



САЙТ ДЛЯ БИЗНЕСА
Заставь свой сайт продавать!

КАК ЗАСТАВИТЬ ПРОДАВАТЬ ДАЖЕ САЙТ ВИЗИТКУ

Полная стенограмма вебинара

<http://siteforbiz.ru/wppage/webinarkurs/>

Основная проблема в привлечение клиентов через интернет

Здравствуйте, коллеги! Рад вас приветствовать на вебинаре «Как заставить продавать даже сайт-визитку». Уже через 90 минут вы узнаете, какие пять вещей вам нужно изменить на вашем сайте, чтобы он начал действительно приносить клиентов в ваш бизнес и делать это стабильно. Вы узнаете, как получить конверсию от 5%. Что такое конверсия? Конверсия – это отношение количества людей, сделавших на вашем сайте заказ к общему количеству посетителей, которые зашли на ваш сайт.

Таким образом, конверсия в 5% означает, что из каждых 100 человек, которые заходят на ваш сайт, в среднем по статистике у вас покупают 5 человек. Я вам расскажу, как этого добиться, что нужно для этого сделать. В то время, как 98% профессиональных дорогих компаний по разработке сайтов обычно не могут поднять конверсию своих работ, конверсию своих сайтов выше 1%.

Ну, а типовая, распространенная ситуация в российском интернете – что сайты, которые что-то кому-то продают, имеют ужасающую, низкую конверсию, равную 0,1%. То есть у них в лучшем случае покупает один человек из тысячи, зашедших на их сайт. Такой сайт эффективным инструментом уж точно не назовешь. Он больше похож на дырявое ведро, через которое утекают зашедшие на него клиенты.

Откуда, как получилась та информация, которой я хочу с вами сегодня поделиться? Появилась она в результате большого количества практики. Занимаясь семь лет интернет-маркетингом, возглавляя собственную веб-студию, в которой мы сделали уже больше 450 успешных проектов, мы получили огромное количество опыта и опыта именно на практике. Не только в результате чтения книг, посещения семинаров, тренингов, но именно на практике. На это ушло семь лет времени, и примерно 3 миллиона рублей было потрачено на разного рода эксперименты, на тесты, чтобы выявить, что работает, а что не работает в наших российских реалиях.

И все эти эксперименты, проверка шаг за шагом, элемент за элементом всех важных компонентов сайтов в разных бизнесах, в разных нишах, в разных ценовых сегментах позволили мне сформировать технологию, которая позволяет сделать действительно эффективный сайт, который мощно продает за минимальные деньги. Такой сайт вполне возможно разработать с бюджетом до 10 000 рублей за неделю времени. А те, кто умеет самостоятельно что-то делать или пользоваться, может быть, какими-то конструкторами сайтов, то и вовсе бесплатно.

При этом, давайте мы посчитаем, сравним, если мы хотим действовать традиционным способом. Нормальные профессиональные студии в регионе за то же самое внешне с вас возьмут от 50 000 до 150 000 рублей. Но при этом вы не получите никакой гарантии результата. Вы получите, может быть, красивый, современный, технологичный сайт, который не будет приводить к вам клиентов, а просто будет болтаться в интернете, как еще одна красивая визитка.

И еще один важный момент. Если вам нужно сделать не один сайт, а много. Например, у вас несколько принципиально разных направлений бизнеса или несколько разных категорий товаров. Как вы считаете, эффективнее будет сделать один сайт на все-все-все ваши разные направления бизнеса, либо сделать под каждое из этих направлений свой простой небольшой,

несложный, недорогой сайт? Что с точки зрения понятности, с точки зрения эффективности привлечения клиентов будет более эффективным? Конечно же, сделать несколько простых сайтов для каждого из направлений бизнеса лучше.

Потому что они будут более простыми, более понятными и, таким образом, можно привлечь больше клиентов. Поэтому, да, если вы, допустим, захотите заказать у разработчиков не один сайт, а пять, то вам придется потратить на это уже от 250 до 750 тысяч рублей, в зависимости от цен студии. Обладая пониманием технологии, вы лично сможете заказать разработку пяти таких сайтов, к примеру, но уже не за 250, а до 10 000 рублей за каждый (т.е. это меньше 50 000 рублей) или вовсе сделать это бесплатно, если вы делать будете это сами вручную. И дальше все эти знания, вся эта технология в любом случае останется с вами.

