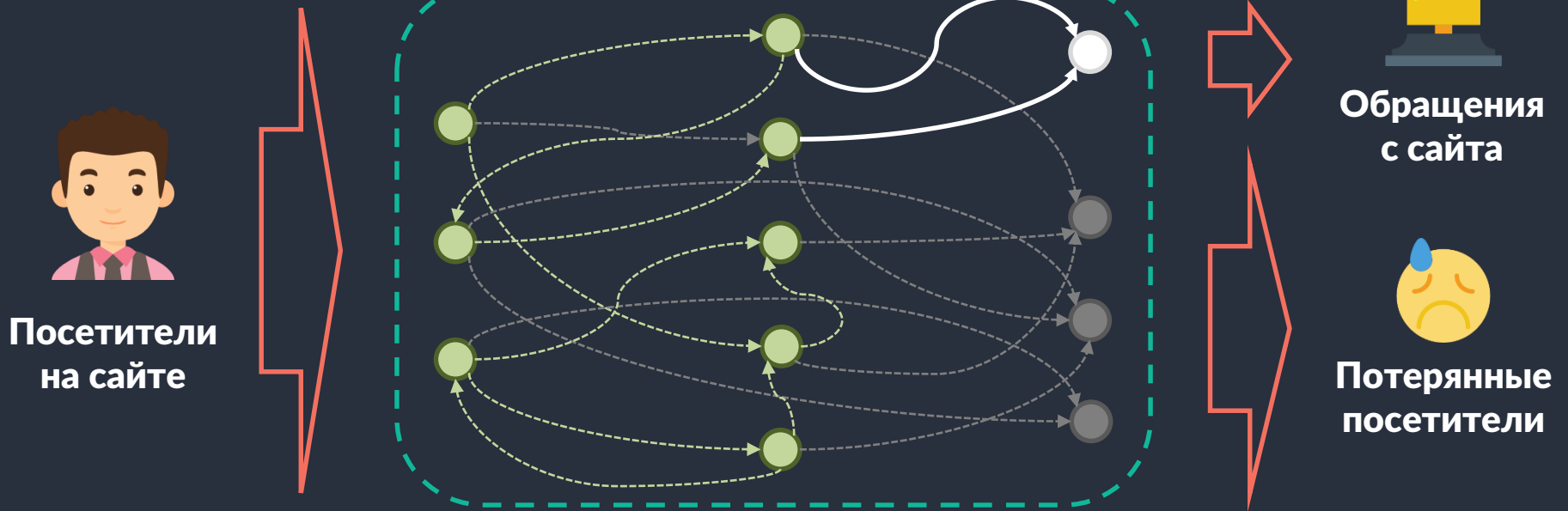
Постоянно  
улучшать сайт  
компании

Стимулировать  
посетителей к  
действию

Стимулировать посетителей – это новый способ повысить конверсию сайта



### Карта путей посетителей по страницам сайта



Посетители на сайте

Обращения с сайта

Потерянные посетители

Посетители проходят на сайте разные пути, но смотрят одни и те же страницы. В среднем по статистике только 2% обращаются в компанию со страниц сайта.



Задача компании - на разных страницах сайта стимулировать посетителей совершать целевые для компании действия и увеличивать число обращений с сайта

# РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ - SMARTPOINT

**SMARTPOINT – это онлайн сервис повышения конверсии сайта, который позволяет показывать на сайте сообщения, стимулирующие посетителей к целевым действиям**



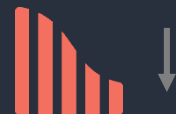
**Посетители  
на сайте**



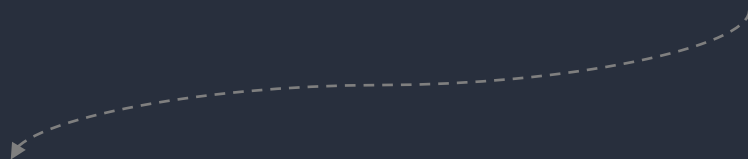
**Сообщения  
SMARTPOINT**



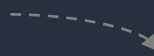
**Обращения  
с сайта**



**Потерянные  
посетители**



желаемое целевое  
действие от посетителя



на выбранных  
страницах сайта

с персональным  
призывом к действию



в лучшем визуальном  
представлении



в правильный  
момент появления





## Возможности SMARTPOINT

Целевое действие  
от посетителя



Дайте возможность посетителям сайта оставить контакты, перейти на важные страницы, подписаться на e-mail рассылку или на сообщества в социальных сетях

