

Цели создания сайта

Добрый день! Меня зовут Евгений Балагуров. Я руководитель компании "[rfweb](#)" и сегодня мы поговорим про цели создания сайта.

Бывает, когда приходит клиент и говорит: "Давайте сделаем сайт", но не может ответить на вопрос: "А зачем?". Я сейчас, наверное, хочу обратиться ко всем, у кого сайта пока нет или у кого есть, но он до сих пор не знает зачем. Изначально хотел бы рассказать про виды сайтов, какие они бывают.

Типы сайтов

Конечно, деление довольно условное. Есть смысл делить на:

- **корпоративные сайты** - это сайты компаний, то есть у которых нет корзины, это просто сайт с информацией.
- **Landing-page**, это сайты **одностраничники**.
- **интернет магазины**, это большие магазины с корзиной.
- **порталы** новостные, информационные.
- **сервисы** - это почтовые сервисы, например, Инстаграмм - тоже сервис.

Делая сайт для своей компании, вы должны сначала понять для кого вообще вы делаете, понять какова ваша **целевая аудитория**. Как понять, кто ваша целевая аудитория? Посмотреть кто у вас покупает уже сейчас. Если никто не покупает, посмотрите кто покупает у ваших конкурентов. Или подумайте кто бы вы хотели, что бы у вас покупал, но почему-то не покупает. Просто определитесь для кого вы делаете и уже в зависимости от этого, идите дальше, планируйте свой сайт.

Цели создания конкретнее:

- **продажи**, это - интернет магазин, это - лендинг, закрывающий именно на продажу
- **сбор базы** через определенные действия, то есть вы можете получать первичный контакт именно с сайта и, в дальнейшем, там будет работать ваш отдел продаж
- **презентация вашей компании**, несомненно, т.е. вы можете рассказать о своей компании во всей красе и сделать свою мини-копию, которая 24 часа онлайн, которая говорит как у вас все хорошо
- **экономия времени менеджеров** в ответе на вопросы : "Как к вам проехать?", "Скиньте реквизиты", то есть, такие частые вопросы. Есть смысл дублировать их на сайте и давать на них ответы
- **экономия полиграфии** в больших компаниях, в которых большая

товарная номенклатура. Чтобы не высылать каталоги бумажные, да есть до сих пор такие компании, которые это делают. Мы их знаем. Которые именно из-за этого приходят на электронные версии

- **география** является одной из важнейших целей создания вашего сайта, поскольку вы получаете охват по всему миру 24 часа онлайн. То есть, это ваша мини-копия, которая готова вещать постоянно за вас.
- **более дешевая и эффективная реклама и наличие вашей целевой аудитории в интернете.** Это одна из самых главных целей создания сайта, поскольку сейчас мы все находимся онлайн и все постоянно в телефонах, все работают в интернете, то есть там проводят большую часть своей жизни. Соответственно, люди готовы там покупать, поскольку они там живут и готовы воспринимать ваш контент, вашу информацию и так далее.

Типы контента

Дальше подумайте, а что вы готовы разместить на сайте, какую информацию вы хотите разместить на сайте. И не зацикливайтесь только на текстах. Это может быть и **видео, и документы для скачивания, определенная презентация.** Это может быть **калькулятор расчета**, очень пользуется спросом у нас, и у конечных посетителей вашего сайта он тоже будет пользоваться спросом, если у вас на весь интернет один калькулятор какого-нибудь расчета каких-нибудь красок, гвоздей для крыши, палок для забора и так далее. Несомненно, **различные формы**, то есть вы можете разместить форму заявки или какую-то помощь.

Несите пользу!

Помимо этого, подумайте, что можно дать человеку полезного и интересного из вашей отрасли. Поскольку, все вы обладаете хорошим знанием своей отрасли. Если вы поделитесь этим с клиентом, от вас не убудет, мы не умрем, если сделаем ему лучше.

Лирический получился урок- выпуск и просто надо подумать, зачем вообще к вам на сайт должен прийти клиент.

Подумайте, ответьте на этот вопрос. Подумайте, найдет ли он там это, устроит ли его эта информация, которую он там найдет. И придумайте 5 полезных вещей, которые вы можете дать клиенту и дайте. Знаете вы там супер-способ использовать то, что вы продаете, или вы знаете как сэкономить клиенту деньги. Просто подумайте и дайте ответы на эти вопросы.

Спасибо! [Подписывайтесь](#), [присылайте свои истории](#). Встретимся в [следующем выпуске](#). Пока.