# Рекомендации по улучшению юзабилити сайта всежелезо.рф

# Содержание отчета

Оформление заказа	
РАБОТА САЙТА НА МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВАХ	10
Работа поиска	13
Коммерческая составляющая витрины товаров	10
ОТЗЫВЫ НА КАРТОЧКАХ ТОВАРА	18
РАБОТА ФУНКЦИОНАЛА «ИЗБРАННОЕ»	20
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛА ФИЛЬТРАЦИИ	20
Изображения товаров	22
СРАВНЕНИЕ ТОВАРОВ	23
ЗАКАЗ «В ОДИН КЛИК»	25
ФОРМАТЫ ВЫВОДА ВИТРИНЫ ТОВАРОВ	27
СОРТИРОВКА НА ВИТРИНЕ ТОВАРА	29
Сертификаты	30
ДАННЫЕ ОБ АКЦИЯХ, СКИДКАХ И РАСПРОДАЖАХ	31
Информация о доставке и оплате	32
Способы оплаты	32
Раздел «Новости»	32
РАЗДЕЛ «ОТЗЫВЫ»	33
Видео-контент	34
Раздел «Контакты»	34
Время работы магазина	35
Социальные сети	30
Оформление информационных страниц	
Коммерческая сторона главной страницы	

### Резюме

В ходе проверки сайта всежелезо.рф было выявлено большое число проблем, многие из которых являются типичными для «молодых» ресурсов. Исследуемый сайт обладает всем необходимым функционалом присущем интернет-магазину (фильтры, сортировка и т.д.), однако многие ставшие уже стандартом в нише маркетинговые элементы на нем отсутствуют (ярлыки на карточках, «умный» поиск и т.д.).

Серьезной проблемой является некорректная работа ключевого функционала интернетмагазина (см. «Работа корзины», «Сравнение товаров» и др.). Такое положение ухудшает пользовательский опыт взаимодействия с ресурсом, снижает число конверсий.

Отсутствие таких присущих интернет-магазину разделов как «<u>Новости</u>», «<u>Отзывы»</u> и проч., негативно сказывается на ранжировании сайта в поисковых системах.

Отдельно следует отметить, что крупные игроки на рынке, сравнение с которым приводится в настоящем документе, в том или ином виде, имеют на своих сайтах все необходимое. Для того, чтобы успешно конкурировать в поисковой нише потребуется провести серьезную работу по улучшению ресурса всежелезо.рф, все описанные рекомендации являются лишь первым этапом развития сайта в данном направлении (следующим этапом будет ввод каких-то особых элементов, выгодно отличающих магазин от конкурентов).

Отдельно следует отметить, что за рамками данной работы осталось освещение маркетинговых он-лайн активностей, которые следует проявлять для повышения узнаваемости бренда, роста продаж. Здесь имеются ввиду бонусные и реферальные программы, стимулирование оставления отзывов на Яндекс.Маркете, сотрудничество со сторонними площадками (в том числе агрегаторами) и т.д.

Также в работу не включен SWOT анализ сайта, однако многие коммерческие факторы так или иначе приведены в сравнении с прямыми конкурентами.

Отдельно отметим, что в настоящем отчете присутствует раздел с отдельными чек-листами проверки коммерческого функционала ключевых страниц.

### Важно:

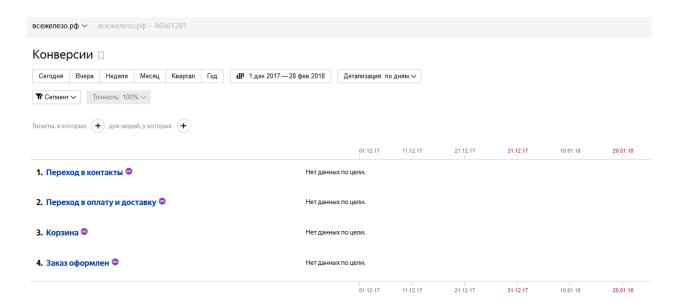
Приведенное в отчете исследование не является полным, т.к. в настоящий момент на сайте отсутствует возможность проведения inpage аналитики через счетчик Яндекс.Метрика («Карта ссылок», «Карта кликов») из-за отсутствия соответствующих настроек счетчика:

Невозможно воспроизвести посещение на данной странице. Возможные причины:

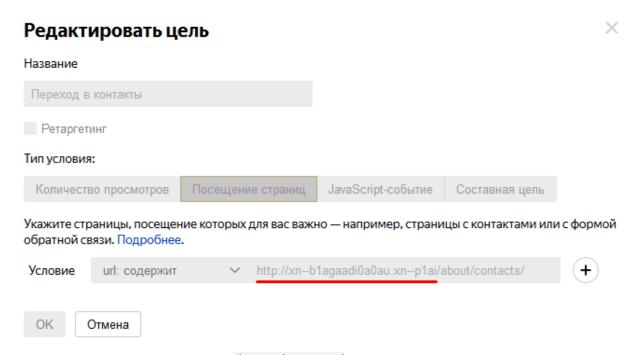
Не установлен код счётчика

Установлен запрет на отображение страницы во фрейме

Кроме того, в системе Яндекс.Метрика не настроено корректное отслеживание целей, данные не собираются:



Цели заданы с кириллическим указанием домена, что может приводить к ошибке. В частности, для цели «Переход в контакты» отслеживание URL выглядит следующим образом:



Если заменить поле «Условие» на /about/contacts/ данные начнут собираться.

Отдельно отметим, что текущие цели, по большей части мало информативны для анализа. Помимо всего прочего, отсутствует даже отслеживание кликов на кнопку «В корзину» и т.п. Без корректной настройки целей, выбора в качестве конверсий действительно важных целевых действий – сложно оценить вклад каждого отдельного маркетингового канала в прибыль сайта. Оценить доходность инвестиций не позволяет отсутствие подключенных ресурсов электронной торговли. Здесь же выделим, что в Я.Метрике не включено для сбора статистики и работы с дальнейшими рекламными активностями ни одной ретаргетинговой цели.

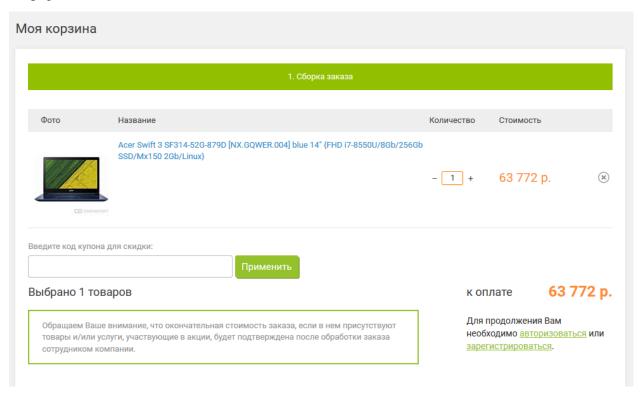
Большой проблемой является отсутствие настроенной воронки продаж, из-за этого невозможно проследить действия пользователей в ключевом разделе сайта и сделать соответствующие выводы по этапам оформления заказа.

На сайте отсутствует дополнительная система аналитики в частности Google Analytics, из-за чего некоторые возможности для анализа отсутствуют (в частности нет возможности оценить эффективность работы внутреннего поиска через данные по уточнениям запросов, см. рек. «Работа поиска»). Отдельно отметим, что на сайте всегда должно быть установлено как минимум две системы статистики, чтобы в случае сбоя одной из которых можно воспользоваться данными другой.

### Оформление заказа

### Неавторизованный пользователь

В настоящий момент если незарегистрированный пользователь положит товар в корзину и перейдет к оформлению заказа <a href="http://bceжeneso.pd/personal/cart/">http://bceжeneso.pd/personal/cart/</a>, то увидит следующую информацию:



Что дальше делать совершенно не ясно, навигационная плашка «Сборка заказа» выглядит как кнопка, при наведении на нее курсор трансформируется в значок «рука», однако при клике ничего не происходит (это навигационный элемент, который используется для авторизованных пользователей).

Сообщение «Для продолжения Вам необходимо авторизоваться или зарегистрироваться.» совершенно теряется от пользовательского внимания.