Как мы пришли к пониманию ТЕХНОЛОГИИ эффективного сайта

Сейчас я хочу немножко вам рассказать о том, как более подробно мы пришли к этой технологии, что делали, рассказать вам историю становления своего бизнеса. Вначале, когда только я открыл свою студию, когда мы только начали работать, была большая проблема в привлечении новых клиентов. Реклама, которую я давал, не работала. Никто не звонил, не приходил.

Поэтому единственным инструментом привлечения клиентов в мой бизнес, в мою веб-студию были «холодные» звонки, обзвон всех подряд компаний с предложением поработать. Естественно, как любая уважающая себя веб-студия, мы сразу же сделали себе сайт. Он был очень крутой, дорогой, навороченный. Там был самый современный дизайн, самые современные технологии. Он был очень крутым, но болтался в интернете, и заказов с него не было вообще. Но в тот момент времени, 7 лет назад мы были очарованы тем, что он красивый, крутой, современный, и нам казалось, что это важная или даже главная задача сайта – производить какое-то впечатление, что люди смотрят, запоминают и потом вспомнят и обратятся тогда, когда у них будет потребность.

Но, признаться честно, это был, скорее, такой самообман. Люди не приходили, не звонили, с сайта никаких заказов не поступало. Естественно, надо было бизнес развивать, привлекать больше клиентов, что-то нужно было делать. Никакой информации и понимания не было. И я ходил на очень большое количество семинаров: по маркетингу, по рекламе, по привлечению клиентов, на семинары самых крутых спикеров, на Игоря Манна, куда-то еще. Но, что меня в этом всем разочаровало, – что большинство советов, которые даются на этих семинарах, подходят и ориентированы, скорее, на крупные компании, чем на мелкие, маленькие, начинающие бизнесы.

Я читал огромное количество книжек про сайты, про эффективность сайтов, про продвижение, про современный дизайн. Но все эти действия тоже не принесли никаких результатов с точки зрения новых клиентов именно в нашу компанию. И ситуация с привлечением клиентов так и не изменилась. Но, поскольку потребности компании росли, сотрудники новые появлялись, то надо было привлекать больше клиентов, соответственно, совершать больше «холодных» звонков, больше встреч, и бизнес начал превращаться в такую

тяжелую, рутинную работу, в которой было очень много суеты, очень много действий, но не так много результата, как хотелось бы.

Идея о том, что сайт все-таки должен приносить не просто имидж, не просто статус, а именно клиентов, она меня не оставляла. Я продолжал искать правильное, адекватное решение и однажды натолкнулся на сайт, который был очень некрасивый, был такой, дурацкий по меркам именно веб-студии. Он был сделан каким-то студентом на коленке за пару вечеров в тематике, в которой мы недавно сдали одному из наших клиентов крутую, красивую работу. И что меня тогда шокировало?

То, что этот простой, некрасивый, дурацкий сайт приносил той компании, для которой работал студент, заказов примерно в 10-15 раз больше, чем наш красивый навороченный сайт. Я долго не мог с этим смириться, долго не мог в это поверить. Но все-таки это цифры, это статистика, это факт, и нужно было осознать, понять, почему это именно так. Хотя цена товара, услуги, условия работы, репутация компании – все, в принципе, было одинаковым, ничего принципиально не менялось. Но выбирали одну компанию, а не вторую.

И этот момент, этот случай как раз несколько лет назад показал и обратил мое внимание на то, что гораздо важнее не красота и навороченность дизайна, не то, насколько крутой и технологичный ваш сайт, а то, насколько он правильно, логично и понятно сделан с точки зрения именно своей сути. Что на нем есть правильные разделы, на нем достаточное количество нужной информации, эту информацию легко можно получить, и на сайте понятно, что конкретно нужно сделать.

И в тот момент это было таким поворотным шагом. Я начал экспериментировать, сравнивать, подбирая свою формулу эффективной, продающей, правильной структуры сайта, правильного расположения элементов, создавая и в последствии оттачивая свою технологию, которая позволяет сейчас уже многим моим клиентам, многим моим ученикам создавать сайты, показывающие действительно сильный, мощный результат с точки зрения привлечения клиента. Они не всегда являются Нобелевскими шедеврами, лауреатами Нобелевской премии по дизайну, по программированию, но эти сайты стабильно приносят клиентов в бизнес. При этом, сделать такие сайты реально несложно, быстро, и, исходя из этого, их прелесть, их ценность еще выше.

