

Внешний аудит сайта Еврообувь

<https://eobuv.ru/>

Структура презентации

1. Выдача сайта в поисковых системах
 2. Анализ контента сайта
 3. Внешняя аналитика сайта
 4. Выводы и предложения

1. Выдача сайта в поисковых системах

Брендовый запрос в интернете (органическая выдача)

Яндекс еврообувь

[Поиск](#) [Картинки](#) [Видео](#) [Карты](#) [Маркет](#) [Новости](#) [Переводчик](#) [Эфир](#) [Колл](#)

ЕвроОбувь интернет-магазин **обуви** и аксессуаров

[eobuv.ru](#) 

Были вчера · **ЕвроОбувь** — интернет-магазин **обуви** по доступным ценам. У нас Вы можете купить недорогую красивую и модную **обувь**. Легко заказать онлайн. 8-800-100-03-24. [Читать ещё >](#)

[Адреса на карте](#)

Каталог Большой ассортимент обуви мировых брендов: Cover, Rieker, Tamaris...	Оплата и доставка Оплатите товар банковской картой в момент оформления заказа на...
Магазины Компания ЕвроОбувь занимается продажей обуви уже более 10 лет.	Личный кабинет Настоящим в соответствии с Федеральным законом № 152-ФЗ...
Контакты Контакты компании ЕвроОбувь .	О нас ЕвроОбувь - Любимый магазин обуви и аксессуаров европейских ...
Перейти в корзину Согласие на обработку персональных данных.	Показать еще Бизнесу, связанному с обувью , я посвятил практически 15 лет своей...

Информация раскрывается большой ссылкой, что является существенным преимуществом. Это говорит о правильном строении сайта и также можно сделать вывод, что сайт “любим” роботами поисковых систем.

Брендовый запрос в интернете (рекламная выдача)

декс еврообувь

Поиск Картинки Видео Карты Маркет Новости Переводчик Эфир Копле

ЕвроОбувь - интернет-магазин – Скидки до 50%!

eobuv.ru > еврообувь реклама

Официальный дилер Tamaris, Rieker, Savaris и др. Каталог обуви, официальный сайт! Гарантия и возврат. Примерка при получении. Накопительная карта. Доставка 300 Р по всей РФ. Только европейские бренды. Только кожаная обувь

Контактная информация · 8 (800) 1000-324 · пн-вс 9:00-20:00 ·

★★★★★ Магазин на Маркете · Ставрополь

Онлайн-консультант Задайте свои вопросы консультанту

Мужская обувь Каталог обуви для мужчин на любой сезон	Женская обувь Каталог обуви для женщин на любой сезон
Скидки до 50% Сезонная распродажа обуви со скидкой до 50%	Сумки Коллекция сумок и рюкзаков

Объявление открывается широким трафаретом. Есть возможность раскрыть УТП (уникальное торговое предложение) компании (за переход по данному объявлению компания уже тратит свои средства, на этом этапе нужно раскрыть преимущества) Например, заголовок “Мужская обувь” Описание - Каталог обуви для мужчин. Более 1 500 моделей.

Уже доказано маркетинговыми исследованиями, что все объявления в которых содержатся цифры, более привлекательны для пользователей интернета и увеличивают кликабельность. Цифры “выбиваются” из общего контекста букв и привлекают внимание.

Рекомендуется: поменять описание к быстрым ссылкам, более четко прописать преимущества

Брендовый запрос в интернете (рекламная выдача)

Яндекс еврообувь

Поиск Картинки Видео Карты Маркет Новости Переводчик Эфир Колле

ЕвроОбувь - интернет-магазин – Скидки до 50%!
eobuv.ru > еврообувь  реклама
Официальный дилер Tamaris, Rieker, Caprice и др. Каталог обуви, официальный сайт! Гарантия и возврат. Примерка при получении. Накопительная карта. Доставка 300 Р по всей РФ. Только европейские бренды. Только кожаная обувь
Контактная информация · 8 (800) 1000-324 · пн-вс 9:00-20:00 ·
★★★★★ Магазин на Маркете · Ставрополь

