

Опыт улучшения конверсии туристического портала



АДВИКОГРУПП

ООО "Адвико Групп"
220035, Республика Беларусь
Минск, ул.Тимирязева, 65А — 535
+375-17-209-00-95

<http://adviko.by/> - info@adviko.by

Исходная информация

Описываемый сайт является поисковой системой (порталом) по турам, имеет энциклопедию по странам. Общее количество туров в поиске превышает 80 миллионов. Суммарная посещаемость сайта составляет 35 тысяч посетителей в месяц.

Проблема

Просматривая имеющиеся туры посетители *не* переходили на страницы детального описания тура с возможностью его заказа или звонка по контактными телефонам.

Поставленная задача

Наша работа заключалась в изменении страниц так, чтобы заинтересовать и упростить пользователю переход на детальное описание тура и возможность его заказа.

Для этого мы изучили фактическую посещаемость сайта и выбрали три наиболее проблемные страницы сайта, на которые стекается целевой трафик, но конверсия которых крайне низкая.

Страница	Посещаемость (конверсия) до начала работ, посетителей
Где купить	412
Заказать	2
Горящие туры	135

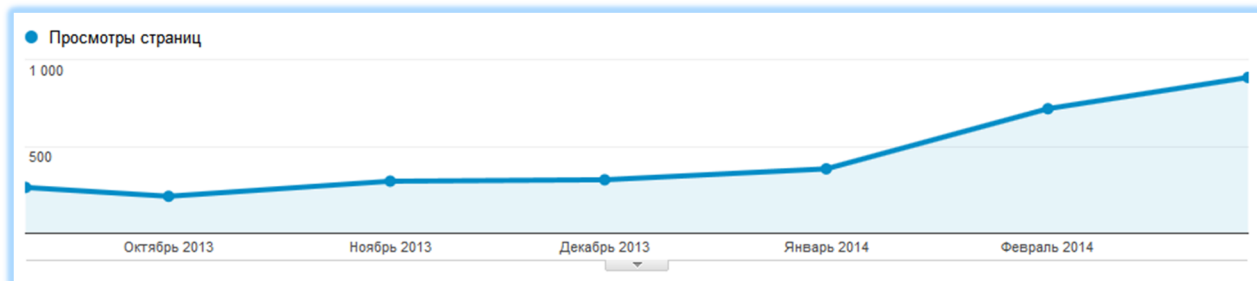
Мы спрогнозировали ситуацию и установили планы по увеличению конверсии за месяц в следующих размерах:

Страница	Запланированный рост посещений	Ожидаемое повышение конверсии, раз
Где купить	900	2,2
Заказать	20	10
Горящие туры	180	1,3
Всего	1100	2

Результат

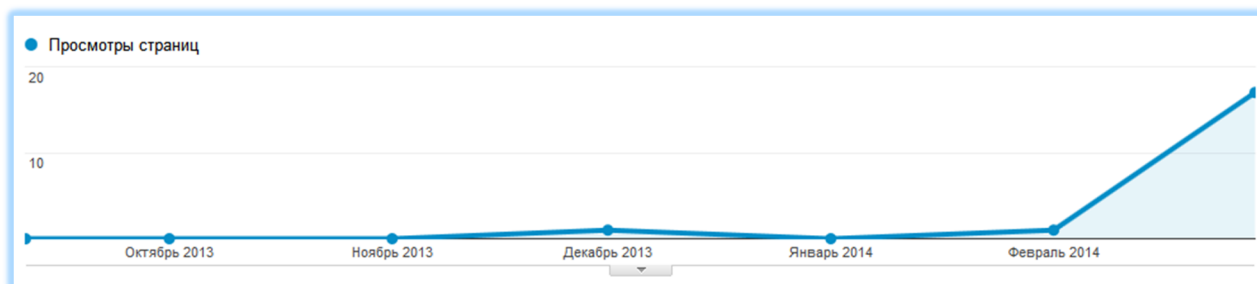
Страница *Где купить*

За месяц посещения достигли 1030. План перевыполнен на 14%. По сравнению с фактическими данными шестимесячной давности прирост составил 2,5 раза.



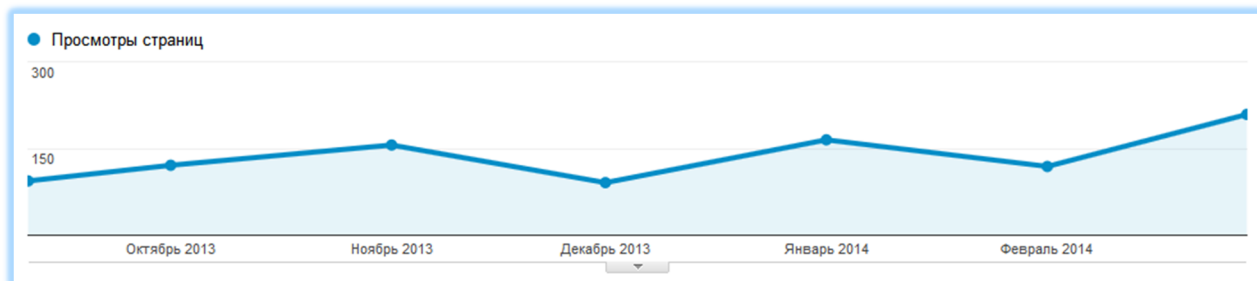
Страница *Заказать*

За месяц посещения достигли 65. План перевыполнен в 3,3 раза. По сравнению с фактическими данными шестимесячной давности прирост составил 33 раза.