Потом, когда свою систему и свою технологию мы проработали на своем сайте, мы попробовали ее на сайтах клиентов нашей веб-студии, мы поняли, что она работает, мы поняли, как ее трансформировать, исходя из специфики компании, исходя из рыночной ниши, из региона, мы начали тестировать эту систему уже именно на учениках, чтобы предприниматели могли взять эту технологию, попробовать своими силами, силами своего программиста, силами какой-то доступной недорогой студии эту технологию у себя внедрить и запустить привлечение клиентов через интернет.

И самое важное, самое приятное, что произошло на этом этапе, – что технология показала свою работоспособность, свою эффективность на других предпринимателях, которые, просто ее изучив, сами внедряли эти советы, сами внедряли технологии в свои сайты. При этом, поскольку технология совершенствовалась, система развивалась, из нее убрали все ненужное, добавили несколько сильных шагов, то результаты учеников стали проявляться еще быстрее, чем даже результат, который мы получали вначале сами, поскольку решение для них уже было готовым.

Какую проблему вы хотите решить с помощью продающего сайта?

На этом вебинаре я сегодня раскрою вам информацию, которую я обычно даю только на своем основном платном курсе «Сайт для бизнеса». У нас есть с вами примерно полтора часа времени, и что-то важное, что успею я вам сегодня дам. Но прежде, чем мы с вами перейдем к конкретной формуле, к технологии, мне нужно задать вам один очень важный вопрос. Вы сегодня пришли на вебинар, посвященный продающим сайтам. Логично, скорее всего, это означает, что вы хотите, чтобы сайт вашей компании стал продающим и хорошо, эффективно привлекал клиентов. Напишите мне, пожалуйста, сейчас, зачем это вам нужно? Какие именно проблемы у вашей компании, у вас вы хотите решить с помощью продающего сайта? У всех людей разные цели, разные ситуации, поэтому мне нужно это понимать.

Так. Хорошо. Понятно, что да, больше клиентов, конечно, все правильно. Правильный сайт действительно способен и должен привлекать клиентов в ваш бизнес. И, что самое главное, он должен делать это стабильно. В этом смысле вам не нужно полагаться на ваших менеджеров по продажам, на ваших «продажников», которые, как правило, действуют очень хаотично и нестабильно. При этом, имея хороший, эффективный сайт, вы получаете систему, которая привлекает каждый месяц в вашу компанию новых и новых клиентов.

И что происходит? Вы один раз такую систему создали, настроили, и дальше она начинает работать на вас сама. При этом, вы получаете возможность заниматься производством, заниматься улучшением качества вашей продукции, товаров, услуг, сервиса. Вы избавитесь от необходимости этой постоянной гонки за планом продаж, избавитесь от необходимости постоянно бороться за поддержание вашего объема продаж. Вы можете сосредоточиться на важном для каждой компании деле – на качестве вашей продукции и ваших услуг.

При этом, мы с вами должны четко понять, что будет с компаниями, особенно с малым бизнесом, которые не используют сайт для привлечения клиентов или которые используют его неправильно. И я здесь, в общем-то, не хочу никого пугать, но мы должны понимать те тенденции, которые происходят в этом году на рынке рекламы. Тенденции следующие. Реклама стала неэффективной и практически не окупает себя во многих уже случаях. Я говорю больше про традиционную рекламу: газеты, журналы. Наружные рекламы практически перестали быть эффективными. Радио и телевидение, как правило, недоступно для компаний малого бизнеса. Поэтому часто бывает такая ситуация, когда вы вкладываете в рекламу деньги, а она приносит вам меньше либо не приносит вообще.

И эта ситуация усугубляется с каждым днем. При этом, развивающийся сейчас в стране кризис, и я вокруг замечаю, что большое количество малых бизнесов с этим не справляются и начинают из бизнеса вылетать. По одной простой причине: потому что не могут эффективно, стабильно и недорого привлекать к себе клиентов. Когда нет стабильного поступления новых клиентов, нет стабильного поступления новых денег, начинает такой снежный ком нарастать. Вы начинаете уменьшать зарплаты, какие-то важные ключевые сотрудники начинают уходить, денег начинает хватать только на поддержку бизнеса в еле-еле живом состоянии.