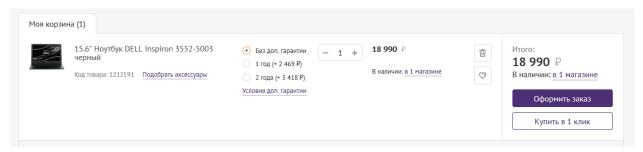
Можно предположить, что высокий процент неавторизованных посетителей просто покидает первый шаг оформления заказа, из-за неудачного оформления страницы. Кроме того, нет возможности продолжить заказ без регистрации.

Рассмотрим решения конкурентов. При заказе на сайте <u>www.onlinetrade.ru</u> неавторизованный пользователь оказывается на странице <u>https://www.onlinetrade.ru/basket.html</u> со следующим контентом:

Войти на сайт		Регистрация
-mail:		Если бы вы зарегистрировались в нашем клубе, ваша скидка сразу же составила: 1 200 р.
		После регистрации в нашем клубе, за эту покупку Вы получите ON-6онусов: <b>442 р.</b>
Пароль:		Регистрация в клубе ON-бонус простая и быстрая. Вы не потеряете состав Вашей корзины и после регистрации сможете
		оформить покупку на выгодных условиях.
8642	<b>*</b> Цифры с картинки	Зарегистрироваться
	Не вижу, обновить С	Продолжить без регистрации
	Забыли пароль?	

Ошибиться в том что нужно сделать, для того чтобы продолжить покупки невозможно. Информация структурирована четко и ясно, навигационные элементы страницы расположены удачно. Есть возможность продолжить оформление заказа без регистрации.

На сайте <u>technopoint.ru</u> также есть возможность оформить заказ без регистрации и сделать «покупку в 1 клик»:

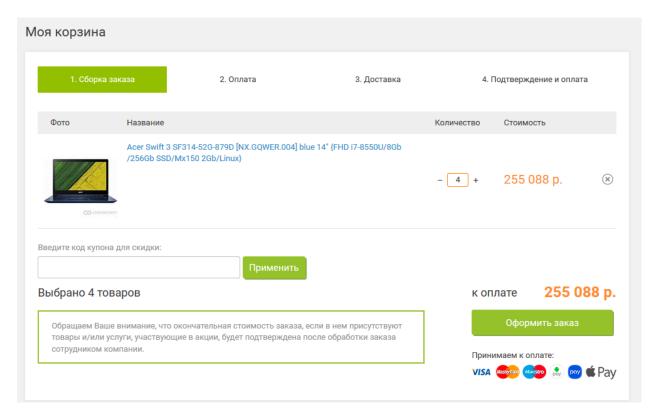


### Вывод:

На сайте всежелезо.рф нужно скорректировать страницу первого шага оформления заказа для неавторизованных пользователей, введя возможность заказа товара без регистрации, а также возможность «покупки в 1 клик» (это особенно важно для посетителей, у которых нет времени на регистрацию или прохождение всех этапов оформления заказа). На первом шаге нужно сделать более понятными дальнейшие шаги посетителя.

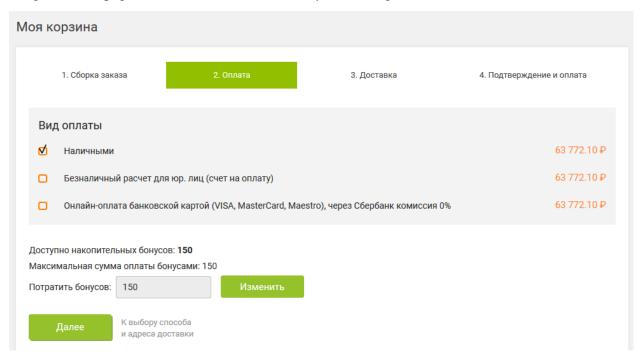
### Авторизованный пользователь

На первом шаге оформления заказа не используются кросс-продажи, пользователь оформляет заказ только на те продукты, что уже есть в корзине:



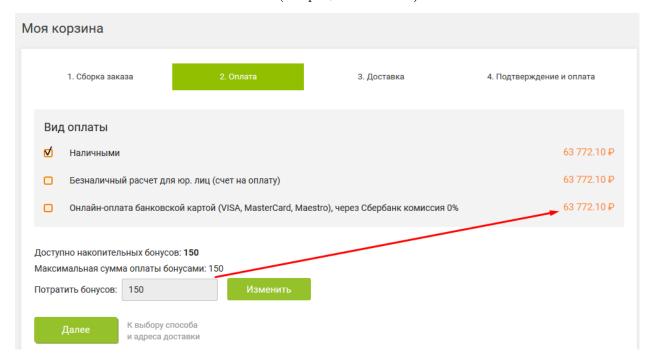
Это серьезный недостаток, требуется стимулировать пользователя покупать различные подходящие доп. товары, в рассматриваемом случае это чехлы для ноутбука и проч. Покупки за счет кросс-продаж могут составлять существенную часть дохода интернет-магазина.

Второй шаг оформления заказа выглядит следующим образом:



Отметим, что на первом шаге мы выбрали к покупке 4 ноутбука (через переключатель кол-ва товаров) общей стоимостью 255 088 р. При переходе на второй шаг значение кол-ва товаров сбросилось до одной единицы!

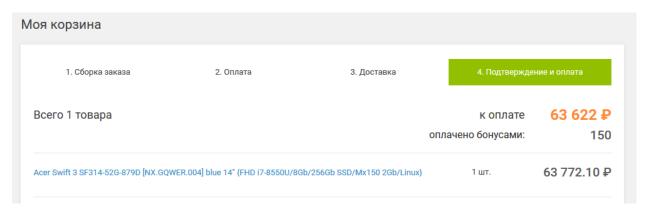
Кроме того, на втором шаге покупку можно потратить бонусы. Однако при их активации и списании конечная цена не изменяется («старая/новая цена»):



Еще одной проблемой второго шага является дублирование цены для разных способов оплаты, это может путать пользователей. При этом у такого решения отсутствует какая-либо необходимость, т.к. в зависимости от выбора способа оплаты конечная цена не меняется.

На третьем шаге проблем не обнаружено.

На четвертом шаге оформления заказа указывается, что часть суммы оплачена бонусами, но сделано это не очевидно:



Чтобы подчеркнуть выгоду клиента необходимо зачеркивать старую цену.

### Вывод:

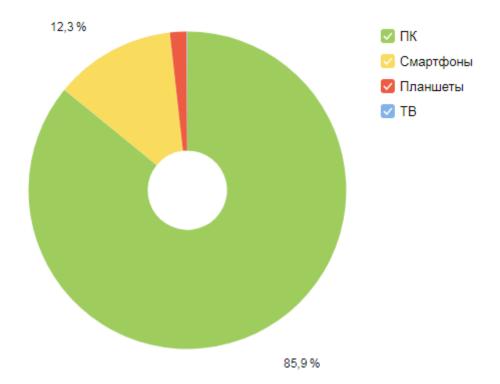
В настоящий момент процесс оформления заказа содержит очевидные ошибки/недостатки:

- Выбор количества одного товара на первом шаге корзины не сохраняется на втором не ясно как в итоге крупному клиенту (напр. юр. лицу) купить 4 одинаковых ноутбука. Это очень серьезная проблема, которая требует немедленного исправления.
- На первом шаге не используются кросс-продажи, что очевидно снижает прибыль магазина.
- На втором шаге процесс оформления заказа осложняется наличием указания нескольких цен для разных вариантов оплаты, это рассеивает внимание клиента, отвлекает от того, чтобы перейти на следующий шаг.
- Выгода от использования бонусов на втором шаге совершенно не очевидна, конечная цена товара при активации бонусных баллов на данном этапе не меняется. На четвертом шаге выгода клиента от использования бонусов также не очевидна.

Приоритет рекомендации: критично

## Работа сайта на мобильных устройствах

По данным Яндекс.Метрики за последний квартал 14% всех посетителей заходили на сайт со смартфонов и планшетов:



В ходе проверки юзабилити сайта была проверена корректность его работы на мобильных устройствах. Проверка выполнена на устройстве под управлением операционной системы Android 6.0 на экране диагональю 5.2 дюйма.

