

Семинар:

28 августа 2008 года

Сайт — инструмент бизнеса

**Заставляем его
приносить прибыль**

Увеличиваем эффективность



Павел Колодяжный

Арт-директор и основатель дизайн-бюро «make»

Специализируется на разработке интернет-сайтов и проектировании интерфейсов.

Общий стаж в дизайне — 9 лет. Как автор и со-автор причастен к появлению на свет более сотни сайтов и около трех десятков интерфейсов.

Среди работ есть проекты для таких компаний, как Space Andventures, Sunbay, Pulsar Software Systems, Canon Inc., Yandex, Yamaha Motor. Но считает, что самые интересные проекты еще впереди.

Где? Когда? Почему?

Смотрите за анонсами на сайтах:

- www.marketingclub.org.ua — сайт организаторов
- www.make.com.ua — дизайн-бюро «make»
- iderins.livejournal.com — журнал Павла Колодяжного

Первый день. Вникаем в проблему.

- 1. Почему у многих сайтов низкая эффективность?**
 1. Какие основные ошибки?
 2. Плохой фундамент. Ошибочная постановка целей.
 3. Как надо? Тройное «зачем?»
- 2. Постановка целей и задач сайта. Смотрим в корень!**
 1. Каков ваш бизнес?
 2. Зачем вашему бизнесу сайт? Он *действительно* вам нужен?
 3. Каким образом сайт может решать ваши задачи?
 4. В чем выгода?
- 3. Зачем мне сайт?**
 1. Классификация сайтов по назначению: информационные, корпоративные, промо, электронная коммерция.
 2. Как они решают различные задачи?
 3. Как эти сайты приносят деньги?
 4. Разные типы – разные задачи – разные решения
- 4. Цели поставили. А зачем?**
 1. Соотношение целей сайта и бюджета
 2. Тип и масштабность сайта, его объем и структура
 3. Подход к дизайну
 4. Подход к содержанию
 5. Выбор разработчика

Второй день. Разбираем по полочкам.

5. Факторы, влияющие на эффективность сайта

1. Посетитель во главе
2. Дизайн
 1. Создание атмосферы
 2. Вызов нужных эмоций
 3. Доверие!
 4. Поддержка бренда
3. Юзабилити
 1. Удобство и простота
 2. Доступность информации
 3. Сокращаем ходы
 4. «Ведем» посетителя за руку
 5. Тестируем. Смотрим. Еще раз сокращаем.
4. Содержание
 1. Без содержания – сайт ничто.
 2. Тексты «рулят»!
 3. Актуальность информации
 4. Полнота и достоверность
 5. Специфика текста для интернет: удерживаем внимание.
 6. Внешний вид продукции. Пощупать-то нельзя.
 7. Почему это крайне важно?
5. Сайт запустили. Что дальше?
 1. Какова на самом деле роль создания сайта во всей его жизни?
 2. Любим. Помним. Скорбим.
 1. Ошибочная простота.
 2. Чего не должен делать секретарь?
 3. Примеры из жизни.
 3. Выходы из ситуации.
 1. Защита от дурака.
 2. Под присмотром повара. (Авторский надзор)
 3. Книга рецептов. Как готовить сайт?
 4. Всё включено! (Полноценная поддержка.)
6. Связь с реальностью
 1. Что на сайте, а что в реальности?
 1. Не вешайте лапши
 2. Реальное наличие и состояние продукции
 3. Реальная доставка
 2. Достоверная и «работающая» контактная информация
 3. Обратная связь: телефон, почта, вопросы, блоги – никаких проволочек
 4. Сайт–бизнес и бизнес–сайт. Вечная синхронизация.

День третий. Закрепляем услышанное.

7. Обобщаем факторы эффективности

1. Пример для *интернет-продаж*:

1. Приведите посетителя
2. Вызовите у него доверие
3. Помогите ему быстро найти то, что он хочет купить
4. Покажите товар «в лучшем виде»
5. Предложите сопутствующие товары
6. Сделайте способ покупки (расставания с деньгами) простым и приятным
7. Подкрепите доверие в реальности быстрой доставкой и качеством товара
8. Запомните его и сделайте «постоянным клиентом».
 1. Дайте ему небольшие преимущества над обычными посетителями сайта
 2. Предлагайте ему интересное
 3. Накопительные скидки
 4. Подарки или бонусы

6. Что имеем в результате?

1. Сравниваем цели сайта и результаты
 1. Разбор тренировочных упражнений
 2. Рассмотрение сайтов присутствующих участников
2. Работа над ошибками
3. Сайт должен жить!

7. Подведение итогов: зачем мы все это обсуждали?

О! Чуть не забыл.

Будет парочка недокументированных бонусов ;-)