Уже ни о каком увеличении рекламных бюджетов, вложениях, о чем-то таком речи вообще не идет. И вы продолжаете как-то с этим бороться, существовать в этом, думая, что оно само собой как-то все решится. Но недостаток стабильного прихода денег в компанию образует в компании такие небольшие вначале финансовые дырочки, финансовые разрывы,

когда вам в месяц нужно больше денег, чем вы успели привлечь. И когда вот этот снежный ком нарастает, и еще плюс реклама неэффективна, то эти финансовые дырочки начинают расти, превращаться в финансовые дыры, усугубляя всю эту ситуацию.

На этом фоне обычно снижается качество услуг, качество сервиса, качество продукции, если вы ее производите. И, опять же, это приводит к тому, что клиенты начинают уходить. И это похоже на медленное мучительное увядание компании – затяжная болезнь, с которой реально очень сложно справиться. Уже очень много компаний малого бизнеса в этом году закрылись именно по этой причине: что не смогли выстроить стабильную систему привлечения клиентов.

При этом, какие еще ценности может вам дать правильно сделанный эффективный сайт? Очевидно, что он приносит вам клиентов, а не просто болтается в интернете и тратит на свое содержание какие-то деньги. Клиенты, которые приходят через сайт, дешевле, чем клиенты, которые пришли, например, с рекламы в журнале или где-то еще, потому что цены на такую рекламу необоснованно дорогие.

И еще один момент. Сделать сайт по той технологии, о которой я вам рассказываю, примерно в 5-10 раз дешевле, чем по обычной, традиционной технологии, о которой принято всегда говорить. И разработка сайта по моей технологии займет у вас примерно неделю. Тогда как разработка сайта под заказ, в веб-студии начинается с обещания разработчика выполнить работу за 2-3 месяца и обычно заканчивается сроками разработки реальными – в 5-6-7 месяцев. И это типовая ситуация, не зависящая от компании. Вот представьте, за полгода может поменяться настолько все. За полгода успешные, быстрые, эффективные конкуренты смогут отвоевать все интернет-пространство, не оставив вам и малейшего шанса на успех, пока вы будете тратить время на общение со студией. Поэтому либо вы тратите от 50-100 тысяч рублей за разработку сайта и полгода времени, действуя обычным, классическим, традиционным путем, либо, используя мою технологию, несколько тысяч рублей и неделю времени.

Что это вам даст? Это сэкономит ваше время. Это сэкономит ваши силы и энергию на попытки чего-то добиться от ваших разработчиков. Вы быстро получите систему, которая начнет привлекать клиентов в ваш бизнес. И у вас освободится большое количество времени на именно работу с качеством продукции, на выстраивание систем в вашем бизнесе, на улучшение вашего бизнеса. Поскольку главная задача – задача продаж – будет с помощью сайта решена. Вот мы с вами перечислили все те ценности, которые может дать компании правильно сделанный, хороший продающий сайт.

ТЕХНОЛОГИЯ создания продающего сайта

Давайте теперь все же перейдем к нашей технологии – создание продающего, правильного, эффективного сайта. Как обычно рекомендуют людям делать сайты? Конечно, нужно, чтобы сайт был красивым, модным, информировал людей, хорошо, чтобы он еще и много продавал, и деньги сразу принимал с них, и чтобы отвечал на все вопросы, и чтобы в соцсети сразу вирусным образом информация распространялась, и поклонников формировал вашей компании, и узнаваемость повышал и т.д. Это некий набор того, что можно услышать на любом семинаре по сайтам, в любой веб-студии.

Естественно, чтобы все это сделать, конечно, нужно много сил и денег. И именно из-за этого возникают основные проблемы. Они возникают из-за неправильного понимания цели создания сайтов. Когда мы выбираем цель (например, имиджевую), то будем использовать для достижения этой цели определенные соответствующие этому инструменты. Мы будем использовать дорогой креативный дизайн, крутую анимацию, крутую графику. И, естественно, это потребует много времени на всю эту индивидуальную разработку – несколько месяцев. Плюс будет стоить дорого – 100-200 тысяч рублей минимум.

При этом, тот результат, который вы получите, ничем и никак не гарантирован. Сайт будет красивым, будет модным, но, будет ли он производить впечатление, будет ли он формировать нужный имидж, совершенно непонятно. И уж в данный момент я вообще не говорю про какие бы то ни было продажи.

