

7 способов увеличить конверсию страницы подписки

1. Таймер обратного отсчета.

Для добавления таймера обратного отсчета рекомендую использовать сервис Юджина Боса «PROTimer», в котором можно задать переадресацию после истечения времени на заданный URL-адрес или изменить элемент на странице.

2. Выгоды для подписчика в виде буллитов

Перечислите несколько основных преимуществ для подписчика после изучения и применения на практике информационного продукта.

Выгоды можно оформить в виде списка или в формате иконок с подписью и кратким текстовым пояснением.

3. Отзывы тех, кто уже получил лид-магнит

При совершении выбора мы часто прислушиваемся к мнению окружающих, особенно к тем, кто уже попробовал инфопродукт в действии и получил результат.



Важно! Отзывы должны быть правдивые и от реальных людей! Также в отзывах желательно указывать конкретные измеримые результаты или положительный эффект от применения инфопродукта.

4. Форма во всплывающем окне при нажатии на кнопку

Используйте всплывающие окна для размещения формы подписки, а на самой подписной странице разместите кнопку, при нажатии на которую будет открываться форма для заполнения.

5. Социальное доказательство

Покажите, что кто-то уже скачал этот продукт и активно применяет его на практике, «стадный инстинкт» никто не отменял.

Примеры: книгу уже скачали 1780 человек, обучение прошли 2584 ученика.

6. Демонстрация содержимого инфопродукта

Добавьте на страницу подписки несколько страниц электронной книги или скриншот видеокурса, чтобы визуализировать, что именно получит подписчик.

7. Всплывающее окно с другим предложением при попытке уйти с сайта

Если потенциальный подписчик не заинтересовался предложением и собирается покинуть страницу, то можно предложить ему альтернативный продукт с помощью скрипта «Jumpout» от Юджина Боса.

