

Конверсия сайта определяется отношением количества посетителей, совершивших какое-либо действие на сайте (онлайн-консультация, заказ товара или просто получение новостей), к общему количеству посетителей этого сайта.

Посетители сайта могут просто просмотреть информацию, ознакомиться со страницей "Контакты", перейти на страницы заполнения заявки, все это микроконверсия. Но лишь немногие из них поедут в офис или оформят заказ, эти действия определяют макроконверсию сайта.

Важно знать, что грамотно проведенная [раскрутка сайта](#) улучшит конверсию сайта. Рассмотрим факторы, способствующие увеличению посещаемости сайта и количества пользователей, которые станут вашими клиентами.

И так, рассмотрим факторы, которые влияют на [конверсию сайта](#) . Это дизайн, контент, юзабилити и техническое состояние ресурса.

Дизайн - это зрительное восприятие пользователем внешнего вида сайта. От того насколько естественно и привлекательно будут смотреться графические элементы, шрифт и цветовая гамма зависит, захочется ли пользователю остаться на сайте.

Контент - информационное наполнение сайта. От грамотного изложения информации и красочно оформленного сайта также зависит посещаемость. Положительно скажется на посещаемости и наличие уникальных изображений и интересных видеороликов.

Юзабилити - это простота и удобность использования сайта. К юзабилити относятся структура сайта, всевозможные калькуляторы, онлайн-заявки и т.д. Хорошее юзабилити, значит, что у пользователей нет проблем при поиске информации на ресурсе.

Техническое состояние. Необходимо сделать так, чтобы используя [поисковые системы](#) , пользователь мог быстро и без проблем загрузить заинтересовавшую его информацию.

## Конверсия сайта

Автор: Administrator

20.05.2013 13:24 - Обновлено 20.05.2013 13:27

---

Страницы сайта должны быстро загружаться, корректно работать и не выдавать ошибки.