Я всегда в своих курсах, тренингах даю пути наименьшего сопротивления и даю готовые схемы и готовый шаблон. Действительно, зачем заново каждый раз изобретать велосипед, если технология создания сильного продающего сайта давно уже придумана и протестирована другими людьми.

Так вот, шаг №1 в моей технологии – правильный выбор цели создания вашего сайта. И пока вы будете париться, рождая креативную концепцию для вашего имиджевого сайта, ваш конкурент возьмет и сделает простой, обычный, понятный сайт по технологии и начнет получать всех ваших клиентов через интернет. И только когда ваш сайт будет готов и вы спустя полгода попытаете запустить привлечение клиентов с помощью него к вам в бизнес, будет реально поздно.

Конкурент закрепится в Яндексe, его сайт будет более простым и понятным, и вам уже его не догнать никогда. Поэтому те инструменты, которые я даю в курсе, для решения главной задачи сайта – для задачи привлечения клиентов в ваш бизнес – позволяют этот результат получить максимально быстро. При этом, я говорил уже о том, что воплотить эти советы, идеи в жизнь можно и с помощью самого доступного вам программиста, который будет стоить не больше 10 000 рублей, и самостоятельно, если есть у вас какие-то в этом навыки.

Ваша задача – определить для себя, что единственная цель создания сайта, ради которой вы его делаете, – это привлечение клиента. И, исходя из этого, мы будем выбирать соответствующие инструменты. И вы должны понимать, что крутой и креативный дизайн не решает задачу привлечения клиента. Он решает другую задачу – поразить всех тем количеством денег, которые вы закопали в свой собственный сайт.

Шаг №2 в этой технологии – это сделать правильную, оптимальную структуру для сайта, чтобы он мощно продавал. Обычно советуют делать много разделов, структурировать информацию, дать побольше информации, сделать выпадающее меню, ведь это же очень все удобно. И опять мы получаем, что это дорогой и долгий вариант, который (что самое ужасное) не приводит к цели.

Мой подход сильно отличается от этой общепринятой и неэффективной модели. Здесь главная идея основная состоит в том, что чем проще, тем лучше, тем эффективнее. На вашем сайте должно быть действительно минимальное количество разделов с информацией. Но вся информация, которая есть в этих разделах, должна быть действительно важной и ключевой.

Мы тестировали этот подход, эту технологию более, чем на 100 сайтах в разных абсолютно областях, в разных рыночных нишах, проверяя этот подход и эти результаты на практике. И мы выявили оптимальное количество пунктов меню, их название, содержимое, постоянно тестируя этот результат: в каком случае количество заявок приходит больше.

И результаты этих экспериментов легли в материалы нашего курса. Главный подход, главная их идея заключается в том, что чем проще, тем человеку понятнее и тем с большей вероятностью заявку вы получите. И уж ни в коем случае у вас не должно быть на сайте больше семи разделов с информацией. И каких-то сложных структур, выпадающих меню тоже быть не должно.

Следующий шаг технологии – это целевое действие. Я сейчас объясню вам, что это такое. Все страницы вашего сайта должны однозначно сказать вашему посетителю, что ему конкретно нужно сделать на вашем сайте. При этом, это должно быть простое, понятное действие, которое приближает вас к вашей цели, приближает к продаже и для человека является действительно простым и понятным. Он понимает, зачем ему это нужно делать и делает.

Правильно применение только лишь этого приема часто приводит моих учеников к тому, что они начинают получать в среднем в 10-12 раз больше клиентов, чем конкуренты. При том, что все остальное остается тем же самым. И даже, если на сайты учеников и на сайты конкурентов заходит одинаковое количество человек в месяц. Это колоссальная разница в результате, которая обусловлена тем, что, давая вашему посетителю понять, что ему конкретно на сайте нужно сделать прямо сейчас, вы делаете ваш сайт максимально простым и понятным для него. И это повышает количество заявок с вашего сайта. Причем повышает, как вы видели, достаточно сильно.

Я изучал сотни самых эффективных сайтов и в Европе, и в Америке, и в России, выявляя в них общие закономерности. И одной из этих закономерностей как раз было понятное, заметное, четкое выделение главного целевого действия, которое вам нужно. И проверяя работу этой технологии, этой идеи на своих клиентах, немного ее доработав, собственно, и родилась техника, родилось правило, которое я назвал «Простой первый шаг».

