

# Оглавление

Введение .....	6	Длинная дорога до кассы.	
Что делать, когда товара нет в наличии? .....	7	Опыт IKEA .....	58
Постановка целей по продажам.....	10	Мотиваторы в контенте сайта.....	61
Анализ спроса в поисковых системах .....	12	Давим клиента цифрами.....	66
Внутренний маркетинг.....	24	Почему нужно обязательно указывать цену? .....	68
Тайный покупатель.....	26	Выпуск новых продуктов и услуг и продажа их существующим клиентам .....	72
Как поднять продажи на 20–30 %, не тратя ни копейки? .....	29	Сравнение стоимости продукта с обычными тратами .....	73
Почему клиент должен купить именно у вас? .....	31	Отзывы на flash .....	74
Что такое УТП и зачем оно вам нужно?.....	34	Конструктор услуги .....	75
Портрет клиента (взгляд со стороны клиента) .....	36	Онлайн-калькулятор стоимости услуг.....	77
Вопросы, ответы на которые хочет получить клиент.....	42	Даем товар в руки .....	80
Мир глазами клиента .....	47	Правильная главная страница сайта .....	84
Клиентомания.....	49	Окно в 36 часов .....	90
Сарафанное радио .....	51	Установка и обучение инфа .....	92
Интеграция сарафанного маркетинга в продукт .....	53	Продающий дизайн .....	94
Видео на сайте .....	54	Использование инфографики на сайте .....	98
Онлайн-консультант Livetex – повышаем количество заявок с сайта.....	56	Размещаем на сайте фото живых людей.....	101
		Страница «Контакты», или Легкий поиск вашей компании ....	104

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Вы действительно хотите покинуть сайт? .....	107	Создание «фиолетовой коровы» .....	158
Кнопка «Бабло», или Как владельцы сайтов теряют заказы .....	109	Покупка клиентов.....	159
Кнопка «Спасибо» на сайте.....	111	Скрипт входящего звонка.....	161
Образцы заполнения форм на сайте .....	113	Акции как инструмент стимулирования продаж .....	162
Делаем нормальную капчу .....	114	Создание системы касаний клиентов .....	165
Портфолио и опыт работы .....	116	Как супергарантии могут увеличить продажи? .....	167
Лицензии, сертификаты, награды, дипломы .....	121	Игры с ценами.....	169
Сертифицированные партнеры и агентства .....	123	Зачем давать клиентам бонусы? ...	171
Версии договоров на сайте .....	128	Бесплатные отчеты для клиентов .....	173
Обратный звонок на сайте.....	129	Игры с тарифами на сайте .....	175
Сокращение количества пунктов в формах регистрации на сайте....	132	Правило 33/67 .....	177
Создание страниц под все запросы клиентов .....	134	Модель «offer – call to action – deadline».....	178
A/B-тестирование.....	136	Телефон 8-800 для сайта .....	180
Влияние цветовой гаммы сайта на продажи .....	138	Линейка продуктов.....	181
Корзина на одной странице.....	141	Реанимация клиентов .....	182
Количество действий для совершения покупки .....	143	Продайте клиенту еще! .....	183
Автоматическая валидация полей в форме заказа и регистрации.....	145	Что предлагать на сайте: товары и услуги или решения?.....	185
Страница и раздел «Отзывы».....	147	Визитная карточка как инструмент продаж.....	187
Сравнение товаров между собой .....	153	Вывеска на двери офиса.....	189
Landing pages под контекстную рекламу .....	155	Собираем клиентскую базу при помощи сайта.....	190
		Ваше авто как инструмент рекламы .....	192
		SMS-рассылки.....	194

Как бесплатно рекламировать свои товары и услуги?.....	196	Использование сайтов вакансий... Построение партнерских и дилерских сетей .....	237 238
Использование сайтов скидок .....	198	Ваш круг знакомых.....	240
Раздача бесплатных купонов и образцов .....	200	Создание закрытых клубов для клиентов .....	241
Контекстная реклама в соцсети «ВКонтакте».....	203	Бесплатные консультации .....	243
Контекстная реклама в соцсети Facebook.....	206	«Мерседес» за 100 рублей в день ....	245
Реклама в своем бизнес-центре.....	208	Два варианта будущего .....	246
Коммерческое предложение для отдела продаж .....	209	Картонный продавец.....	248
Почему колл-центры могут загубить продажи? .....	211	Продажа комплектов.....	252
Папка продавца.....	213	Принцип контраста .....	253
Упаковка как реклама.....	214	Создание мегавирусных страниц.....	255
Звонок после покупки .....	217	Использование видеоспикеров на сайте .....	257
Счастливые часы при покупке .....	218	Необычные названия ваших продуктов. Опыт IKEA .....	260
Подарки при покупке .....	222	Набиваем упаковку.....	263
Пакетики за 3 рубля .....	223	Два по цене одного .....	265
Секреты турецких продавцов.....	225	Мелкие подарки до покупки .....	267
Подписи к электронным письмам как канал продаж.....	227	Размещение всех возможных способов оплаты на сайте .....	268
Внутренние продажи.....	229	Телемаркетинг .....	271
Использование досок объявлений.....	231	Скрипт звонка для колл-центра....	273
Ведение блога по своей теме .....	234	Полезная литература по увеличению продаж .....	278
Публичные выступления как канал продаж.....	235	Специальное предложение от автора .....	284