В ходе проверки серьезных проблем не было обнаружено, однако в некоторых случаях при навигации по сайту можно столкнуться с проблемами, речь идет о разделе «Корзина». Некоторые элементы не отображаются корректно при вертикальной ориентации экрана.

Стоимость съезжает:



# всежелезо.pф/personal/ca



:

- 1. Сборка заказа 2. Оплата 3. Доставка
- 4. Подтверждение и оплата

179

Всего 1 товара

<sub>плате</sub> 496.60

₽

оплачено бонусами:

C

Apple MacBook Pro

[Z0UP000D0] Silver 13.3" Retina

179

{(2560x1600) Touch Bar i7

1 шт.

496.60

3.5GHz (TB

4.0GHz)/16GB/512GB SSD/Iris

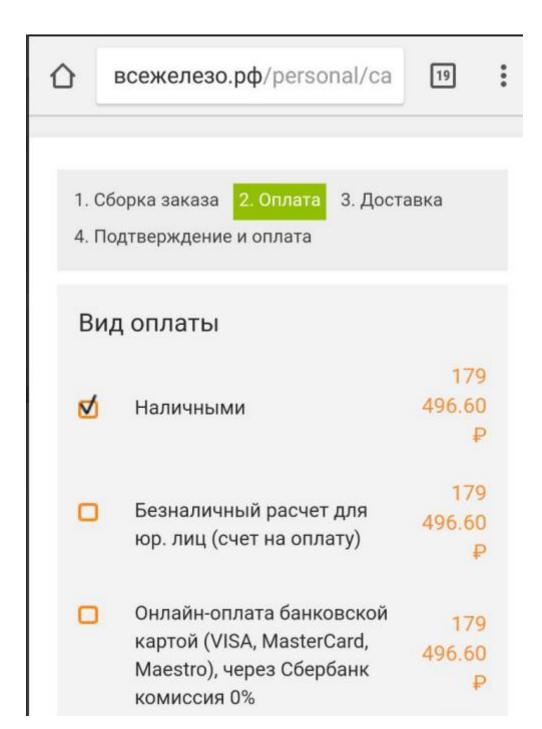
Plus Graphics 650} (Mid 2017)

₽

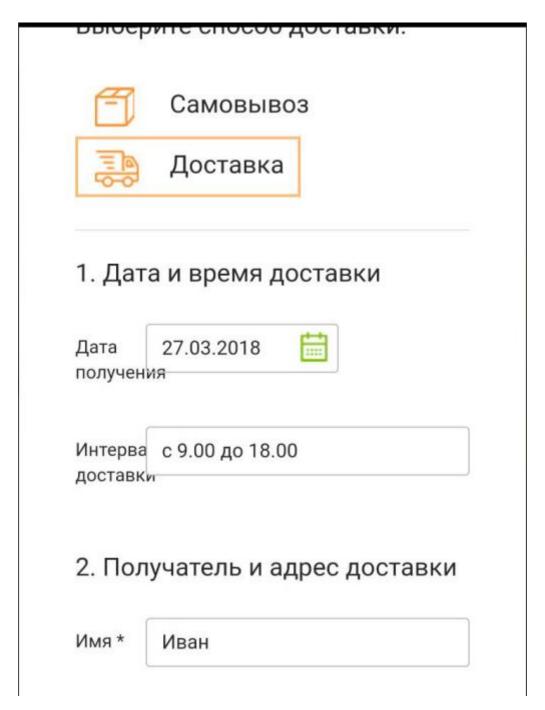
# Самовывоз

3

Обращаем Ваше внимание, что



Поля доставки «наезжают» на текст:

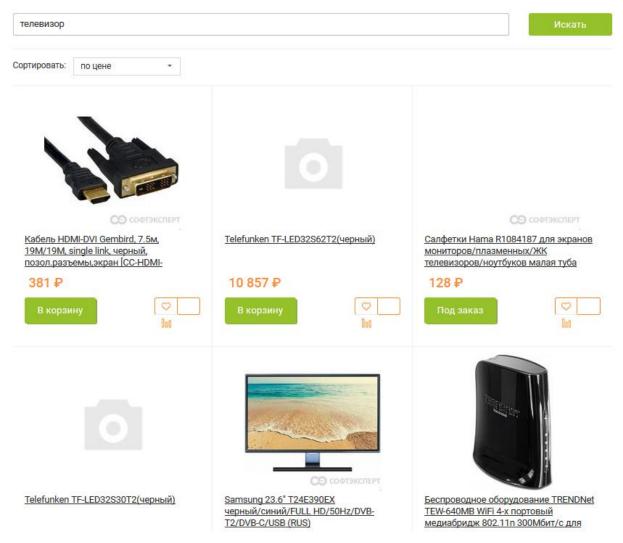


Нужно поправить верстку сайта в разделе «Корзина» и проверить ее адаптивность для различных экранов.

Приоритет рекомендации: важно

### Работа поиска

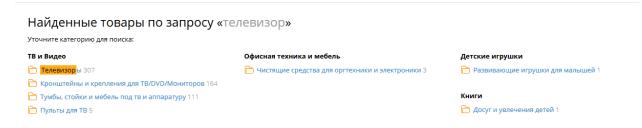
При поиске по сайту всежелезо.рф не всегда его результаты формируется релевантно пользовательскому запросу. Например, при поиске по запросу «телевизор» <a href="http://bceжeneso.pф/search/index.php?q=%D1%82%D0%B5%D0%B8%D0%B5%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%BE%D1%80&s=%D0%9D%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B8">http://bceжeneso.pф/search/index.php?q=%D1%82%D0%B5%D0%B8%D0%B5%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%BE%D1%80&s=%D0%9D%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B8</a> на первом месте в результатах можно видеть не только запрашиваемый товар, но и сопутствующие аксессуары:



Для удобства пользователей нужно ввести вывод результатов внутреннего поиска по релевантности, как это сделано здесь <a href="https://www.ulmart.ru/search?string=%D1%82%D0%B5%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B8">https://www.ulmart.ru/search?string=%D1%82%D0%B5%D0%B8%D0%B5%D0%B2%D0%B8</a>  $\frac{\%D0\%B7\%D0\%BE\%D1\%80\&rootCategory=&sort=6}{}$  (соответствующая сортировка результатов на сайте всежелезо.рф в данный момент отсутствует).

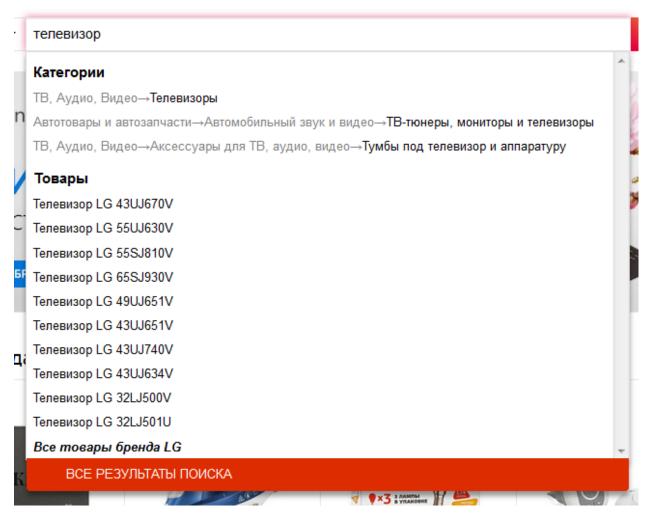
Ситуацию ухудшает тот факт, что на страницах поиска отсутствует функционал фильтрации, у конкурентов он есть  $\frac{\text{https://www.ulmart.ru/search?string=\%D1\%82\%D0\%B5\%D0\%B8\%D0\%B5\%D0\%B2\%D0\%B8}{\text{%D0\%B7\%D0\%BE\%D1\%80&rootCategory=&sort=6}}.$ 

Кроме того, конкуренты вместе с результатами поиска выводят «быстрые» ссылки на ключевые разделы с результатами поиска, к которым относится пользовательский запрос <a href="https://www.onlinetrade.ru/sitesearch.html?query=%F2%E5%E8%E5%E2%E8%E7%EE%F0">https://www.onlinetrade.ru/sitesearch.html?query=%F2%E5%E8%E5%E2%E8%E7%EE%F0</a>:



Т.е. наряду с фильтрацией используется функционал уточнения пользовательских запросов, что необходимо для сайтов с большим ассортиментом товаров и разветвленной структурой каталога. Такая реализация способна серьезно улучшить пользовательский опыт взаимодействия с сайтом.