Этим простым первым шагом в вашем случае может быть бесплатная запись на консультацию, бесплатный вызов замерщика, бесплатная запись на тест-драйв, бесплатный расчет стоимости проекта и вариантов масса. При этом, согласитесь, что бесплатно вызвать замерщика с сайта – это простое действие, которое не вызывает никакого риска и дискомфорта. А вот, например, заплатить за окна через сайт, чтобы только после этого к вам уже приехал замерщик, – это намного более сложное и менее комфортное для человека действие.

Следующий шаг нашей системы – это заголовки и тексты вашего сайта. Если вы послушаете дизайнеров на эту тему и то, чему учат большинство из них в плане оформления текстов, на сайте не работает. Почему? Для дизайнеров текст – это просто еще один элемент дизайна, как картинка, например. И единственная задача от такого текста, по мнению дизайнера, – выглядеть красиво. Но это, естественно, не работает на задачу привлечения клиентов. Текст должен продавать.

По последним исследованиям, чтобы вы понимали картину, специалисты выявили, что посетители, зашедшие на сайт, читают не больше 28% информации, которую вы там у себя

написали. Так вот, ваша задача – сделать так, чтобы в эти 28% попало все самое важное, вся та информация, которая позволит человеку принять решение именно в вашу пользу. И вот как раз в курсе я даю уникальные проверенные схемы и даю шаблоны для расположения, шаблоны для выделения ключевой информации на сайте и даю список из 200 готовых и проверенных очень эффективных заголовков, которые подойдут к разным абсолютно рыночным нишам.

Какие обычно заголовки используются на сайтах? «Главная страница», «Добро пожаловать», «О компании». Как вы думаете, насколько такие заголовки действительно помогают вашим продажам? Конечно, никак они не помогают, и, естественно, никому они не интересны. Ваша задача – добиться того, чтобы, прочитав те самые 28% информации, посетитель уже все понял и сделал для себя однозначный вывод, что конкретно ему нужно сделать сейчас и почему ему выгодно будет работать с вашей компанией.

После этого – последний шаг – вам нужно правильно оформить товары и правильно оформить процесс покупки или процесс совершения заявки на вашем сайте. Самая страшная информация, касаемо этого шага, состоит в том, что практически 80% людей, которые решили что-то купить на обычном сайте, не покупают. То есть они начинают покупать, но не заканчивают.

Представьте себе масштаб этой трагедии. 80% людей, которые захотели купить и начали для этого что-то делать, в конечном итоге не дошли до конца, просто не справились с этой задачей. Часто эти люди не справляются с какими-то техническими моментами, с корзиной, с онлайн-оплатой. Но именно такой подход к совершению заказов с сайта считается нормальным, классическим, типовым.

Когда человек выбрал какой-то товар, продукт, он должен нажать на кнопку «Добавить в корзину». Потом выскакивает в «Корзину», потом регистрироваться, потом подтверждать регистрацию и так далее, что с большой вероятностью приводит к тому, что человек пропадает с вашего сайта.

В результате мне пришлось выбрать, выявить и проверить другой подход, тот, который будет работать просто и эффективно, другой подход к оформлению заказа. И, используя его, такие чудовищные потери среди желающих купить полностью исключены. В этом смысле ваша задача – получить заказ, сделанный человеком в один клик, в одно действие. И это позволит вам не потерять тех людей, которые уже захотели купить.

Что еще важно? Для меня важно, чтобы сейчас вы начали действовать. В данном случае, худшей идеей будет, что вы пришли сегодня на вебинар, так и ничего не сделали, и эта информация осталась с вами навсегда. Вспомните тот момент, когда мы говорили про тенденции рекламы этого года. Они усугубляются с каждым месяцем сильнее и сильнее. И проблемы, связанные со стабильностью привлечения клиентов, даже если они сейчас незаметны, могут начать приводить к появлению маленьких финансовых дырочек в компании, а потом эти дыры будут разрастаться.

Мы можем здесь даже сравнить с зубной болью: вначале на зубе появляется маленькая черная дырочка, точка, на которую никто никогда обычно не обращает внимания. Но потом она становится больше, больше, больше. На это тоже внимание обычно не обращается. Закрывая глаза на происходящее и внушая себе, что еще подожду, все будет хорошо, ничего страшного и т.д.

