

ingate



Решение
для проекта
AI-fas.ru



Основные проблемы сайта

1. Шапка сайта:

- В шапке сайта находятся разделы, которые не интересны пользователям («Новости», «Документы», «Вакансии»). Необходимо пересмотреть наличие данных разделов в шапке сайта.
- Важные элементы для сайта (номера телефонов для связи, форма заявки) не востребованы посетителями сайта. Данные поля могут быть незаметны пользователю, либо размещены неудобно (нестандартно) для пользователя.

Планируемая работа:

Анализ разделов в шапке сайта, анализ поведения посетителей на сайте, корректировка шапки сайта в зависимости от ожиданий пользователей, в особенности, конверсионные формы!

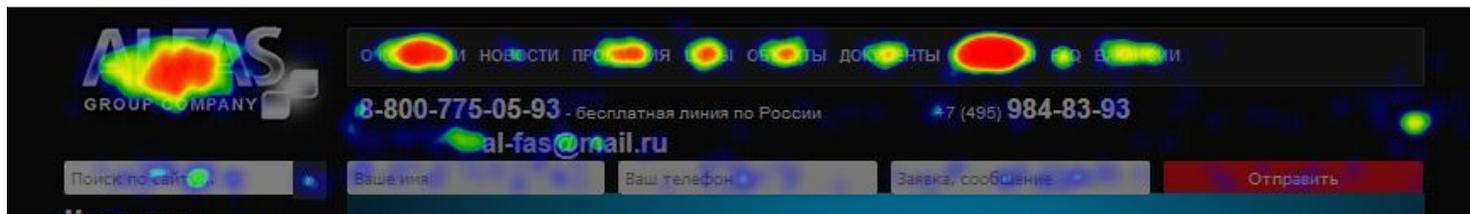
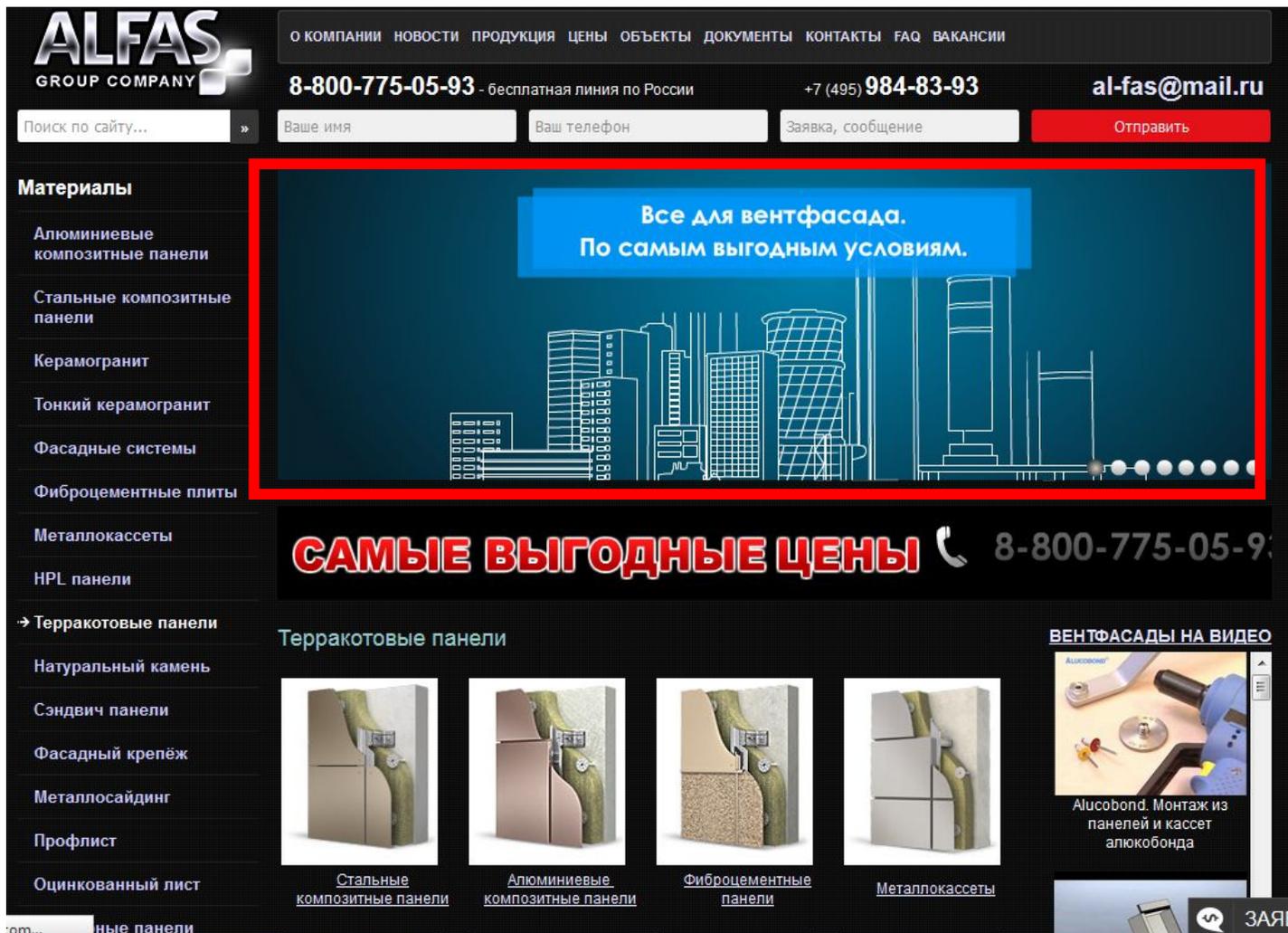