 **Онлайн-консультант** · Задайте свои вопросы консультанту

Мужская обувь
Каталог обуви для мужчин на любой сезон

Женская обувь
Каталог обуви для женщин на любой сезон

Скидки до 50%
Сезонная распродажа обуви со скидкой до 50%

Сумки
Коллекция сумок и рюкзаков

Заголовок “Скидки до 50%” и описание дублируют друг друга. Чтобы лучше раскрыть преимущество акции, можно написать Вы-ориентированный (клиентоориентированный) текст с четкой выгодой. Например, “купите обувь с выгодой до 5 000 руб.”

Рекомендуется: поменять описание к быстрой ссылке - Купите обувь с выгодой до 5 000 руб до 10.03.2020

Брендовый запрос в интернете (рекламная выдача)

Яндекс еврообувь

Поиск Картинки Видео Карты Маркет Новости Переводчик Эфир Коллекции

ЕвроОбувь - интернет-магазин – Скидки до 50%!

[eobuv.ru](#) > еврообувь  реклама

Официальный дилер Tamaris, Rieker, Caprice и др. Каталог обуви, официальный сайт! - Гарантия и возврат. Примерка при получении. Накопительная карта. Доставка 300 Р по всей РФ. Только европейские бренды. Только кожаная обувь

Контактная информация · 8 (800) 1000-324 · пн-вс 9:00-20:00 ·  4.5 / 5 · Магазины на Маркете · Ставрополь

 [Онлайн-консультант](#) · Задайте свои вопросы консультанту

Мужская обувь
Каталог обуви для мужчин на любой сезон

Скидки до 50%
Сезонная распродажа обуви со скидкой до 50%

Женская обувь
Каталог обуви для женщин на любой сезон

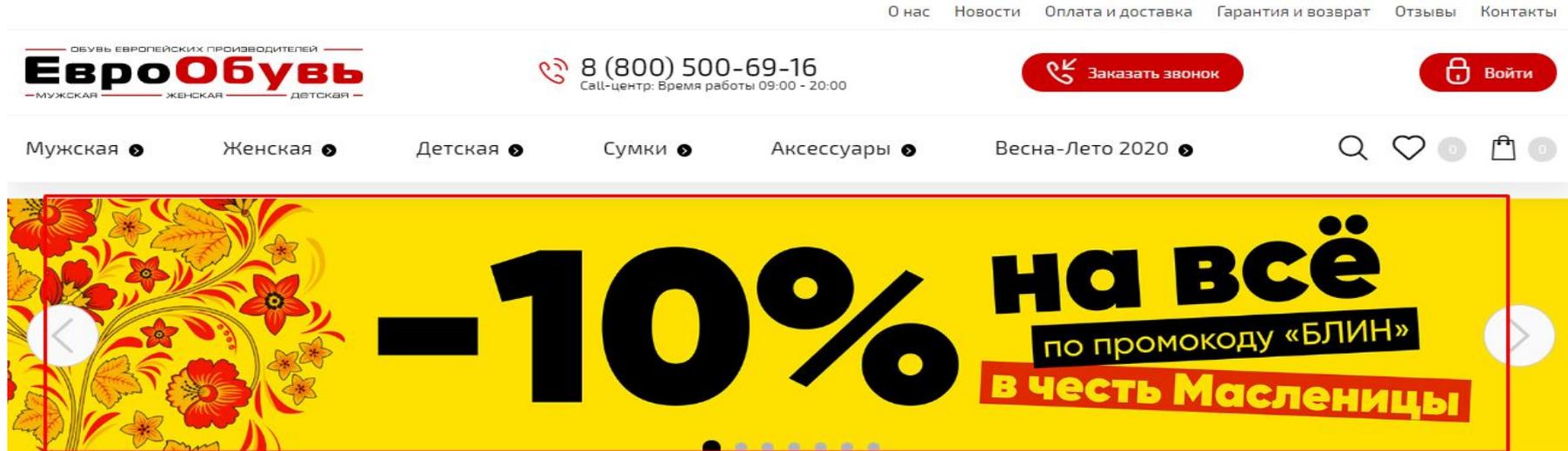
Сумки
Коллекция сумок и рюкзаков

Заголовок - “Сумки”. В описании следовало бы указать либо количество моделей или отразить какие-либо интересные предложения по данной категории товара.

