МАТЕРИАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

Чек-лист сайта производственной компании

Быстрая проверка перед SEO, Директом и пересборкой маркетинга

Структура

- Есть отдельные страницы под продукты, отрасли, задачи и сценарии применения.
- Покупатель понимает, кому подходит решение, какой масштаб проекта нужен и что делать дальше.
- На сайте есть внутренние ссылки между услугами, статьями, материалами и формой заявки.
- Главные страницы отвечают разным ролям: инженер, закупка, директор, собственник.

Заявки

- Форма спрашивает роль, компанию, задачу, сроки и масштаб проекта.
- Текст страницы заранее отсекает низкий чек, случайные запросы и неподходящие задачи.
- Клики в Telegram, email, форму и скачивание материалов считаются в Метрике.
- После заявки понятно, что именно просит клиент и какой следующий шаг должен сделать менеджер.

Доверие

- Есть факты: опыт, направления, процесс работы, первые 30/60/90 дней.
- Кейсы описаны через задачу, действия и управленческий результат.
- Документы, FAQ и материалы помогают менеджеру вести предметный разговор.

Что делать после проверки

- Разделите правки на быстрые, коммерчески важные и технические.
- Поставьте каждую правку конкретному исполнителю с критерием приемки.
- Проверяйте изменения через качество заявок, а не только через внешний вид страницы.

Хитров Иван, внешний директор по маркетингу khitrovivan.ru