

Алексей Номейн



WEBSITE

**СЕКРЕТЫ
СОЗДАНИЯ
ПОСЕЩАЕМОГО
САЙТА**

Алексей Номейн

**Секреты создания
посещаемого сайта**

«Издательские решения»

Номейн А.

Секреты создания посещаемого сайта / А. Номейн —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-855713-2

Создатель двух гениальных сайтов — интернет-аукцион Tradera, который был потом продан компании eBay и avito, Йонас Нордландер рассказал целых 6 секретов создания успешных и очень прибыльных сайтов. Сегодня я делюсь с вами этими секретами, также тем, какие тематики сайтов являются самыми перспективными сегодня.

ISBN 978-5-44-855713-2

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Итак, секреты	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Секреты создания посещаемого сайта

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2019

ISBN 978-5-4485-5713-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Создатель двух гениальных сайтов – интернет-аукцион Tradera, который был потом продан компании eBay, и avito.ru Йонас Нордландер рассказал целых 6 секретов создания успешных и очень прибыльных сайтов. Сегодня я делюсь с вами этими секретами, также тем, какие тематики сайтов являются самыми перспективными сегодня.

Да, кстати! Обязательно присоединяйтесь в мою авторскую группу Вконтакте vk.com/alekseynomain. От меня подарок: любое издание на выбор за подписку, также публикую бесплатные издания и рассказываю о других плюшках.

Итак, секреты

1. Быть первым в своей нише, то есть сначала нужно провести хороший маркетинговый анализ существующих предложений в интернете, а потом уже решать какой сайт делать.

2. Инвестируйте в маркетинг – чтобы были посетители, им нужно рассказать о себе. Это значит, что нужно продумать грамотный маркетинговый план, а не просто закупать контекстную рекламу. Маркетинг заключается в выгодном предложении, которое посетители будут изучать и получать от его использования пользу.

3. Не стоит гнаться за быстрой прибылью. Первый год лучше вообще не делать ни какой рекламы на сайте – пусть он будет чистенький и беленький, это такая редкость в рунете, и это так привлекает посетителей. В последствии, также можно не ставить рекламные баннеры, организовав к примеру платную подписку на свежую информацию.

4. Не заикливайтесь на своей идее, думайте шире. Приведу в пример организацию работу продуктовых магазинов самообслуживания (практически повсеместно называемых супермаркетами) – самые важные продукты, которые покупаются ежедневно, здесь находятся в самой дали от касс, это хлеб и молоко. Поэтому каждый покупатель вынужден пройти всю торговую площадь и часто «заодно» покупает кучу товаров, которые ему не нужны. Это не значит, что информацию, за которой пришел на ваш сайт посетитель, нужно прятать глубоко в подвал за кучу ссылок, это означает, что рядом с интересующей информацией стоит поставить несколько интересных ссылок на переход к другой, подобной же информации. Это означает, что если клиент приобретает тот или иной товар, можно сделать перед самым моментом оформления оплаты предложения купить в нагрузку со скидкой еще один товар, «по акции» и тому подобное.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.