Рекомендуется: в описании к быстрой ссылке указать точное количество моделей.

2. Анализ контента сайта

Первый экран сайта



В соответствии с классическим подходом визуализации сайта данная страница представляет собой эффективный пример:

1. визуализирован дескриптор,
2. виден номер телефона
3. форма захвата имеет свой уникальный цвет и является визуальным якорем
4. наличие баннера со скидками захватывающее внимание пользователя с первых секунд.

Рекомендуется: размещение информации со скидками в кратчайшие сроки. По состоянию на 29.02.20 баннер с выгодами отсутствовал.

4-ый блок сайта

Наши преимущества



Доставка по всей России 300 рублей.



Примерка при получении заказа



Только европейские бренды



Накопительная система скидок



Возможность обмена или возврата



Простой и удобный сайт



Европейское качество



Большой выбор моделей, фасонов, размеров

Не могу не выразить свою яркую эмоциональную оценку, отличный блок! Конкурентно отличает вашу компанию от других. Данным списком ваша компания закрывает часть возражений посетителей при удовлетворении своих потребностей.

4-ый блок сайта

Наши преимущества



Доставка по всей России 300 рублей.



Примерка при получении заказа



Только европейские бренды



Накопительная система скидок



Возможность обмена или возврата



Простой и удобный сайт



Европейское качество



Большой выбор моделей, фасонов, размеров

Но также и стоит отметить, что данный блок может быть улучшен. доработки. Например, блок европейское качество и европейские бренды можно объединить и расписать дополнительное преимущество - гарантия на обувь.

Большой выбор моделей, фасонов, размеров. Понятие “большой” субъективно, для кого-то 100 моделей - “большой”, а для кого-то 1 000 “большой”. Чтобы подчеркнуть количество моделей - сделайте это цифрой.

Также после проведения внутреннего анализа, можно рассмотреть целесообразность разместить данный блок выше (ближе к первому экрану).

Рекомендуется:: заменить блок “Европейское качество” на “Гарантия 2 года”, указать точное количество моделей

8-й блок сайта

Почему интернет-магазин ЕвроОбувь?

Онлайн-магазин обуви ЕвроОбувь работает на прямую с заводами производителями, в нашем интернет-магазине минимальная розничная цена в России. У нас вы можете купить обувь онлайн и быть уверенными в ее достойном качестве.

В нашем магазине есть служба поддержки, они помогут вам решить любой вопрос доставки, оплаты или возврата товара. Через нашу горячую линию, можно заказать товар, получить консультацию и помощь в выборе товара. Все звонки по России бесплатные.

Интернет-магазин обуви ЕвроОбувь работает в следующие городах России: Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Ростов, Казань, Сочи, Воронеж, Саратов, Рязань, Майкоп, Сочи, Грозный, Махачкала, Самара, Тольятти, Уфа, Пермь, Смоленск и в остальных городах России и СНГ.

Данный блок является эффективным решением работой с возражениями. При этом он является текстовым (7-ой и 9-ые блоки графические), что на первый взгляд выглядит обоснованным.

Рекомендуется: провести внутренний анализ, чтобы посмотреть читают ли данный блок. После чего принимать решение о его структуре.

Блок ОТЗЫВЫ

Отзывы наших клиентов



Давно хотела приобрести что то спортивное на холодное время года. Данная модель понравилась сразу, когда приходишь в магазин смотришь и понимаешь - твое! Но когда померила не захотела расставаться. Ботинки на

Ботинки basic IMAC
7 490 руб. **3 745 руб.**

Наталия, 22.01.2020

● ● ● ● ●

Ознакомившись со всеми отзывами в данном разделе, можно сделать вывод о том что что все отзывы оставлены только о самом товаре. При этом, Концептуальное предназначение данного блока - максимум закрыть все возражения посетителей сайта. Если у посетителя сайта остались какие-либо возражения по поводу сервиса Вашей компании (а они остались, объясню в следующем слайде), то в итоге возможность закрыть эти возражения упущена.