Рис.: Карта кликов (Яндекс.Метрика).

Основные проблемы сайта



The screenshot shows the ALFAS GROUP COMPANY website. At the top, there is a navigation menu with links: О КОМПАНИИ, НОВОСТИ, ПРОДУКЦИЯ, ЦЕНЫ, ОБЪЕКТЫ, ДОКУМЕНТЫ, КОНТАКТЫ, FAQ, ВАКАНСИИ. Below the menu, contact information is displayed: 8-800-775-05-93 (free line in Russia), +7 (495) 984-83-93, and al-fas@mail.ru. A search bar and a form for inquiries are present. The main content area features a large banner with the text "Все для вентфасада. По самым выгодным условиям." and an illustration of modern buildings. Below the banner, there is a section titled "САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ЦЕНЫ" with a phone icon and the number 8-800-775-05-93. A sidebar on the left lists various materials: Аллюминиевые композитные панели, Стальные композитные панели, Керамогранит, Тонкий керамогранит, Фасадные системы, Фиброцементные плиты, Металлокассеты, HPL панели, Терракотовые панели, Натуральный камень, Сэндвич панели, Фасадный крепеж, Металлосайдинг, Профлист, Оцинкованный лист. Below the banner, there are four product images with captions: Стальные композитные панели, Аллюминиевые композитные панели, Фиброцементные панели, and Металлокассеты. A video player titled "ВЕНТФАСАДЫ НА ВИДЕО" is also visible.

2. Разводящие страницы сайта (например, <http://al-fas.ru/terrakotovye-paneli/>):

- Баннер занимает много полезного места. Информация об ассортименте товара находится низко (в конце первого экрана прокрутки).
- На страницах нет никакого описания продукции категорий, преимуществ продукции, компании, т.е. информации для принятия решения и/или формирования интереса.

Планируемая работа:
Оптимизировать расположение баннера на странице, товарные категории.

Основные проблемы сайта

ingate



ALFAS GROUP COMPANY

О КОМПАНИИ НОВОСТИ ПРОДУКЦИЯ ЦЕНЫ ОБЪЕКТЫ ДОКУМЕНТЫ КОНТАКТЫ FAQ ВАКАНСИИ

8-800-775-05-93 - бесплатная линия по России +7 (495) 984-83-93 al-fas@mail.ru

Поиск по сайту... Ваше имя Ваш телефон Заявка, сообщение Отправить

Монтаж вентилируемых фасадов
Проектирование вентилируемых фасадов
Резка керамогранита

Заказать звонок

Облицовка керамогранитом
Раскрой / Вальцовка
Перфорация
Монтаж керамогранита
Производство АКП
Облицовка композитными панелями
Монтаж АКП
Комплектация вентилируемых фасадов
Фрезеровка композита

еще одним помощником... демократичная цена. По сути, керамогранит Fiorano стоит немногим больше, чем модели отечественных компаний. В то же время, он готов предложить отличные эксплуатационные характеристики, непревзойденную надежность, качество, соответствующее всем европейским стандартам.