Отдельно стоит коснуться функционала «умного» поиска, который также не реализован в настоящий момент на сайте всежелезо.рф. Суть его работы заключается в подстановке ссылок на соответствующие разделы ресурса прямо в поисковую строку. Пример реализации на www.ulmart.ru:



Этот прием сокращает затраты посетителя на поиск нужного товара, чем меньше клиент прилагает усилий н сайте, тем выше шанс совершения покупки.

### Примечание:

Для того чтобы проанализировать насколько удобен функционал поиска для посетителей следует воспользоваться отчетом «Hacтройки поиска по сайту» Google Analytics <a href="https://support.google.com/analytics/answer/1012264?hl=ru">https://support.google.com/analytics/answer/1012264?hl=ru</a>.

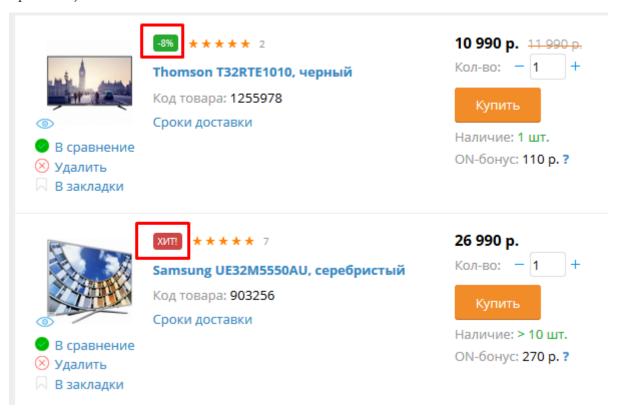
Приоритет рекомендации: важно

### Коммерческая составляющая витрины товаров

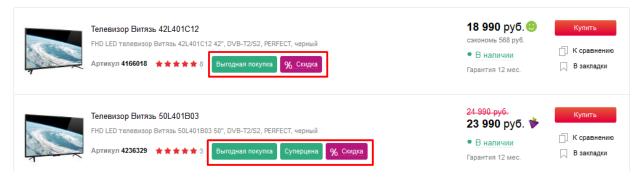
В настоящий момент представление витрины товаров на сайте всежелезо.рф уступает конкурентам, на сайте не применяются многие маркетинговые приемы.

Так на витрине товаров у продуктов отсутствуют какие-либо ярлыки, которые могут указывать на скидку, акцию на товар и проч. Этот элемент служит привлечению пользовательского внимания к конкретным продуктам и повсеместно используется конкурентами.

Пример витрины товаров <a href="https://www.onlinetrade.ru/catalogue/televizory-c181/">https://www.onlinetrade.ru/catalogue/televizory-c181/</a> (ярлыки: «хит», проценты):



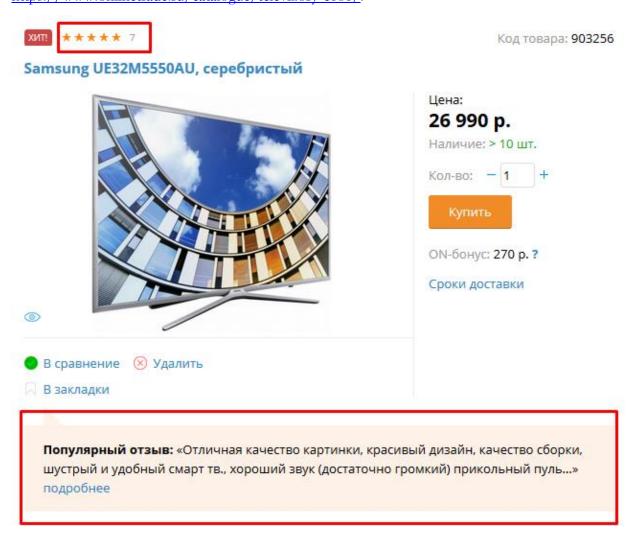
Пример <a href="https://www.ulmart.ru/catalog/tvs">https://www.ulmart.ru/catalog/tvs</a>:



Пример <a href="https://technopoint.ru/catalog/17a74ef716404e77/sistemnye-bloki/">https://technopoint.ru/catalog/17a74ef716404e77/sistemnye-bloki/</a>:



Кроме того, на витрине товаров конкуренты выводят пользовательский рейтинг продукта, что также привлекает внимание к популярным, хорошо продающимся товарам <a href="https://www.onlinetrade.ru/catalogue/televizory-c181/">https://www.onlinetrade.ru/catalogue/televizory-c181/</a>:



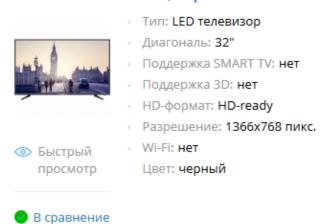
Отдельно отметим, что для привлечения внимания пользователей конкуренты применяют функционал «старая/новая» цена на карточках и витрине товаров <a href="https://www.onlinetrade.ru/catalogue/televizory-c181/">https://www.onlinetrade.ru/catalogue/televizory-c181/</a>:

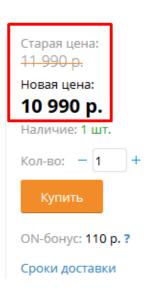
-8% ★★★★ 2 Код товара: 1255978

### Thomson T32RTE1010, черный

Удалить

В закладки





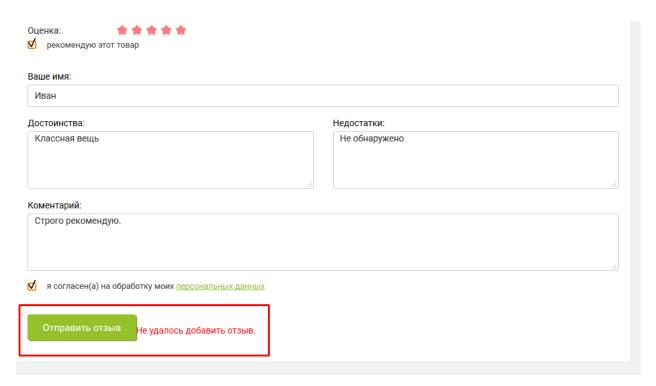
У конкурентов есть еще ряд удачных решений, но они не столь существенны и возможность их внедрения следует рассматривать отдельно (в том числе после реализации функционала изменения формата вывода витрины товаров (см. одноименную рекомендацию)).

Таким образом, в процессе развития сайта на карточки товаров/витрину обязательно следует внедрить ярлыки, рейтинг. В процессе проверки сайта всежелезо.рф ни одного из перечисленных элементов не обнаружено. Функционал добавления отзывов и проставления оценки товарам на сайте реализован.

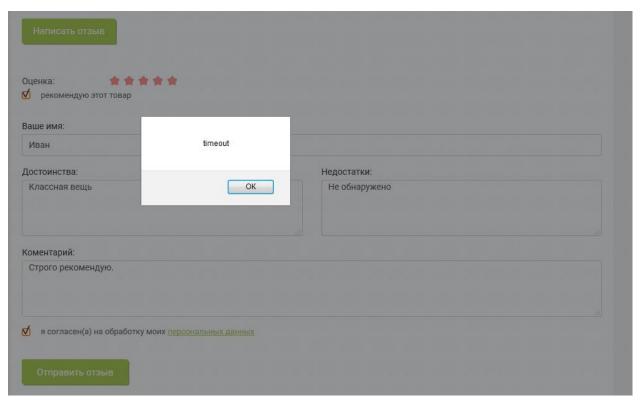
Приоритет рекомендации: важно

### Отзывы на карточках товара

В ходе проверки работы функционала «Отзывы» на карточке товара были обнаружены проблемы. При корректном заполнении всех полей отзыва, он все равно не добавляется, появляется следующее сообщение об ошибке:



Либо выводится сообщение о превышении времени ожидания сервера:

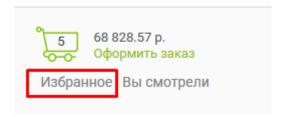


Возможность добавления отзывов и их наличие на карточках товара является важным атрибутом интернет-магазинов, этот функционал нужно починить как можно более оперативнее.