Страница *Горящие туры*

За месяц посещения достигли 294. План перевыполнен в 1,6 раз. По сравнению с фактическими данными шестимесячной давности прирост составил 2,2 раза.

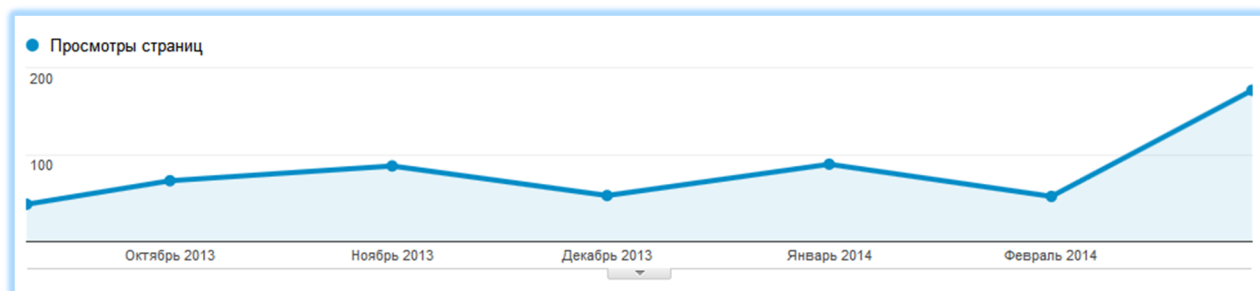


Страница *Выгодные предложения*

В процессе работы обнаружилась особенность системы управления сайтом, которая технически перенаправляла часть страниц с одной целевой на другую.

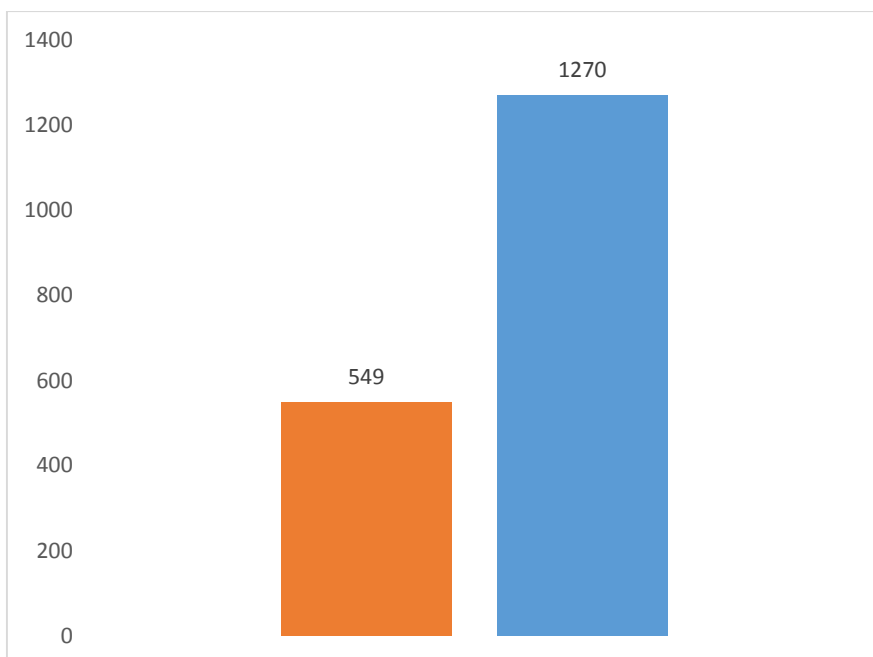
Важной среди них была страница «Выгодные предложения». Доработка этой страницы нами не осуществлялась, но по окончании работ мы проанализировали показатели и по ней.

За шестимесячный период, предшествующий нашим работам, по данной странице было 73 посещения. После наших работ – 210 посещений. Рост в 2,9 раз. Это свидетельствует о взаимосвязанности изменения одних страниц с другими страницами сайта.



Достигнутый эффект

Были изменены три страницы сайта. Эффект от проведенной нами работы составил 1270 посещений при первоначальных значениях в 549 посещения. Таким образом прирост посещений составил 2,3 раза.



Если вас заинтересовало увеличение продаж вашего сайта, позвоните или напишите нам

info@adviko.by

+375 17 209 00 95

+375 29 619 05 79