Рекомендуется:: размещать отзывы о сервисе компании.

Внимательно ознакомившись со всей информацией, размещенной на сайте, можно сделать следующий **вывод**.

Позиционирование компании Еврообувь - качественная и европейская обувь за доступные деньги, но функция сервиса на сайте не раскрыта - ни одного “шага” работы с клиентом. Например, клиент не получит ответы на следующие вопросы: условия доставки

1. в какие сроки обрабатывается заказ,
2. сколько времени займет сама доставка,
3. каким образом доставят товар (на почту, курьером до двери или другим способом),
4. формы оплаты,

Таким образом, четко структурированной информации, которую ожидает посетитель сайта он не получает.

На сайте представлено несколько форм захвата (заказать обратный звонок, написать директору, купить в 1 клик и т.д.) но не указано через какое время свяжутся с клиентом.

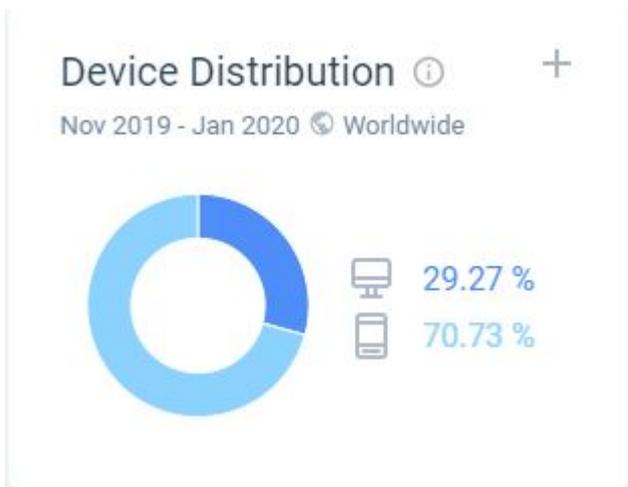
Рекомендуется:: прописать путь работы с клиентом и время обработки заказа. Преимущества сервиса обязательно следует указывать в общих преимуществах компании, а не в дополнительных страницах сайта, ведь это ваше конкурентное преимущество!

Предложения по плану корректирующих мероприятий:

1. Раскрыть функции сервиса для клиентов на основной странице, о которых речь шла выше.
2. Наладить эффективную обратную связь с учетом имеющихся ресурсов у компании. Провести прогнозный анализ эффективности увеличения ресурсов компании с целью сокращения продолжительности обработки заказа. Предпринять соответствующие меры по результатам анализа. Рекомендуемое время для связи не более 5 минут, но если не позволяют ресурсы, то не рекомендуется “обещать” то что не выполняется. Более правильным тогда будет не вводить клиента в заблуждение, чтобы не вызвать новых возражений, и написать реальное время обработки заказа. И обязательно стремиться к обозначенным 5 минутам, чтобы не упускать клиентов с инфантильным спросом.

3. Внешняя аналитика сайта

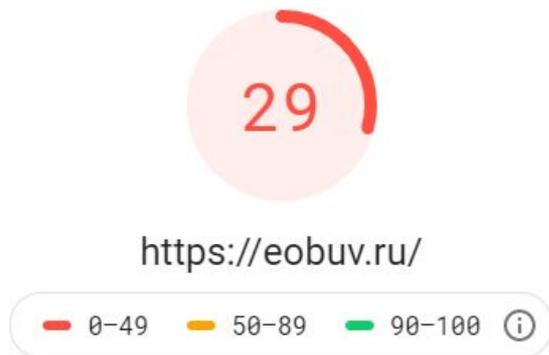
Трафик сайта



Desktop (компьютер) - 29.27%

Mobile Web (мобильные устройства) - 70.73%

Скорость загрузки сайта (Мобильные устройства)



Данные наблюдений — Согласно данным, собранным за последние 30 дней, у этой страницы **низкая** скорость загрузки по сравнению с другими страницами, сведения о которых представлены в [отчете об удобстве пользования браузером Chrome](#). We are showing [the 75th percentile of FCP](#) and [the 95th percentile of FID](#).