Приоритет рекомендации: важно

### Работа функционала «Избранное»

В ходе проверки сайта установлено, что при добавлении товаров в «Избранное» как с витрины, так и с карточки товаров, соответствующий элемент меню никак не выделяется. Из-за того, что элемент не привлекает внимание, его сложно заметить:

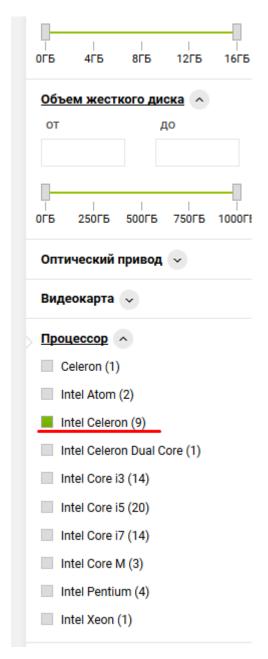


Нужно реализовать функционал «Избранного» таким образом, чтобы при добавлении товара, этот пункт меню подсвечивался.

Приоритет рекомендации: важно

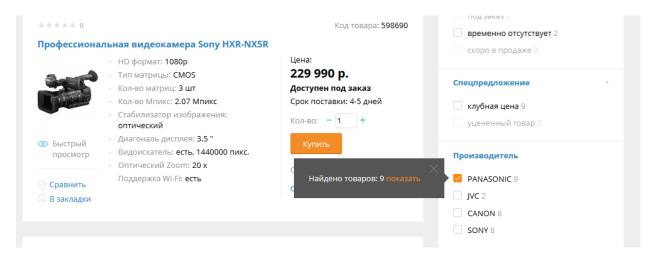
### Представление функционала фильтрации

Удобство использования фильтра на сайте можно улучшить, сейчас в больших разделах при выборе каких-либо параметров активированные чек-боксы выделяются зеленым цветом:



Чтобы активировать фильтрацию пользователю требуется проскроллить страницу вниз и нажать на триггерную кнопку «Подобрать». Это неудобно, т.к. в ряде случаев при раскрытии полей фильтра скролить приходится много.

Чтобы повысить удобство использования сайта рекомендуется при активации любого чекбокса демонстрировать окно «показать» при нажатии на которое будут выводиться соответствующие результаты фильтрации. Пример с сайта <u>www.onlinetrade.ru</u>:

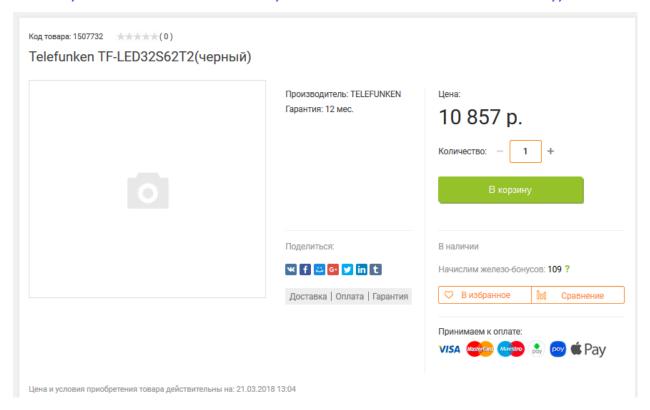


Как видно пользователю не требуется осуществлять прокрутку страницы вниз, это удобно.

Приоритет рекомендации: желательно

### Изображения товаров

В настоящий момент не у всех товаров каталога присутствуют изображения, что ухудшает пользовательские свойства сайта, снижает конверсию <a href="http://sceжeneso.pd/catalog/televizory-aksessuary-k-televizoram/lcd-led-televizory-telefunken/telefunken-tf-led32s62t2-chernyy/">http://sceжeneso.pd/catalog/televizory-telefunken/telefunken-tf-led32s62t2-chernyy/</a>:



Конкуренты размещают не только большое число фотографий товара, но в ряде случаев и видео обзоры.

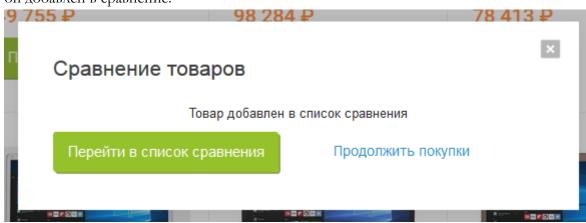
Приоритет рекомендации: желательно

### Сравнение товаров

С помощью сервиса сравнения товаров потенциальный покупатель сможет быстрее выбрать между несколькими позициями. Такая функция особенно полезна при работе со сложной продукцией, где запомнить все характеристики обычный человек не сможет. Сравнение ускоряет поиск подходящего товара и повышает вероятность оформления заказа.

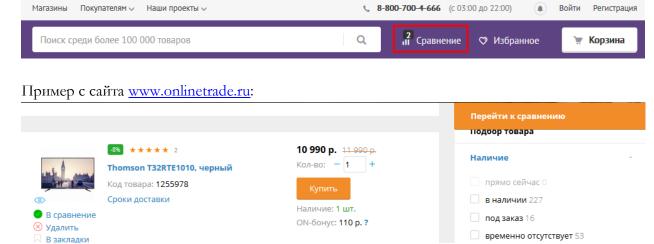
Функционал сравнения товаров на сайте всежелезо.рф реализован не оптимально, имеют место следующие проблемы:

1) При добавлении товара в сравнение появляется модальное окно с указанием на то, что он добавлен в сравнение:

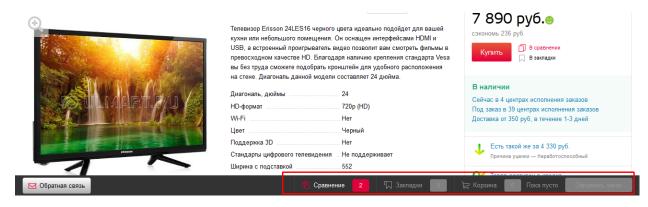


Однако если пользователь выберет продолжить покупки, то в процессе веб-серфинга по сайту, нигде не увидит, что имеются товары, добавленные в сравнение (обычно на это есть указание в «шапке» сайта или в отдельной пользовательской плашке).

Пример с сайта technopoint.ru:



Пример с сайта www.ulmart.ru:



2) Функционал сравнения зачастую бесполезен, потому что в его результатах отсутствуют характеристики одного из сравниваемых товаров <a href="http://sceweneso.pd/catalog/compare/">http://sceweneso.pd/catalog/compare/</a>:

Сравнение товаров				
Показаны: Все характеристики	Только различающиеся			
XIAOMI (1) DELL (1)				
Название	Xiaomi Mi Notebook Air [JYU40 /256Gb SSD/MX150 2GB/W10 Купить	017CN] 13.3" {FHD i5-7200U/8Gb }	Ноутбук Dell Inspiron 5770 [5770-5488] Silver 17.3" Купить	
Цена	78 413 p.		49 755 p.	
Производитель	Xiaomi		DELL	
Объем оперативной памяти			8	
Процессор			Intel Core i5	
Гарантия			1 год	
Размер экрана			17.3	
Разрешение экрана			1920x1080	
	Удалить	-	Удалить	

При этом непосредственно на странице такого товара необходимые поля характеристик заполнены  $\frac{\text{http://всежелезо.pdp/catalog/noutbuki/noutbuki-xiaomi/xiaomi-mi-notebook-air-jyu4017cn-13-3-fhd-i5-7200u-8gb-256gb-ssd-mx150-2gb-w10/:}$ 

Цвет корпуса	Серебристый
Цвет крышки ноутбука	Серебристый
Цвет клавиш ноутбука	Серебристый
Цвет подставки под запястья	Серебристый
Процессор ноутбука	Intel Core i5
Характеристики процессора	7200U, 2.5ГГц
Диагональ (дюймов)	13.3 (33,78 см)
Тип дисплея	Не сенсорный
Подсветка экрана	LED
Разрешение матрицы ноутбука	1920 x 1080