Выбранные  
страницы сайта



Выбирайте страницы, на которые заходят посетители и не совершают целевых действий. Призывайте к действию только там, где это действительно необходимо

Персональный  
призыв к действию



Сделайте предложение, от которого невозможно отказаться. Учитывайте содержимое страницы и дайте посетителями то, что им интересно

Лучшее визуальное  
представление



Настройте форму отображения и внешний вид сообщений. Окно, панель, кнопка или круг – выбирайте то, что будет эффективно. Индивидуальный дизайн для каждого сайта

Правильный  
момент появления



Указывайте когда и как часто показывать сообщения. Анализируйте поведение посетителей своего сайта и ищите момент с максимальной конверсией



Мобильные возможности SMARTPOINT

# SMARTPOINT ПОНИМАЕТ ПОСЕТИТЕЛЕЙ С ЛЮБЫХ МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ

Сейчас уже невозможно игнорировать мобильных пользователей. Им нужно, чтобы все было под рукой. Покажите посетителям сайта с мобильных устройств быстрые кнопки SMARTPOINT с самыми главными действиями.



## Как работает SMARTPOINT

Вы один раз размещаете код SMARTPOINT на сайте компании

В личном кабинете SMARTPOINT создаете на сайте новые сообщения

Наблюдаете как SMARTPOINT стимулирует посетителей сайта к действию

Получаете новые обращения с сайта и увеличиваете доходы компании

**БЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ САЙТА. БЕЗ НАВЫКОВ ПРОГРАММИСТА**

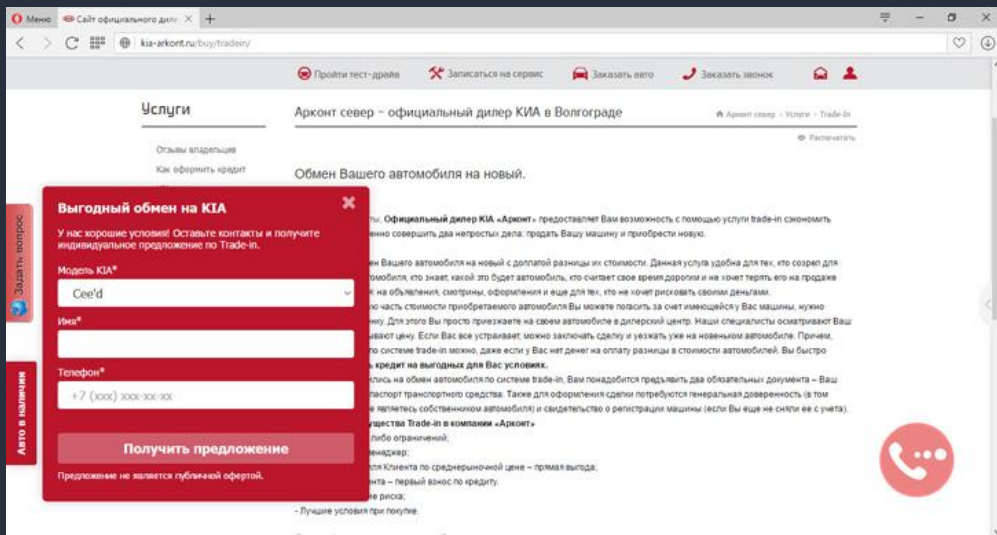


# УСПЕХИ КЛИЕНТОВ SMARTPOINT

# Кейс №1. Официальный дилер автомобилей KIA

Задача: увеличить число обращений по трейд-ин (обмен авто с пробегом на новый)

