

CRO · КОНВЕРСІЯ · АНАЛІТИКА

Підвищення конверсії сайту

Знаходимо, де саме сайт втрачає клієнтів, і складаємо пріоритетний план змін на даних — щоб той самий трафік приносив більше заявок і продажів.

з 2014

full-cycle studio

20+

років сукупного досвіду

CRO

аналітика · A/B

CA · US

клієнти

Аналіз воронки

Теплові карти

UX · юзабіліті

Швидкість

A/B тести

СТА · довіра

КОРОТКО Й ЧЕСНО

Конверсія не росте від одного трюку чи «червонішої кнопки». Вона росте, коли видно, де саме люди йдуть із сайту — на сторінці товару, у кошику, на формі чи через повільне завантаження — і коли зміни роблять на даних, а не на здогадках.

Сайт у завданні не вказаний, тож не вигадуюмо «у вас погана кнопка». Натомість нижче — як ми аналізуємо конверсію. Коли дасте доступ до сайту й аналітики, працюємо саме за цим.

Де сайт втрачає клієнтів

Воронка: де саме відвал

Дивимось аналітику по кроках — на якому етапі падає найбільше людей. Часто проблема не «скрізь», а в одному вузькому місці, яке з'їдає більшість заявок.

Поведінка: що бачать користувачі

Теплові карти й записи сесій — куди клікають, де зупиняються, що не помічають. Видно реальні перешкоди, а не наші припущення.

UX, форми, швидкість

Скільки кроків до цілі, чи зручно з телефону, чи не задовгі форми, чи не ріже конверсію повільне завантаження. Це найчастіші тихі вбивці заявок.

Довіра й заклик до дії

Наскільки чіткий офер і СТА, чи є соцдоказ (відгуки, кейси, гарантії). Користувач має зрозуміти за секунди, що робити й чому вам можна довіряти.

ЩО ОТРИМУЄТЕ

Аналіз → пріоритетний план

Ваш пункт	Що робимо
Проаналізувати показники конверсії	Аудит воронки, поведінки користувачів, UX, швидкості й довіри. Знаходимо конкретні місця втрат, а не «загальні проблеми».
План дій для максимального підвищення	Пріоритетний список гіпотез: що змінити, який очікуваний вплив і що тестувати першим. Спочатку швидкі перемоги з найбільшим ефектом, потім A/B-перевірка змін.

Щоб аналіз був предметним, у чаті уточнимо одне головне: яка для вас цільова дія №1 — заявка з форми, телефонний контакт, чат чи покупка? Від цього залежить, що саме оптимізуємо. Точну оцінку обсягу дамо там само, після погляду на сайт і аналітику.

WebCoreLab — full-cycle digital studio • Toronto, Canada

Дизайн, розробка, SEO/GEO та CRO під одним дахом — **від аналізу до результату**. На ринку з 2014, **20+ років сукупного досвіду команди**. Рішення на даних, вимірюваний результат.

ПАРТНЕРСТВА ТА ВИЗНАННЯ

● Clutch • Top Agency Canada

● DesignRush • Best SEO

● G2 • High Performer

● Google Partner

● HubSpot Partner

● Cloudflare Partner

● Semrush Partner

● ISO 27001 Aligned

Студія WebCoreLab

SEO, UX і конверсія — повний цикл. Публічна вибірка кейсів зі studio-портфолію (решта під NDA).

E-COMM · CONVERSION

Massage Warehouse

Каталог, UX і зростання конверсії.

→ конверсія вгору

E-COMM · CRO

Detox

Магазин: швидкість і конверсія в заявки.

→ швидкість + конверсія

SERVICE · LEADGEN

Custom Maids Toronto

Сервісний сайт, потік заявок із форм.

→ ліди з форм

E-COMM · LEADGEN

GreenLeaf

Лідген по регіонах, оптимізація воронки.

→ регіональні заявки

UX · TRUST

MedCore

Довіра й конверсія в чутливій ніші.

→ органіка + довіра

SAAS · FUNNEL

TechFlow

B2B-воронка й видимість.

→ зростання видимості

[Усі кейси на webcorelab.com →](#)

WebCoreLab · Full-cycle digital studio · Toronto, Canada · з 2014
[webcorelab.com](#) · [case-studies](#)