Керамический гранит Фиорано – товар, который производится китайскими специалистами для экспорта в 30 стран мира. Именно поэтому в нем продумано все, - рассказывают аналитики. Казалось бы, такая мелочь – обработка воском керамогранита, - продолжают они. Но отмыть плиты от клейкого вещества после укладки просто не представляется возможным! На заводе в Foshan от этой технологии давно отказались: комфорт клиентов дорогого стоит. Именно поэтому на протяжении долгих лет в адрес керамогранита фиорано звучат исключительно восторженные отзывы.

Цветовая палитра керамогранита FIORANO размером 600x600 с полированной поверхностью следующих серий : Soluble Salt (PY), Multi-Pipe Full Body (LP, MP), Double Loading Micronized (PF), Marmi (PSP), PXF, Mono-Colour Stone (PA).

Fiorano PY015	Fiorano PY000	Fiorano SML015	Fiorano LP206	Fiorano LP009
Fiorano LP208	Fiorano LP201	Fiorano LP205	Fiorano LP001	Fiorano MP003

18.04.2016
Акция! Снижение цен на алюминиевые композитные панели 3мм

20.02.2016
ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЁМ ЗАЩИТНИКА ОТЕЧЕСТВА!

23.11.2015
ЦЕНА СНИЖЕНА! Материал FR от 1040 р.

13.09.2015
ВЫПУСК продукции с УЛУЧШЕННОЙ ПРОСЛОЙКОЙ!!!

ЗАЯВКА ОН-ЛАЙН 5

3. Высокая контрастность некоторых частей контента:

Отрицательно сказывается на восприятии сайта в целом, отражается и на конверсии.

Планируемая работа:

Анализ степени влияния цветового решения на сайте, его изменение.

Основные проблемы сайта

ingate



4. Информация о доставке, оплате, условиям работы:

Информация отсутствует на сайте в кликовой доступности для клиента (необходимо искать).

Данная информация может быть решающей при принятии решения (пользователи обратятся к компании, на сайте которой эту информацию можно легко найти, т.к. сами искать они в большинстве случаев не будут).

5. Преимущества компании Алфас:

Нет информации по преимуществам работы с данной компанией, основных уникальных торговых предложений, которые также могут повлиять на принятие решения.

6. Обработка точек выхода с сайта, формы обратной связи:

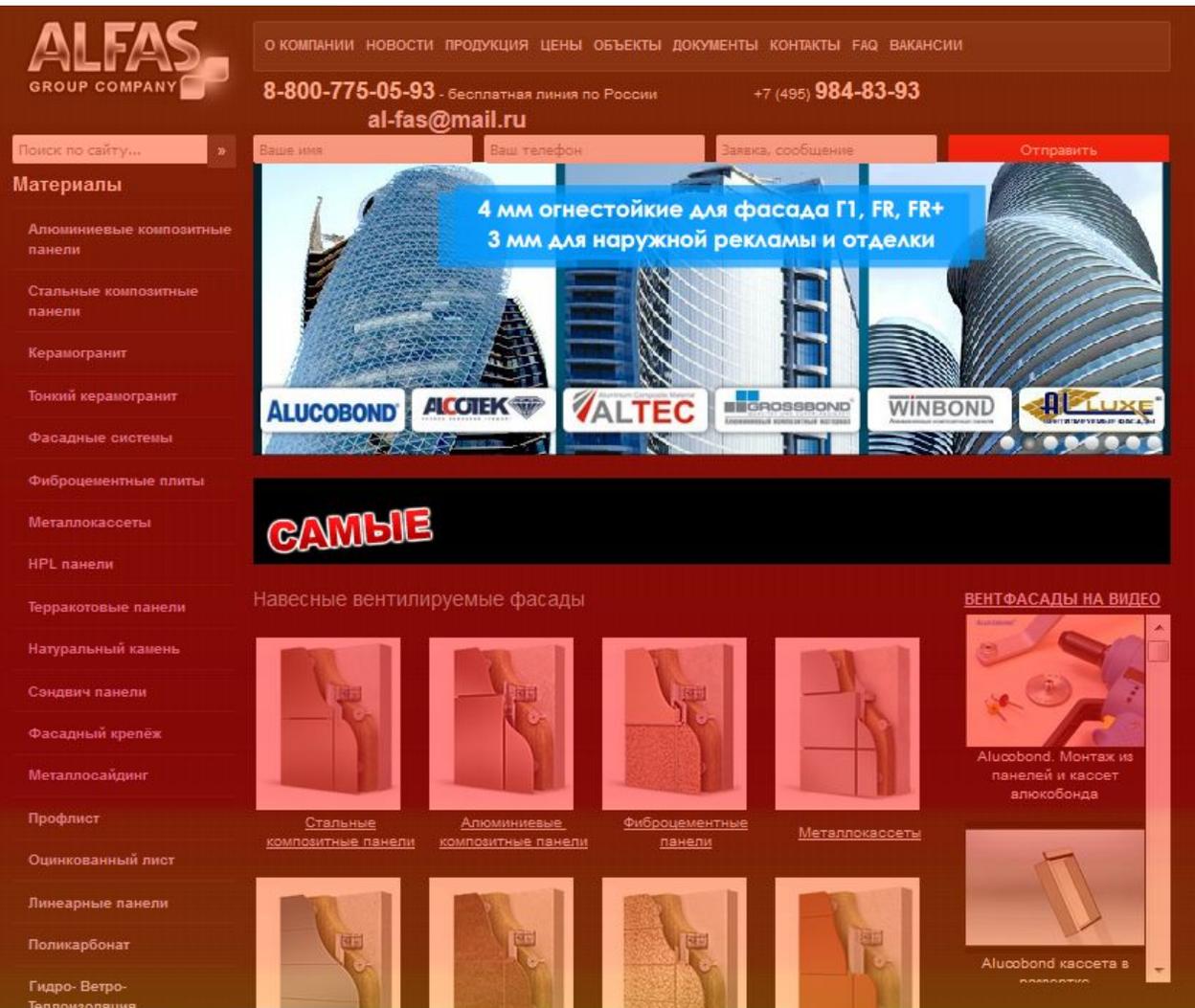
На страницах товаров и разводящих не обработаны точки выхода с сайта, нет форм обратной связи, что не мотивирует пользователей обратиться в компанию.

Планируемая работа:

Размещение информации о:

- доставке, оплате, условиях оплаты,
- преимуществах работы с компанией Алфас,
- Разработка и размещение форм обратной связи на страницах сайта