Решение: в разделе «Trade-in» создали сообщение SMARTPOINT в виде всплывающего с задержкой окна, призывающего оставить контакты для предложения по трейд-ин



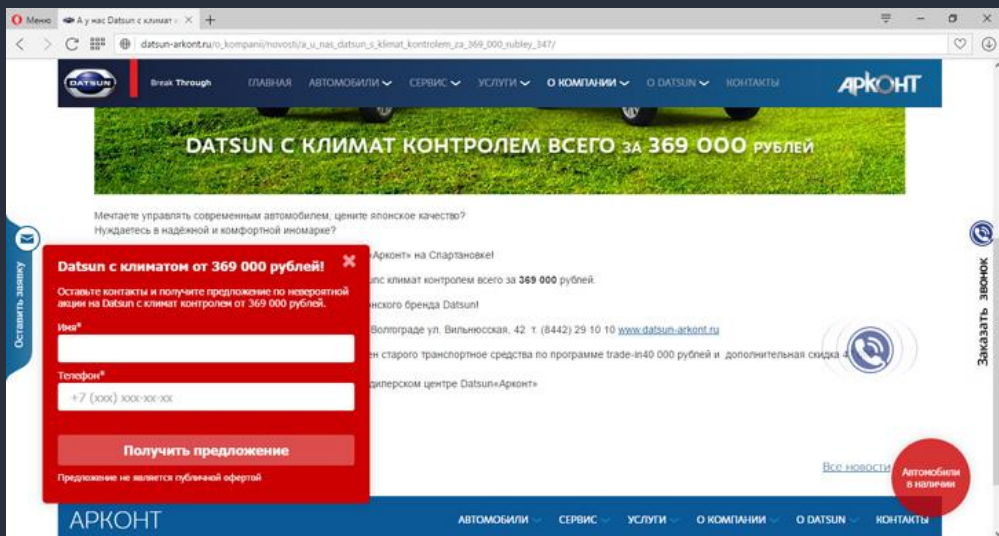
Результат: за 10 дней раздел посмотрело 53 посетителя, из которых 6 оставили контакты для получения предложения. Конверсия больше 11%

[Подробнее в нашем блоге](#)

## Кейс №2. Официальный дилер автомобилей DATSUN

Задача: увеличить число обращений по действующей акции на покупку автомобиля

Решение: добавили на сайт новость с акцией и создали сообщение SMARTPOINT в виде всплывающего с задержкой окна, стимулирующего получить предложение по акции



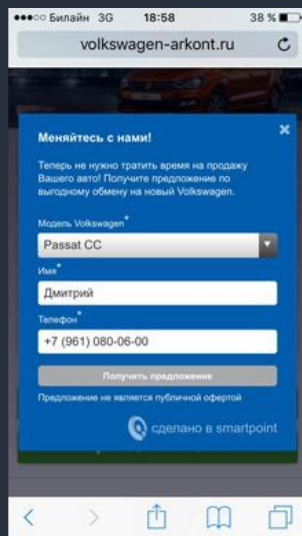
Результат: за 7 дней получено 10 дополнительных обращений на покупку автомобиля по акции. Без увеличения рекламного бюджета

[Подробнее в нашем блоге](#)

## Кейс №3. Официальный дилер автомобилей VOLKSWAGEN

Задача: увеличить число обращений в отдел продаж от мобильных посетителей

Решение: настроили мобильные сообщения SMARTPOINT с целевыми для покупателей автомобилей призывами к действию по выгодному обмену и доступному кредиту



Результат: за 10 дней получено 5 обращений. Это новые обращения от клиентов, которые без SMARTPOINT ушли бы с сайта и не оставили контакты

[Подробнее в нашем блоге](#)



Хотите повысить конверсию своего сайта с помощью SMARTPOINT?

# 7 ДНЕЙ БЕСПЛАТНО

Заплатите за сервис с прибыли от клиентов, которых за 7 дней бесплатно привлечет Smartpoint с вашего сайта

Напишите [hello@smartpoint.pro](mailto:hello@smartpoint.pro) или оставьте заявку на [smartpoint.pro](https://smartpoint.pro)