Но в какой-то прекрасный момент, прекрасное утро боль резко становится такой сильной, что ничего с этим сделать уже просто невозможно, и все внимание, силы и деньги направляются тут же на решение этой проблемы. Но она, конечно, уже гораздо масштабнее, чем в тот момент, когда все только начиналось. И именно в этот момент уже действия не откладываются, а человек делает под давлением обстоятельств.

В принципе, вы уже можете использовать эту информацию, которую я вам сегодня дал, сами. И второй вариант, более короткий, более выгодный путь, который позволит сократить время, деньги и энергию для вас. Я подготовил подробную, пошаговую инструкцию, которая уже проверена многими моими учениками.

В этой инструкции я даю конкретный, подробный, пошаговый план, как превратить ваш сайт в стабильного поставщика клиентов. В этом курсе я собрал и подготовил для вас все самые важные элементы по привлечению клиентов через интернет, которые позволяют буквально за один месяц запустить стабильный поток новых клиентов вашей компании через интернет. Или, если он уже у вас есть, то увеличить существующий в среднем от 2-х до 10-ти раз.

Что нужно делать сейчас?

Если вы понимаете, если вы решили и готовы действовать, готовы быстро превратить ваш сайт из болтающейся в интернете визитки в эффективный инструмент по привлечению клиентов, если вы хотите получить возможность мощно привлекать клиентов в свой бизнес из интернета, получить резкое увеличение прибыли вашего бизнеса и при этом навсегда отказаться от необходимости постоянного поиска клиентов, бесконечных «холодных» звонков (ведь теперь клиенты сами будут обращаться к вам с заказами через правильно выстроенный сайт), и если для вас важно сделать это быстро, сделать это по проверенной программе, не тратя время и деньги на эксперименты, тогда мой основной базовый курс «Сайт для бизнеса 2.0», тот, о котором мы сегодня несколько раз упоминали, будет очень хорошим решением.

У вас сейчас, в принципе, есть два варианта. Первый вариант: можно оставить все как есть, принять решение о том, что сейчас не время, можно и без сайта обойтись и продолжать строить свой бизнес так, как вы его строите. И есть еще один вариант: начать разбираться в этом вопросе самому, начать читать книги, делать эксперименты, менять программистов, проверять, насколько хорошо работают те или иные элементы. Но я вам это делать вообще не рекомендую.

Это слишком большие потери на оплату людей, на оплату программистов, и времени очень много при этом вы потеряете, выявляя какие-то сильные решения. Я на понимание, на выработку своей технологии потратил 7 лет опыта и примерно 3 миллиона рублей, вложенных в разработки, рекламу, в эксперименты. И только это позволило технологию сформировать.

Ваш сайт как ребенок. Если вы его сейчас бросите одного или просто слепо отдадите его на откуп в студию, то он так и погибнет, не встав на ноги. За ним нужен уход, ребенку нужно сделать правильные прививки от болезней, его развивать. Но делать это нужно не просто наугад, а делать это нужно по правильной, проверенной технологии.

И именно сейчас вы имеете шанс пройти этот базовый курс и, наконец, наладить стабильное привлечение клиентов в ваш бизнес через интернет. Пока ваши конкуренты не узнали об этой технологии, вы имеете шанс быстро вырваться вперед и занять свое важное место в интернет-пространстве, в вашей рыночной нише.

При этом, мы должны с вами посчитать, сколько новых клиентов должен принести ваш уже правильно сделанный сайт, чтобы окупить все вложения в ваше обучение. Посчитайте. Обычно это один-два-три новых клиента. Все остальные при этом уже приносят вам чистую прибыль.

Изучая материалы курса, максимум вы потратите на него 10 дней, изучая один 30-минутный урок раз в день. Максимум – 10 дней. Это если очень постепенно. Хотя есть много учеников, которые проходили курс намного быстрее. За это время вы уже успеете научиться всему тому, что другие предприниматели и, в том числе, специалисты осваивают годами самостоятельно.

При этом, вы должны понимать, что, в принципе, вам не придется ничего придумывать самим. И это важно. В курсе я дам вам готовую, подробную, пошаговую инструкцию с примерами, как все это должно работать, и дам дополнительные инструменты, которые позволят добиться результата быстрее.