Основные проблемы сайта

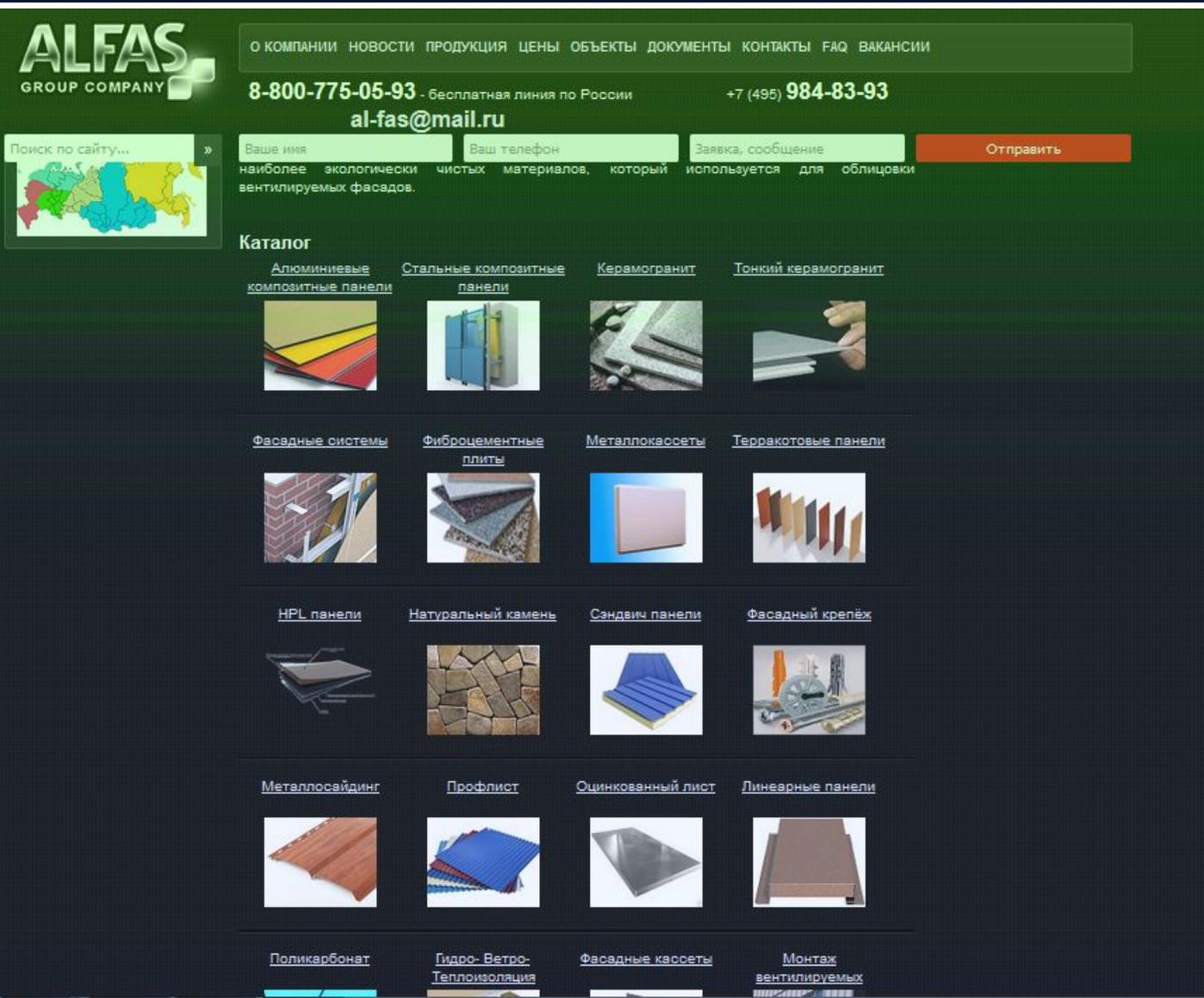


7. Категории продукции:

В первом (самом востребованном среди пользователей) экране не помещаются полностью категории фасадов.

Рис.: Скроллинг-карта (Яндекс.Метрика)

Основные проблемы сайта



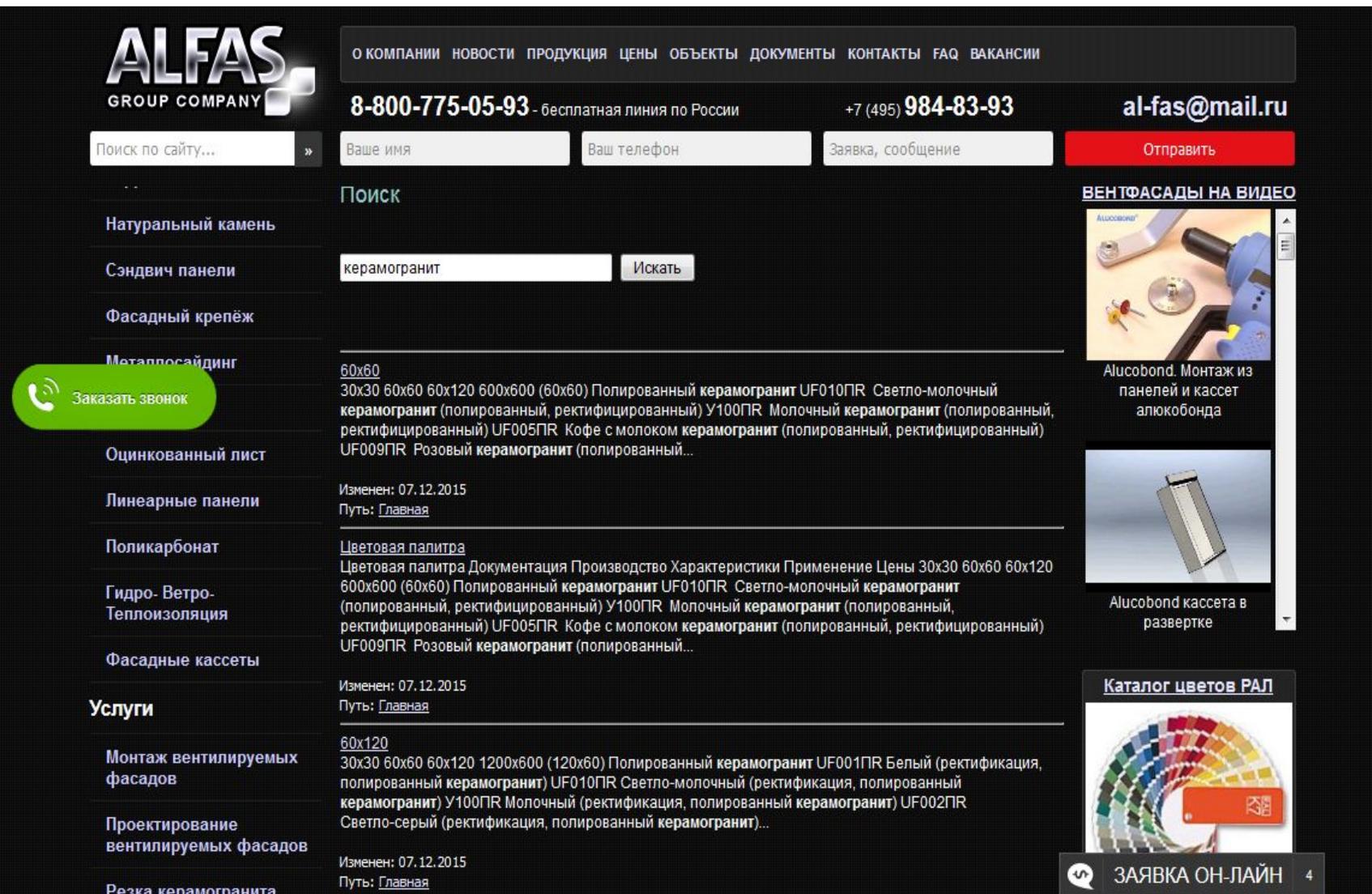
8. Каталог продукции:

Информация о предоставляемой продукции находится на третьем экране прокрутки! НИ ОДИН пользователь сайта не «спускается» до этого блока информации.

Планируемая работа:

Анализ эффективного месторасположение, оптимизация каталога сайта.

Основные проблемы сайта



ALFAS GROUP COMPANY

О КОМПАНИИ НОВОСТИ ПРОДУКЦИЯ ЦЕНЫ ОБЪЕКТЫ ДОКУМЕНТЫ КОНТАКТЫ FAQ ВАКАНСИИ

8-800-775-05-93 - бесплатная линия по России +7 (495) 984-83-93 al-fas@mail.ru

Поиск по сайту... Ваше имя Ваш телефон Заявка, сообщение Отправить

Поиск

керамогранит Искать

ВЕНТФАСАДЫ НА ВИДЕО

Alucobond. Монтаж из панелей и кассет алюкобонда

Alucobond кассета в развертке

Каталог цветов RAL

Заявка он-лайн

Услуги

- Натуральный камень
- Сэндвич панели
- Фасадный крепеж
- Металлосайдинг
- Оцинкованный лист
- Линейные панели
- Поликарбонат
- Гидро- Ветро- Теплоизоляция
- Фасадные кассеты
- Монтаж вентилируемых фасадов
- Проектирование вентилируемых фасадов
- Резка керамогранита

60x60
30x30 60x60 60x120 600x600 (60x60) Полированный **керамогранит** UF010PR Светло-молочный **керамогранит** (полированный, ректифицированный) У100PR Молочный **керамогранит** (полированный, ректифицированный) UF005PR Кофе с молоком **керамогранит** (полированный, ректифицированный) UF009PR Розовый **керамогранит** (полированный...
Изменен: 07.12.2015
Путь: [Главная](#)