Основной трафик на сайте идет с мобильных устройств, но сайт имеет низкую скорость загрузки. Если скорость загрузки увеличить, то таким образом снизится количество отказов и улучшится поведенческий фактор. Чем лучше поведенческий фактор, тем выше сайт поднимается в органической выдаче.

Рекомендуется: уменьшить “вес” фотографий на сайте, наладить работу с сервером.

Посещаемость сайта

Total Visits ⓘ +

Nov 2019 - Jan 2020 🌐 Worldwide

86,999

↑ 6.23% from last month

С ноября идет прирост визитов сайта, к сожалению, внешних источников анализа недостаточно, чтобы понять причину роста. Безусловно, необходимо проанализировать внутренние цифры, найти причину роста с целью выстраивания дальнейшей стратегии.

Рекомендуется:: провести внутренний анализ источников трафика и сделать соответствующие выводы о путях привлечения посетителей на сайт.

Общая характеристика сайта

 Monthly Visits	29,000
 Monthly Unique Visitors	UPGRADE
 Visit Duration	00:05:42
 Pages / Visit	6.39
 Bounce Rate	41.27%

Среднее время на сайте - 5 минут 42 секунды (хороший показатель), 1 посетитель просматривает в среднем 6-7 страниц (тоже хороший показатель, это говорит о том, что сайт логически правильно построен и понятен для посетителя и также на нем находится интересный контент).

Процент отказов - 41,27%. Этот показатель тоже находится в норме, но работать над его улучшением обязательно стоит.

Рекомендуется: продолжать работу над контентом сайта, размещать на сайте информационные статьи от “экспертов” (топ 10 моделей 2020 года, правильный уход за кожанной обувью и т.д.)

Источники трафика

Channels Overview ⓘ

Nov 2019 - Jan 2020 🌐 Worldwide 🖥️ Desktop Only



В источниках трафика преобладает органическая выдача (41,41%) - этот трафик для компании является бесплатным, и как правило самым конверсионными (именно с органических ссылок, покупают чаще).

Особенно хотелось бы обратить внимание на показатель Display Ads (это медийная реклама, используется для узнаваемости бренда), в данный момент этот источник для вас неэффективен.