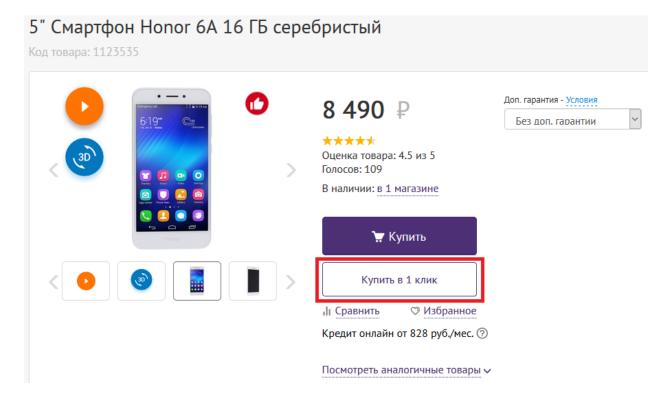
Нужно обязательно исправить рассмотренные недостатки, чтобы сделать сайт более удобным. Отметим, что также был проверен функционал сравнения идентичных/различающихся характеристик товаров (<a href="http://prntscr.com/iua0v2">http://prntscr.com/iua0v2</a>), проблем не обнаружено. Согласно данным Яндекс. Метрики за последний квартал на страницу сравнения зафиксировано только 56 визитов, однако с ростом популярности сайта этот функционал будет становиться более востребованным.

Приоритет рекомендации: желательно

### Заказ «в один клик»

Помимо традиционной покупки через корзину, многие сайты могут выиграть дополнительных клиентов, добавив возможность быстрой покупки - т.н. покупку в один клик. Это популярный среди некоторых групп клиентов подход. Такие люди не хотят тратить время на заполнение форм и заявок, но готовы предоставить свой телефон, чтобы менеджер мог связаться с человеком и обговорить детали заказа. Обычно кнопку быстрого заказа размещают в каталоге и на страницах карточек товаров - везде, где есть кнопка добавления позиции в корзину. По этой причине эти кнопки часто соседствуют.

Пример использования на странице <a href="https://technopoint.ru/product/0266d53f44f93330/5-smartfon-honor-6a-16-gb-serebristyj-sale/">https://technopoint.ru/product/0266d53f44f93330/5-smartfon-honor-6a-16-gb-serebristyj-sale/</a>



Аучший вид формы заявки на быструю покупку - открывающийся при помощи АЈАХ блок, не меняющий страницу. В форме следует автоматически проставить наименование товара, его стоимость и поле для указания телефонного номера покупателя <a href="https://technopoint.ru/product/0266d53f44f93330/5-smartfon-honor-6a-16-gb-serebristyj-sale/">https://technopoint.ru/product/0266d53f44f93330/5-smartfon-honor-6a-16-gb-serebristyj-sale/</a>:

# Покупка товара в 1 клик Выберите филиал выдачи товара или закажите звонок оператора и мы оформим заказ за вас, уточнив все детали по предварительному звонку. Оформить заказ самостоятельно Нужна помощь оператора (завтра с 10:00 до 19:00.) Филиал выдачи товара - обязательное поле ТД "Фабрикант" Дата получения товара: завтра Телефон - обязательное поле К Подтвердить

Нажимая кнопку «Купить», Вы соглашаетесь с правилами Политики конфиденциальности Компании.

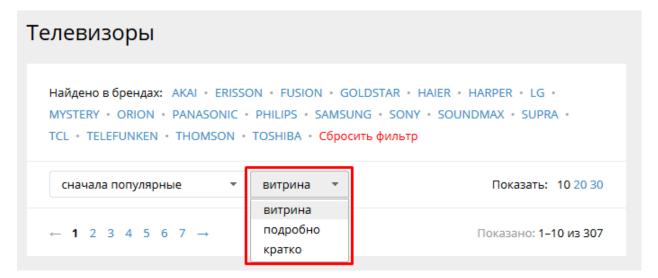
Купить

Статистика показывает, что быстрая покупка пользуется некоторой популярностью, поэтому время, потраченное на внедрение функционала, окупится в дальнейшем.

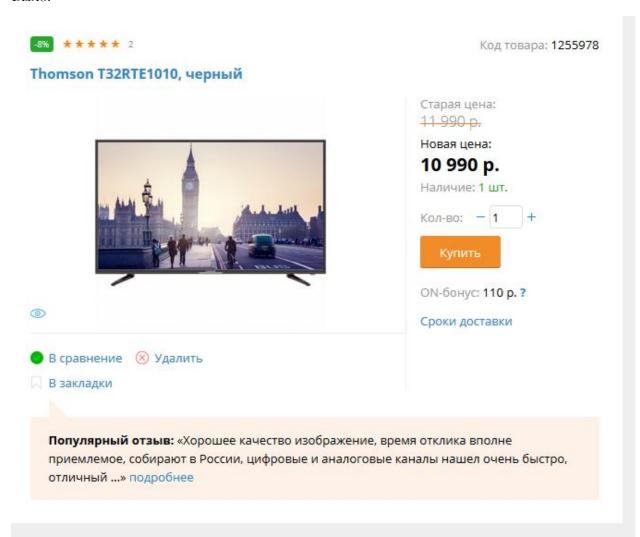
Приоритет рекомендации: желательно

### Форматы вывода витрины товаров

Многие конкуренты предоставляют возможность изменить формат вывода витрины товаров, пример <a href="https://www.onlinetrade.ru/catalogue/televizory-c181/">https://www.onlinetrade.ru/catalogue/televizory-c181/</a>:



### Было:



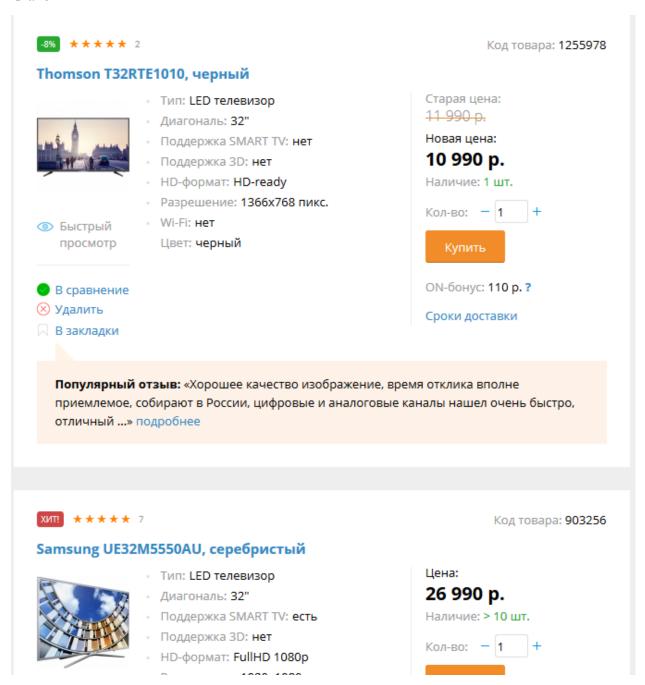




цена: **26 990 р.** 

Код товара: 903256

### Стало:



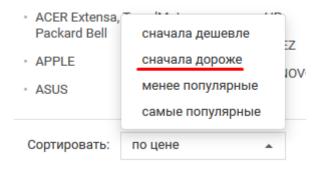
и т.д.

Изменение формата вывода витрины товаров поддерживается практически у всех крупных интернет-магазинов. Возможность изменения представления товаров на витрине может быть удобна определенной категории пользователей, ее следует внедрить на сайт всежелезо.рф.

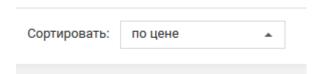
Приоритет рекомендации: желательно

### Сортировка на витрине товара

В настоящий момент установка сортировки на витрине товаров постоянно сбрасывается при навигации по сайту. Так если в разделе «Ноутбуки» <a href="http://bceжene30.pd/catalog/noutbuki/">http://bceжene30.pd/catalog/noutbuki/</a> установить сортировку товаров «Сначала дороже»:



При переходе в подкатегорию <a href="http://sceжe.nego.pd/catalog/noutbuki/noutbuki-acer-aspire/copтировка сбросится на значение по умолчанию, т.е. «По цене»:</a>



Проблема наблюдается по всему сайту. Это ухудшает пользовательские свойства ресурса, если посетителя интересуют дорогие товары в различных категориях, ему постоянно приходится пользоваться переключателем сортировки, т.к. его выбор не запоминается (у конкурентов такой проблемы нет см. <a href="www.onlinetrade.ru">www.onlinetrade.ru</a>). Рекомендуется изменить настройки функционала сортировки витрины товаров таким образом, чтобы пользовательский выбор запоминался и не сбрасывался при веб-серфинге по страницам каталога.

