**Средняя конверсия по отраслям**

Ориентируйтесь на список средних показателей для разных бизнесов, если раньше вы не рассчитывали конверсию своего сайта. Стремитесь к лучшей цифре и старайтесь не падать ниже минимальной.

Средняя конверсия сайта **недвижимости** — 2,9%. Лучший показатель — 8,7%. Высокий — 5,3%. Низкий — 1,3%.

Средняя конверсия в сфере **B2B-консалтинга** — 5%. Лучший показатель — 21,7%. Высокий — 12,1%. Низкий — 1,8%.

Средняя конверсия **в сфере бизнес-услуг** — 3,5%. Лучший показатель — 13%. Высокий — 7,2%. Низкий — 1,4%.

Средняя конверсия **в области здравоохранения** — 2,9%. Лучший показатель — 9,3%. Высокий — 5,8%. Низкий — 1,4%.

Средняя конверсия **в области кредитования** — 5,6%. Лучший показатель — 19,9%. Высокий — 11%. Низкий — 2%.

Средняя конверсия **в сфере высшего образования** — 2,6%. Лучший показатель — 9,3%. Высокий — 5,3%. Низкий — 1,1%.

Средняя конверсия **в области повышения квалификации** — 6,1%. Лучший показатель — 18,4%. Высокий — 11,8%. Низкий — 2,5%.

Средняя конверсия сайтов **юридических услуг** — 3,3%. Лучший показатель — 11,2%. Высокий — 7,1%. Низкий — 1,4%.

Средняя конверсия **в туризме** — 5%. Лучший показатель — 19,7%. Высокий — 11,6%. Низкий — 2,1%.

Конверсия — это не ключевой показатель, но ее колебания помогут определить, насколько удачными были изменения в рекламе или на сайте. Поэтому стоит вычислить эту цифру, чтобы в будущем оценивать эффективность обновлений.