Неэффективность медийной рекламы

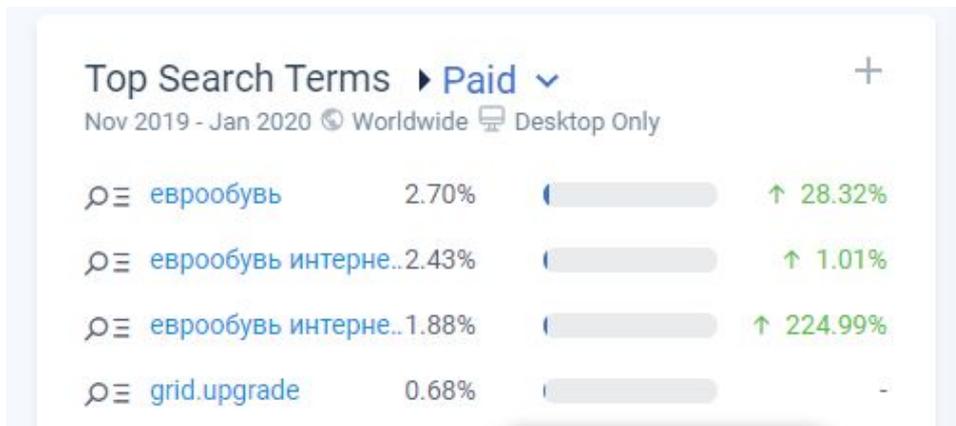
Период	Абсолютное	Относительное [?]	Период	Абсолютное	Относительное [?]
01.02.2018 - 28.02.2018	5 766	0,000 000 718 591	01.02.2019 - 28.02.2019	6 047	0,000 000 705 065
01.03.2018 - 31.03.2018	7 476	0,000 000 861 324	01.03.2019 - 31.03.2019	6 842	0,000 000 762 662
01.04.2018 - 30.04.2018	8 053	0,000 001 031 910	01.04.2019 - 30.04.2019	6 406	0,000 000 760 027
01.05.2018 - 31.05.2018	8 820	0,000 001 139 370	01.05.2019 - 31.05.2019	6 696	0,000 000 829 711
01.06.2018 - 30.06.2018	7 003	0,000 000 980 273	01.06.2019 - 30.06.2019	6 411	0,000 000 867 185
01.07.2018 - 31.07.2018	6 422	0,000 000 892 847	01.07.2019 - 31.07.2019	7 165	0,000 000 955 013
01.08.2018 - 31.08.2018	7 059	0,000 000 974 772	01.08.2019 - 31.08.2019	6 331	0,000 000 853 684
01.09.2018 - 30.09.2018	7 983	0,000 000 983 573	01.09.2019 - 30.09.2019	7 308	0,000 000 910 960
01.10.2018 - 31.10.2018	8 431	0,000 000 893 907	01.10.2019 - 31.10.2019	6 820	0,000 000 750 037
01.11.2018 - 30.11.2018	9 013	0,000 001 034 636	01.11.2019 - 30.11.2019	7 873	0,000 000 860 931
01.12.2018 - 31.12.2018	6 199	0,000 000 707 255	01.12.2019 - 31.12.2019	5 799	0,000 000 613 342
01.01.2019 - 31.01.2019	6 651	0,000 000 737 649	01.01.2020 - 31.01.2020	5 915	0,000 000 597 851

Данные представлена с источника <https://wordstat.yandex.ru/> - история запросов, запрос - еврообувь

Компания находится сейчас на стадии стагнации (абсолютное количество показов не меняется).

Рекомендуется: провести анализ медийной рекламы, либо временно отказаться от данного источника и использовать денежные средства более эффективно, либо поменять стратегию в данном канале.

Ключи рекламных кампаний



В рекламной кампании преобладают брендовые запросы, а вот по горячим ключам (купить обувь и т.д.) показов нет. Чтобы понять более точную причину отсутствия показов, нужно проводить внутреннюю аналитику, так как есть множество факторов (отсутствие самих ключей, некорректно выставлены ставки и т.д.)

Если в кампании появятся показы по данной категории ключей, это увеличит трафик на сайт, что в дальнейшем будет способствовать увеличению продаж.

Рекомендуется: расширить семантическое ядро, провести анализ ставок в рекламных кампаниях.

Источники трафика в социальных сетях

Social Traffic ⓘ

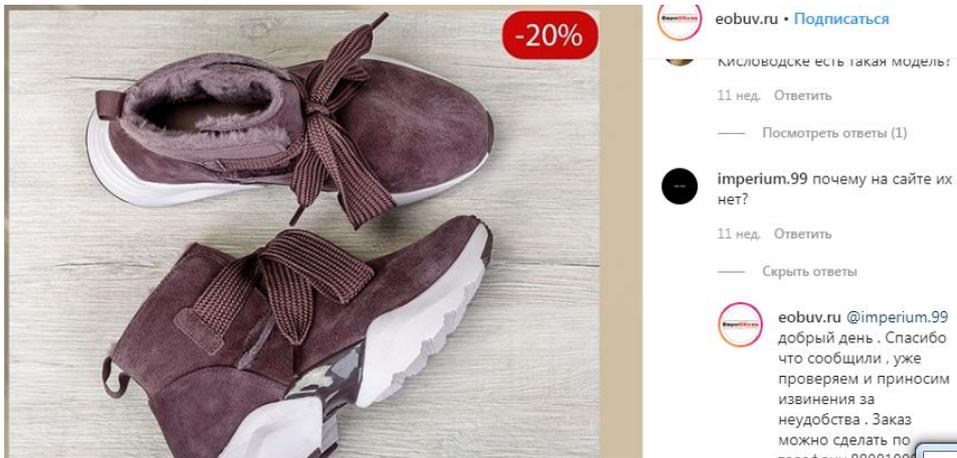
Nov 2019 - Jan 2020 🌐 Worldwide 🖥️ Desktop Only



Аудитория вашей компании - это Одноклассники (53,36). С этого можно сделать вывод, что основной сегмент аудитории, возраст 35+. Именно на это сообщество в первую очередь нужно делать ставку, например, можно настроить таргетированную рекламу сначала именно на нее.