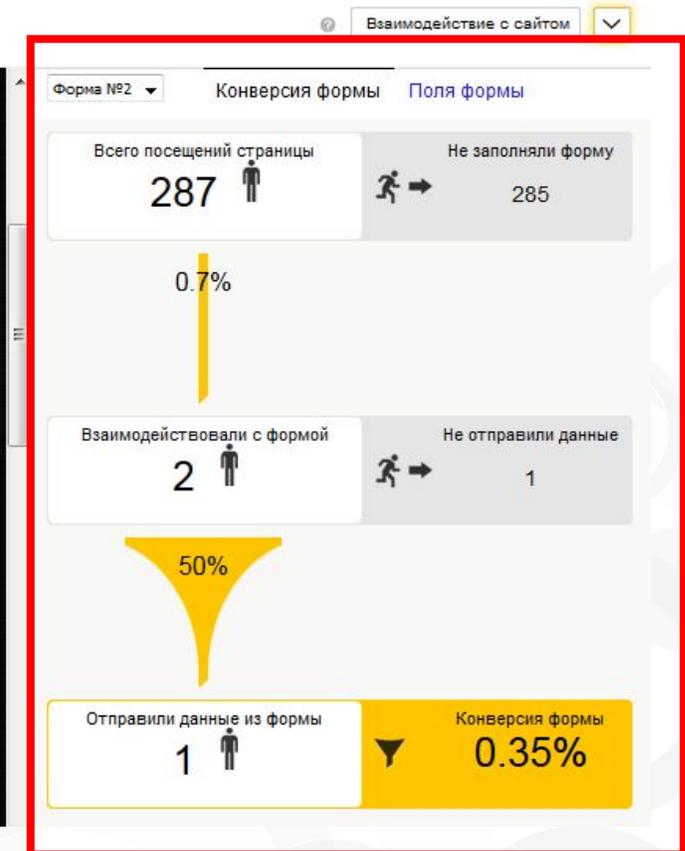
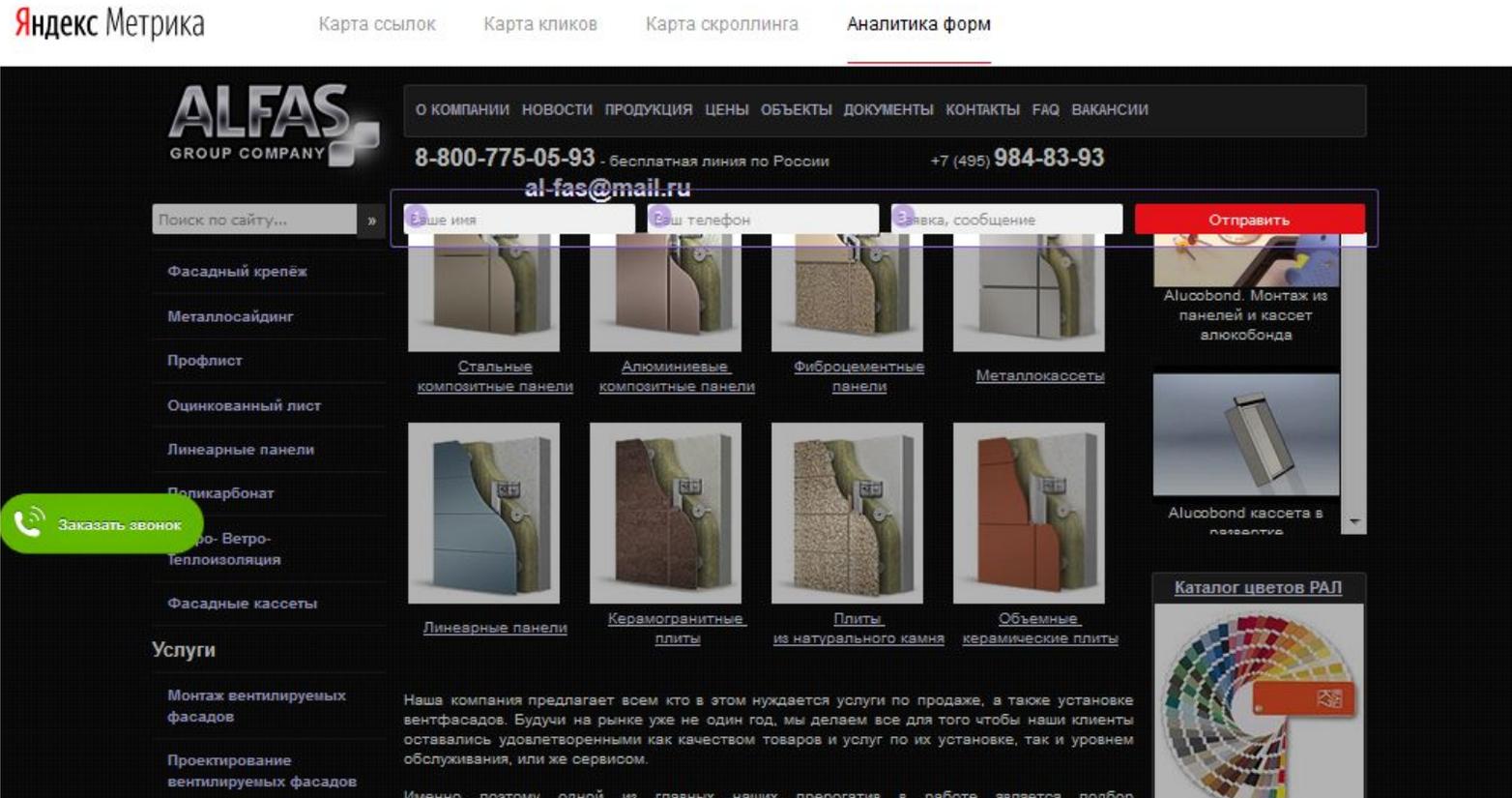
Цветовая палитра
Цветовая палитра Документация Производство Характеристики Применение Цены 30x30 60x60 60x120 600x600 (60x60) Полированный **керамогранит** UF010PR Светло-молочный **керамогранит** (полированный, ректифицированный) У100PR Молочный **керамогранит** (полированный, ректифицированный) UF005PR Кофе с молоком **керамогранит** (полированный, ректифицированный) UF009PR Розовый **керамогранит** (полированный...
Изменен: 07.12.2015
Путь: [Главная](#)