Теперь самое время ответить на ваши вопросы. Постараюсь успеть ответить на них по максимуму. И, пока жду ваших вопросов, проговорю несколько самых распространенных, которые мне чаще всего задают в этом курсе.

Будет ли обратная связь, какая-то индивидуальная работа? Курс устроен таким образом, что вы получаете конкретное задание, делаете его и пишете отчет о его выполнении. После чего я этот отчет проверяю и, если необходимо что-то поправить, если необходимо внести какие-то коррективы, то пишу вам комментарий по этому поводу. Так что вы проходите курс, во-первых, в удобном для себя режиме. Во-вторых, в случае совершения каких-то ошибок я вам на это обязательно укажу.

Сколько вам понадобится времени? Я говорил, что в курсе 11 занятий, в среднем по полчаса каждое. Вы можете, в принципе, пройти все эти занятия и за два дня, но можете делать это постепенно, изучая по одному занятию в день. Таким образом, максимум у вас уйдет 10-11 дней, минимум 1-2 дня. И плюс небольшое количество времени на внедрение. Учитывая, что большинство советов связано, как правило, с упрощением, нежели с усложнением, то и затраты времени на внедрение будут минимальные. Зачастую многие поправки можно будет сделать за 1-2 дня и уже начать наблюдать и пользоваться результатами.

Что касается дополнительных денег, которые могут вам потребоваться. Здесь два варианта. Если вы будете пользоваться услугами какого-то наемного программиста, то самое большое количество денег, которое вам потребуется, – это максимум 10 000 рублей на то, чтобы привести ваш сайт в соответствие той технологии, которая есть в курсе. Но это максимум. Если же у вас есть свои какие-то способности и если вы пользовались каким-то конструктором, то, в принципе, дополнительных денег вам, скорее всего, не понадобится.

Еще часто спрашивают: будет ли мне полезен этот курс, принесет ли он пользу, если у меня маленький бизнес, небольшая компания или вовсе предприниматель один действует, продавая свои товары и услуги? Здесь ответ однозначно «да». Именно маленькие компании ограничены, как правило, в финансовых ресурсах, которые не могут давать мощную, масштабную рекламу, более всего нуждаются в стабильном привлечении клиентов. И таким компаниям эта технология, этот курс может принести очень большое количество пользы и результат.

Часто еще спрашивают: подходит ли этот курс для компаний, которые занимаются обычным, традиционным бизнесом (продажей кабеля, продажей плитки, магазины, салоны красоты и т.д.)? Здесь ответ однозначно «да». Я это подчеркивал в самом начале. Речь идет не только про интернет-магазины, речь идет не только про интернет-бизнесы, когда компании в обычной, реальной жизни нет, а речь в первую очередь идет про сайты обычных, традиционных компаний, которые что-то кому-то в своем городе и регионе продают. И неважно, что это: грузовики, кабель, запчасти, организация праздников, бухгалтерские услуги, салоны красоты – любой традиционный, обычный бизнес.

Если у вас еще нет сайта, если он в стадии разработки, то это очень удачный момент для старта обучения, потому что вы имеете уникальный шанс не потратить огромного количества денег на эксперименты, как это обычно происходит с теми людьми, кто сами когда-то давно уже свои первые сайты сделали, не потратить много времени на поиск оптимального решения, а сразу быстро получить результат, заплатив за это в несколько раз меньшие деньги, чем вам пришлось бы за это заплатить, обращаясь в компании.

И еще спрашивают: если я не знаком с программированием, не знаю всех языков программирования, кодов специальных, справлюсь ли я с курсом, смогу ли я все это получить? Суть курса состоит в том, что он построен, скорее, для предпринимателей, для руководителей бизнеса и вообще не предназначен для каких-то технических специалистов.

Задача курса – объяснить понятным, простым, доступным языком, показать на конкретных примерах, что и как должно выглядеть, как это должно действовать и работать. Задача по технической реализации всего этого, по программированию ложится на вашего наемного программиста либо на вас, если вы в этом разбираетесь. Поэтому здесь все очень просто: никаких специальных терминов, никаких сложных и непонятных слов вы там не увидите.

На этом я желаю вам больших продаж, желаю вам больших продаж с помощью интернета, в том числе. Удачи!

Подробная информация о курсе «Сайт для Бизнеса 2.0» - по ссылке:

<http://siteforbiz.ru/wppage/webinarkurs/>