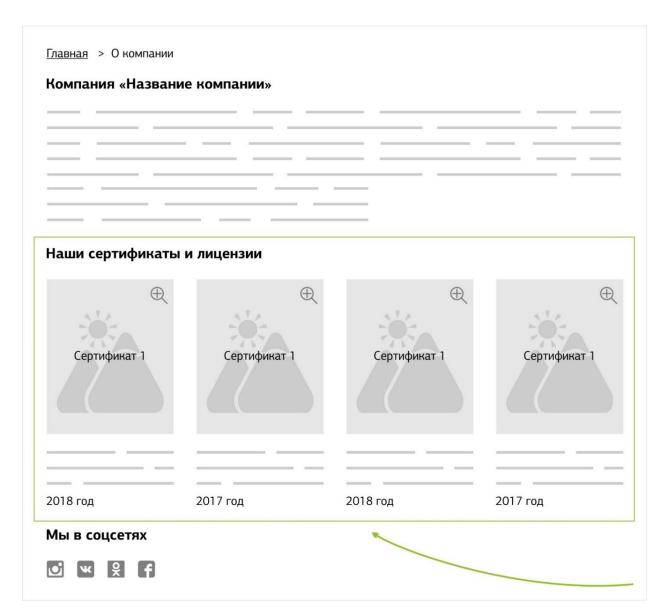
Приоритет рекомендации: желательно

### Сертификаты

Размещение на сайте сертификатов и наград отличная возможность повысить доверие пользователей к бизнесу. Наличие такой информационной страницы поможет сформировать образ надежной компании, повысит лояльность аудитории.

Таким образом, рекомендуется создать отдельную страницу «Сертификаты» (приоритетно) или разместить данную информацию в рамках раздела «О компании». Материалы желательно оформить в виде уменьшенных версий отсканированных документов с небольшими пояснениями, обеспечив доступ пользователей к полномасштабному изображению по клику.

Классический раздел "О компании".



Приоритет рекомендации: желательно

### Данные об акциях, скидках и распродажах

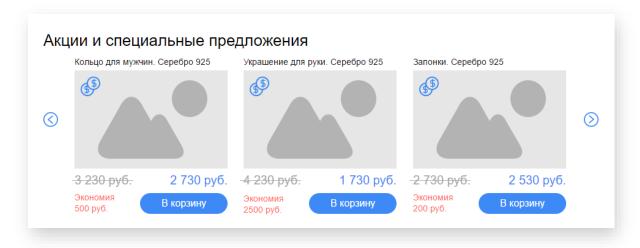
В одном из докладов специалистов Яндекса под названием «Quality-Biased Ranking for Queries with Commercial Intent» («Ранжирование сайтов в зависимости от их качества при обработке коммерческих запросов») были упомянуты акции и скидки. В докладе сообщалось, что наличие подобных бонусов для пользователей учитывается поисковыми системами в ранжировании сайта.

Кроме того, периодическое проведение акций, предоставление скидок повышает лояльность аудитории ресурса. Формат скидки не имеет значения, можно предоставить посетителям купон на скидку или кодовое слово, просто выводить акционные товары на витрине.

Желательно обновлять раздел скидок как минимум раз в месяц. Информацию о проведении акции можно публиковать в новостях. На странице с акцией обязательно нужно размещать текстовый контент, в котором должны встречаться вхождения запросов «скидка», «акция» и т.д. Это поможет поисковикам верно оценить назначение страницы.

Разницу между обычной покупкой и покупкой со скидкой следует продемонстрировать на витрине товаров наглядно, указывая сэкономленную сумму. Акционные товары должны выделяться, привлекать внимание. Для этого можно добавить карточкам особые ярлыки.

Схематичный пример витрины товаров со скидками:



В разделе «Распродажи» <a href="http://всежелезо.pd/catalog/sales/">http://всежелезо.pd/catalog/sales/</a> у карточек на сайте в настоящий момент вообще нет никаких указаний, что это товары со скидкой.

Приоритет рекомендации: желательно

### Информация о доставке и оплате

В настоящий момент на сайте есть страница <a href="http://всежелезо.pd/about/delivery/">http://всежелезо.pd/about/delivery/</a> с подробной информацией по доставке и оплате товара. На странице содержится большой объем информации, данные по доставке располагаются в конце страницы.

Рекомендуем добавить на страницу «якорную» ссылку на часть страницы с информацией о доставке.

Приоритет рекомендации: желательно

### Способы оплаты

Среди указанных на странице <a href="http://всежелезо.pd/about/delivery/">http://всежелезо.pd/about/delivery/</a> вариантов оплаты отсутствует возможность оплатить товар электронными деньгами (Qiwi, Webmoney), при этом ряд конкурентов предоставляет такую возможность <a href="https://technopoint.ru/im-payment/">https://technopoint.ru/im-payment/</a>. Желательно внедрить ее на сайте.

Приоритет рекомендации: желательно

### Раздел «Новости»

В настоящий момент на сайт отсутствует раздел «Новости». Его наличие является одним из факторов ранжирования коммерческих ресурсов, а также для пользователей он свидетельствует о том, что сайт не заброшен. Рекомендуем добавить данный раздел на сайт и обновлять его регулярно (1-2 раза в месяц).

Разделы у конкурентов:

https://technopoint.ru/news/

https://www.ulmart.ru/about/moscow/press

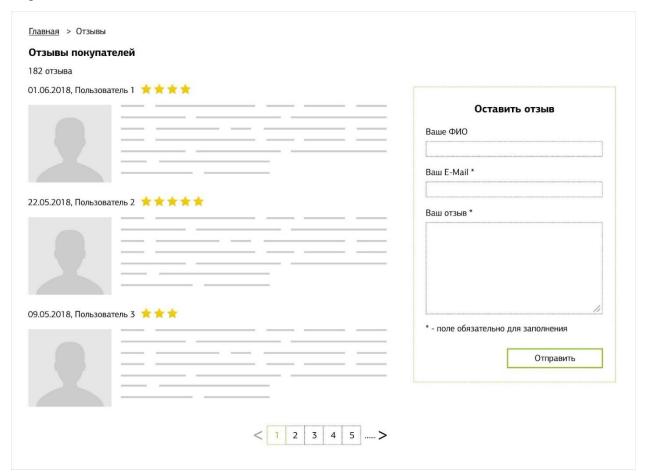
https://www.onlinetrade.ru/news/

Приоритет рекомендации: желательно

### Раздел «Отзывы»

Позволяя клиентам оставлять отзывы о работе организации, а затем размещая их слова в официальный блок отзывов, компания повышает свою репутацию. Рекомендуется сделать отдельную страницу «Отзывы», на которой разместить реальные отклики пользователей. Отметим, что на этой же странице обязательно должна быть форма добавления новых отзывов.

Страница с отзывами



На главной странице сайта также желательно предусмотреть наличие небольшого блока с отзывами клиентов.

Возможность отправки и просмотра отзывов, учитывается поисковиками как один из обязательных элементов коммерческого сайта.

Приоритет рекомендации: желательно

### Видео-контент

Видео-контент делает сайт ближе к клиенту, позволяет передать пользователям дополнительную информацию. На главной, общих страницах можно размещать информационные, приветственные ролики, рассказывающие о компании или раскрывающие тему страницы.

В коммерческих разделах каталога обычно публикуются видеообзоры товаров (<a href="https://technopoint.ru/product/4cb507b7c6bc3361/116-noutbuk-apple-macbook-air-mjvm2rua-seryj-sale/">https://technopoint.ru/product/4cb507b7c6bc3361/116-noutbuk-apple-macbook-air-mjvm2rua-seryj-sale/</a>). Использование видео-контента способствует эффективному донесению до потенциального покупателя преимуществ коммерческого предложения, положительно сказывается на образе компании.