Рекомендуется: настроить таргетированную рекламу или провести анализ имеющейся рекламной кампании в социальных сетях,

Instagram Еврообувь



Наблюдается тенденция роста сообщества. Выкладывается не только продажный контент, но и информационный, полезный для посетителей.

С данным товаров у потенциальных покупателей была проблема - они не могли найти его на сайте.

Рекомендуется: выкладывая пост, в тексте сразу давать ссылку на данный товар на сайте. Таким образом, не будет ошибки, что товар рекламируется, но не представлен на сайте и также поднимется количество прямых переходов на сайт, что будет способствовать его в органической выдаче.

История брендовых запросов

Период	Абсолютное	Относительное [?]	Период	Абсолютное	Относительное [?]
01.02.2018 - 28.02.2018	5 766	0,000 000 718 591	01.02.2019 - 28.02.2019	6 047	0,000 000 705 065
01.03.2018 - 31.03.2018	7 476	0,000 000 861 324	01.03.2019 - 31.03.2019	6 842	0,000 000 762 662
01.04.2018 - 30.04.2018	8 053	0,000 001 031 910	01.04.2019 - 30.04.2019	6 406	0,000 000 760 027
01.05.2018 - 31.05.2018	8 820	0,000 001 139 370	01.05.2019 - 31.05.2019	6 696	0,000 000 829 711
01.06.2018 - 30.06.2018	7 003	0,000 000 980 273	01.06.2019 - 30.06.2019	6 411	0,000 000 867 185
01.07.2018 - 31.07.2018	6 422	0,000 000 892 847	01.07.2019 - 31.07.2019	7 165	0,000 000 955 013
01.08.2018 - 31.08.2018	7 059	0,000 000 974 772	01.08.2019 - 31.08.2019	6 331	0,000 000 853 684
01.09.2018 - 30.09.2018	7 983	0,000 000 983 573	01.09.2019 - 30.09.2019	7 308	0,000 000 910 960
01.10.2018 - 31.10.2018	8 431	0,000 000 893 907	01.10.2019 - 31.10.2019	6 820	0,000 000 750 037
01.11.2018 - 30.11.2018	9 013	0,000 001 034 636	01.11.2019 - 30.11.2019	7 873	0,000 000 860 931
01.12.2018 - 31.12.2018	6 199	0,000 000 707 255	01.12.2019 - 31.12.2019	5 799	0,000 000 613 342
01.01.2019 - 31.01.2019	6 651	0,000 000 737 649	01.01.2020 - 31.01.2020	5 915	0,000 000 597 851

Не смотря на режим стагнации, в ноябре 2018 года был рост брендовых запросов.

Рекомендуется: проанализировать все рекламные акции в октябре и ноябре 2018 года, ассортимент в данном периоде, и найти причину роста и запустить аналогичную тестовую кампанию (по возможности, если сохранились данные)

4. Выводы и предложения

Итог

Подводя итог внешнего аудита, можно сделать вывод, что ваша компания владеет эффективной платформой (сайтом) с некоторыми недочетами. Для этого предлагается:

1. провести внутренний анализ рекламных кампаний,
2. провести конкурентный анализ
3. найти отличия от конкурентов, чтобы от них отстраниться
4. четко прописать УТП и обозначить выгоды клиента от сотрудничества с компанией Еврообувь
5. провести корректировку УТП на сайте
6. провести развитие сервисной функции на сайте
7. начинать работу с привлечением трафика на сайт, опираясь на цифры, полученные из анализа уже имеющихся рекламных кампаний.