

# Оглавление

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

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