

Лендинг на Тильде в Zero блоках с адаптацией на разных устройствах по индивидуальному дизайну

Кейс по созданию посадочной страницы по грузоперевозкам города Красноярск и Красноярского края

Ниша - грузоперевозки город Красноярск и Красноярский край

Заказчик обратился с просьбой сделать сайт под его бизнес - грузоперевозки до 5 тонн.

1) Тематика - грузоперевозки

2) ЦА: а) частные лица, желающие переехать с одного места жительства на другое

б) Юр. лица и владельцы ИП, желающие доставить груз из точки «А» в точку «Б».

3) Средний чек - 3400 руб.

Результаты работы - <https://krasgruz-24.tilda.ws>

Задачи

1) Дать о себе знать, так как кампания новая на рынке

2) Привлечь клиентов

Работа над проектом

1) Медиаплан

2) Анализ конкурентов

3) Подготовка карты продукта

4) Подготовка карты персонажа

5) Подготовка прототипа

6) Дизайн и верстка сайта

7) Тестирование сайта

8) SEO оптимизация сайта

9) Запуск

Анализ целевой аудитории и работа над картой персонажа дали понимание болей клиента. Клиенту важно, чтобы было быстро, надежно и не дорого, а главное, чтобы цена по завершению оставалась как и на начальном этапе. Что и было отражено на посадочной странице.

Так как заказчик только вышел на рынок то, встала задача, выделиться среди конкурентов. Выход - лендинг с акцентом на визуализацию, чтобы запоминался. Минимум текста и по делу. Я разместила точки захвата - красные кнопки с призывом к действию: «оставить заявку», «заявка на обратный звонок», «рассчитать стоимость».

На первом экране размещаются выгоды сотрудничества. Доверие клиента подкрепляется блоками «Кто мы», «Отзывы» и «Гарантии».

Известно то, что клиенты реже оставляют заявку, если на сайте не указывается цена, поэтому на посадочной странице отображается блок «Наши тарифы».

Блок «Этапы работы» показывает клиенту, что можно легко справиться с проблемой, например переезд не такая уж и сложная задача. Значит заявки вырастут.

Прототип и дизайн выполнен в программе «Figma». При вёрстке сайта использовались облегчённые изображения, что увеличивает скорость загрузки сайта как на десктопных устройствах так и мобильных.

Выводы

В итоге получаем посадочную страницу, где каждый блок нацелен на удержание клиента и с мотивацией сделать следующий шаг «оставить заявку», «оставить заявку на обратный звонок», «рассчитать» стоимость.

Клиент оставляет заявку путём заполнения формы, после заполнения попадает на страницу «Спасибо».

Под формами заявок разместила ссылку на страницу с политикой конфиденциальности.

Дальнейшие планы

По плану выявить каналы продвижения и запуск рекламы, которая будет вести клиентов на данную посадочную страницу.