

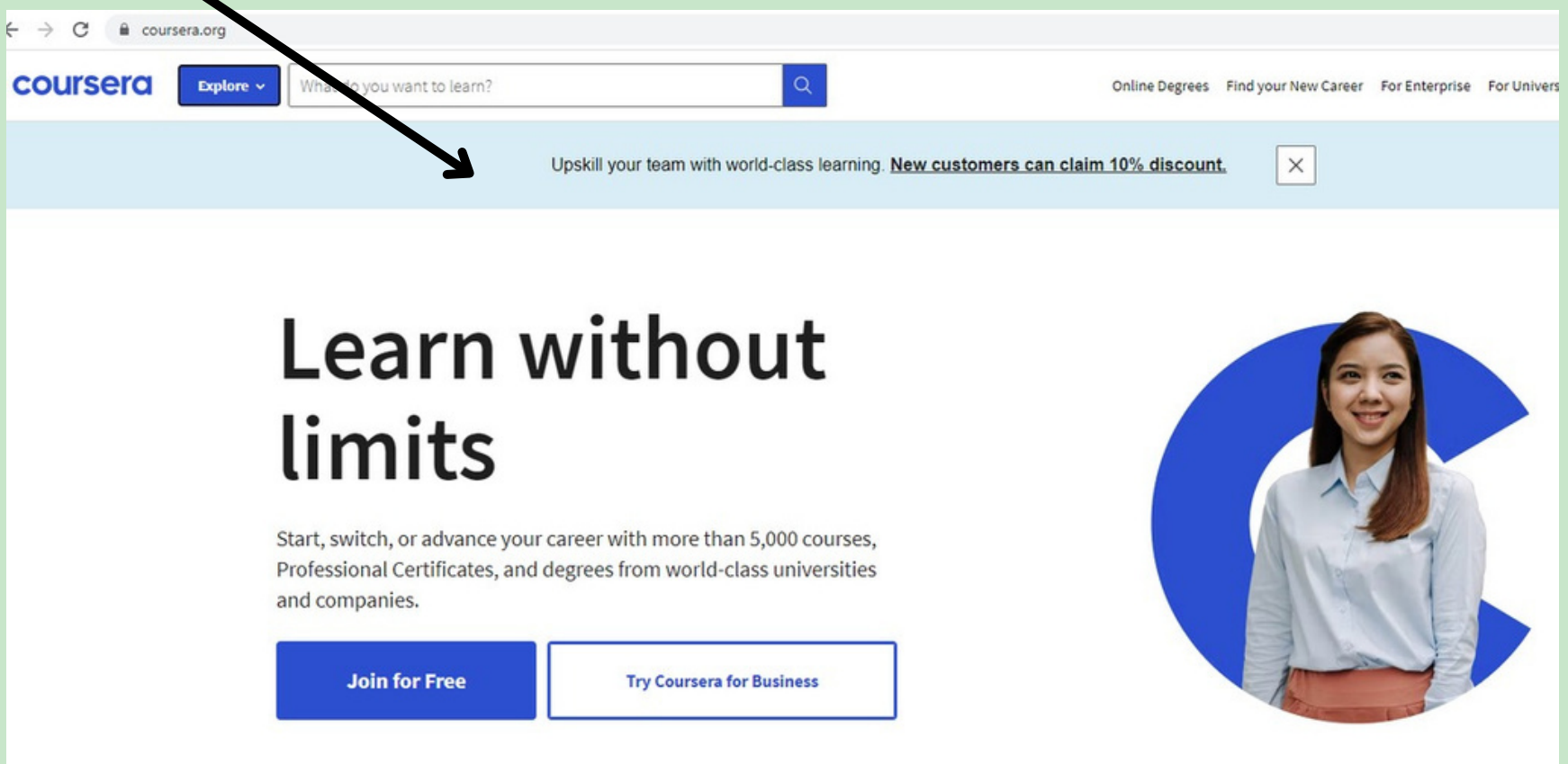
ПРИМЕР ЗА ТОВА КАК ДА ИЗПОЛЗВАТ ЕФЕКТИВНО НАЧАЛНАТА СТРАНИЦА НА ВАШИЯ УЕБСАЙТ

Следващият пример е от Coursera. Той използва уебсайта си по ефективен начин, защото можете да намерите привлекателно съдържание още от първата страница.

Coursera е базиран в САЩ доставчик на МООС. Работи с университети и други организации, за да предлага онлайн курсове, сертификати и степени по различни предмети.

Началната страница може да изглежда пренаселена със съдържание, но тя включва всичко, което човек, който се интересува от подобряване на уменията си, би искал да намери, без риск да се изгуби в подсекциите на уебсайта.

1



2

We collaborate with 275+ leading universities and companies



3



Explore Coursera

Data Science 425 courses	Business 1095 courses	Computer Science 668 courses
Social Sciences 401 courses	Personal Development 137 courses	Arts and Humanities 338 courses
Language Learning 150 courses	Information Technology 145 courses	Math and Logic 70 courses

4



Learner outcomes on Coursera

87% of people learning for professional development **report career benefits** like getting a promotion, a raise, or starting a new career

- Coursera Impact Report (2020)

[Join for Free](#)

5



From the Coursera community

87+ million people are already learning on Coursera



Christin B.

Lebanon

“Coursera has helped me expand my knowledge through several important courses that are extremely impactful and helpful for my career.”



Carlos C.

United States

“I was able to prove to potential employers that I have a solid understanding of computers and hardware—and started to receive real, viable job offers.”



Ana S.

United States

“For the first time, finishing my degree seemed realistic. It was online with a flexible schedule. It felt like this program was made for my situation.”





1

Веднага щом влезете в уебсайта на Coursera, ви посрещат с 10% отстъпка. Може да бъде привлекателно за човек, който се интересува от курс.

2

Включването на списък с важни и надеждни партньори, с които работите, може да е умно. Това е доказателство за качеството на вашето предложение за обучение и за професионализма на вашия център.

3

Представянето на вашата оферта директно на началната страница, без да е необходимо заинтересованите потребители да имат достъп до други области на уебсайта, е добър ход. Човек, който иска да подобри уменията си, може веднага да намери отправни точки и предложения.

4

Проследяването на резултатите на вашите обучаеми може да ви позволи да генерирате важни данни, които могат да се използват за доказване на качеството и ефективността на вашето предложение за обучение.

5

Няма по-добра реклама от думите на някой, който вече е посещавал вашите курсове! Знанието, че човек е доволен от вашата оферта, е важно за някой, който търси начин да подобри уменията си.

Посетете уебсайта на Coursera, за да разберете

други стратегии за насърчаване

<https://www.coursera.org/>

