



Случается так, что сайт по продаже чего-либо имеет высокие рейтинги и посещаемость, а заказов поступает на удивление мало. Такое случается очень часто, а увеличение конверсии сайта поможет сделать сайт не только посещаемым, но и включающим в себя потенциальных покупателей.

Итак, на конверсию сайта влияет несколько критериев. У вашего сайта всегда должна быть целевая аудитория, то есть если сайт продаёт спортивное снаряжение, то и клиентами будут, скорее всего, спортсмены.

Вторым критерием является наполнение сайта и его оптимизация. Напишите много статей по тематике вашего сайта, добавьте возможность их комментирования и так далее. Можно писать советы и даже напрямую общаться с покупателями. Очень важно добавить на сайт интеграцию с социальными сетями. Сегодня именно социальные сети позволят вам найти покупателей в интернете. Можно также провести рекламную акцию и на улице. Например, [реклама на щитах на улице академика варги](#) привлечёт клиентов на ваш сайт.

Третьим критерием является наличие на сайте так называемого "юзабилити". Это значит, что пользователь должен иметь возможность всегда оставить заявку, узнать, к примеру, о доставке и ваших контактных данных и так далее. То есть функционал сайта всегда должен быть очень обширным. Для создания условий для третьего критерия лучше нанять опытного вебмастера, который поможет вам в этом деле.

Такой раздел SEO, как конверсия сайта, позволяет найти всё больше покупателей с каждым годом работы вашего сайта. Поэтому не поленитесь провести увеличение конверсии сайта или нанять вебмастеров для того, чтобы они сделали всё качественно и быстро. И общайтесь со своими покупателями!