Также видеоролики идеально подходят для удержания посетителей на сайте, снижая количество отказов. Для поискового ранжирования наличие видео на страницах также будет несомненным плюсом.

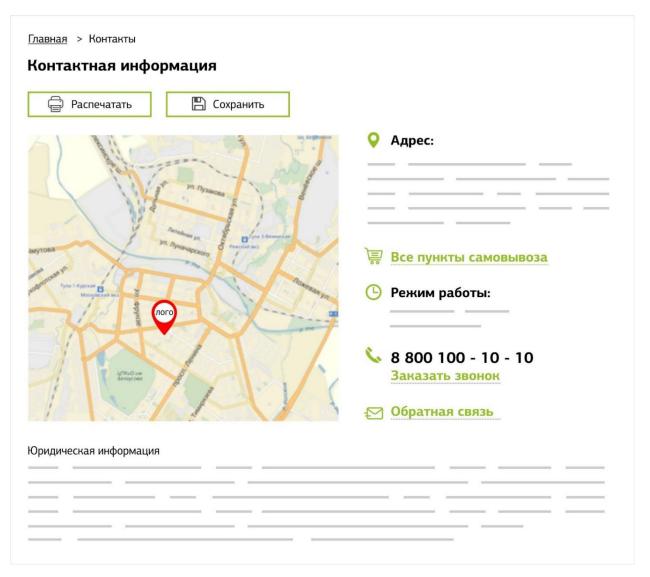
Приоритет рекомендации: желательно

### Раздел «Контакты»

На страницу «Контакты» <a href="http://bceжe.nego.pd/about/contacts/">http://bceжe.nego.pd/about/contacts/</a> следует добавить форму обратной связи (оформить на AJAX, не прибегая к перезагрузке страницы или переходу на новый адрес), можно разместить ссылку на форму «Заказать звонок».

Кроме того, хорошим дополнением станет возможность загрузки всех данных в формате документа на компьютер пользователя, а также возможность мгновенной отправки облегченной версии страницы на печать.

Схематичный пример страницы «Контакты»

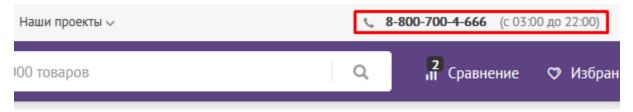


Помимо всего прочего, на страницу рекомендуется добавить юридическую информацию (реквизиты со страницы <a href="http://всежелезо.pd/about/">http://всежелезо.pd/about/</a>), их следует разместить в конце страницы. Такая информация редко бывает интересна обычным пользователям, но может быть востребована некоторыми юр. лицами.

Приоритет рекомендации: желательно

### Время работы магазина

В настоящий момент в «шапке» сайта отсутствует время работы, в одном из докладов представитель Яндекса упоминал, что на коммерческом ресурсе подобная информация должна быть расположена на видном месте. У конкурентов время работы магазинов/возможности звонка находится в «шапке» technopoint.ru:



Пример с сайта www.vasko.ru:



Таким образом, информацию о работе магазина также нужно добавить в «шапку» сайта всежелезо.рф (в данный момент времени информация о работе магазина есть только на странице «Контакты»).

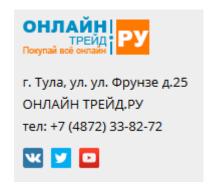
Приоритет рекомендации: желательно

### Социальные сети

Профили в социальных сетях - положительный знак в глазах клиентов. Люди предпочитают доверять тем, кто не стесняется себя показать, и соцсети отлично имитируют этот эффект. Свои сообщества помогают расширить целевую аудиторию и повысить узнаваемость бренда. Это может сказаться и на ранжировании - согласно статистике, в топе выдачи находятся магазины с рабочими представительствами в соцсетях, а ниже них расположились магазины без оных.

Социальные профили требуют большого внимания. Публикации должны быть регулярными, интересными и вовлекающими. Важно и своевременно реагировать на комментарии пользователей к записям.

Самые популярные соцсети – «ВКонтакте», «Одноклассники» и Facebook. Ссылки на собственные сообщества обычно размещают в «подвале» сайта, реже - в «шапке», или в виде сквозного виджета сбоку страницы. Пример блока у конкурентов <u>www.onlinetrade.ru</u>:



Пример с сайта www.ulmart.ru:



Приоритет рекомендации: желательно

### Оформление информационных страниц

На сайте есть раздел с обзорами продукции <a href="http://bceжeneso.pd/review/">http://bceжeneso.pd/review/</a>. При добавлении материалов в данный раздел необходимо придерживаться следующих правил:

- текст должен быть структурирован разбит на абзацы и тематические блоки, отделенные заголовками;
- желательно применять разные стили заголовков, создавая иерархию внутри текста;
- применение инфографики и изображений.

Благодаря этим советам страница сможет сохранить информативность и не перегрузить посетителя текстом.

Форматирование текстов, их разметка и визуальное оформление напрямую влияет на позиционирование страницы в выдаче поисковых систем по информационным запросам. Качественный контент, доступный каждому посетителю, улучшит посещаемость сайта и, как следствие, продажи.

Сейчас тексты в разделе <a href="http://bceжe.nego.pd/review/">http://bceжe.nego.pd/review/</a> соответствуют описанным требованиям.

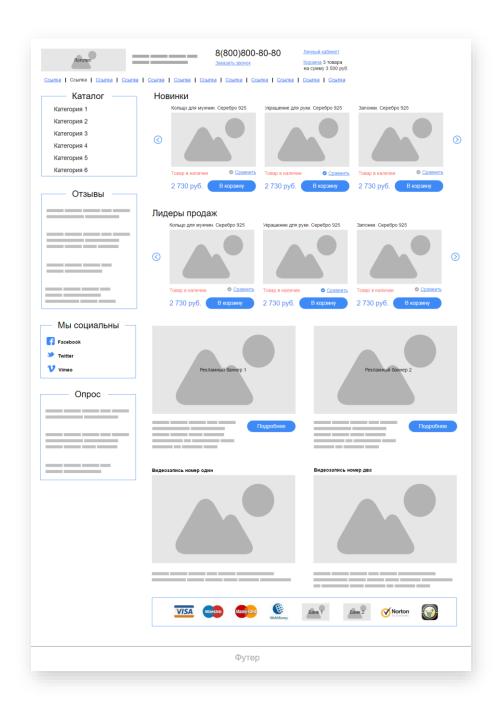
Приоритет рекомендации: для информации

### Коммерческая сторона главной страницы

Главная страница обычно состоит из следующих элементов:

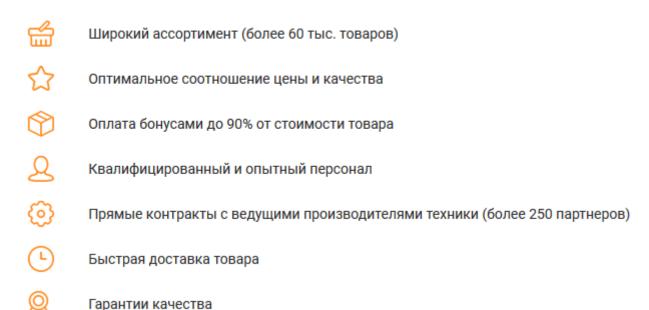
- Витрина, где представлены товары из ассортимента. Многие предпочитают формат слайдера он подходит и мобильным, и десктопам (есть);
- Текстовый блок информации о магазине и его специализации (нет);
- Блок со ссылкой на способы оплаты (нет);
- Блок отзывов клиентов (нет);
- Короткая видео-презентация (нет);
- Блок УТП (нет);

Схематичный пример качественной, информационно полной главной страницы



Здесь следует отдельно заметить, что на главной странице сайта отсутствует блок УТП (уникальное торговое предложение), т.е. не ясно почему пользователи должны выбрать именно эту компанию, не ясны выгоды. Однако блок с преимуществами есть на странице <a href="http://sceweae30.pd/about/">http://sceweae30.pd/about/</a>:

### Преимущества работы с нами



Нужно выделить несколько самых важных качества компании и разместить их на видном месте главной страницы (например, между слайдером и ссылкой на разделы). Пример www.onlinetrade.ru:



Приоритет рекомендации: важно