60x120
30x30 60x60 60x120 1200x600 (120x60) Полированный **керамогранит** UF001PR Белый (ректификация, полированный **керамогранит**) UF010PR Светло-молочный (ректификация, полированный **керамогранит**) У100PR Молочный (ректификация, полированный **керамогранит**) UF002PR Светло-серый (ректификация, полированный **керамогранит**)...
Изменен: 07.12.2015
Путь: [Главная](#)

9. Работа формы «Поиск» на сайте:

Страницы результатов поиска нерелевантны запросу (поиск по запросу «КЕРАМОГРАНИТ» <http://al-fas.ru/search/index.php?q=%EA%E5%F0%E0%EC%EE%E3%F0%E0%ED%E8%F2>), что может отрицательно влиять на конверсию в случае, если посетители воспользуются поиском.

Основные проблемы сайта



Из 287 посещений сайта за период с 10.10 по 24.10 только 1 посетитель отправил форму. При этом, еще 1 посетитель заполнял форму, но не отправил ее.

Планируемая работа:

Анализ формы, ее вида и местоположения, изменение формы для повышения звонков и заявок сайта.



НАСТРОЙКА СИСТЕМ АНАЛИТИКИ

- Настройка отслеживания целевых действий на сайте
- Подключение системы отслеживания звонков

- Все целевые действия на сайте фиксируются
- Все звонки с сайта отслеживаются
- Есть достоверная информация о текущей конверсии сайта

АНАЛИЗ ТРАФИКА И ЕГО ИСТОЧНИКОВ

- Анализ всех каналов привлечения
- Анализ качества трафика
- Конкурентный анализ каналов
- Анализ аудитории сайта

- Рекомендации по оптимизации текущих каналов
- Рекомендации по подключению наиболее эффективных каналов
- Рекомендации по отключению неэффективных каналов

ТЕХНИЧЕСКИЙ И USABILITY АУДИТ*

- Анализ структуры сайта
- Анализ стабильности и скорости работы
- Выявление проблем, понижающих конверсию

- Рекомендации по улучшению юзабилити
- Рекомендации по техническим доработкам сайта
- Рекомендации по изменению контента

* все технические и usability доработки могут быть выполнены профессионалами компании Ingate

Состав ежемесячных работ по Web-аналитике

ingate



Построение и анализ воронки продаж по всем каналам привлечения трафика,



До 6 ТЗ на подключение/ доработку каналов привлечения трафика,



Анализ аудитории и коммуникационной стратегии,



До 6 доработок по Usability в каждом аудите (в месяц),



6 телефонных номеров Comagic (коды 499 или 495).



**Абонемент: 85 000 рублей в
месяц**
(до 20 часов web-поддержки в месяц)



Настройка систем статистики и отслеживания

звонков:

- Установка счетчиков Google Analytics и Яндекс.Метрика,
- Настройка необходимых целей и сегментов,
- Установка и настройка Comagic (система отслеживания звонков),
- Установка и настройка online-консультанта и сервиса обратного звонка от Comagic,
- Ежемесячный сбор корректной статистики по звонкам и заявкам,
- Ежемесячный контроль качества звонков (выборочное прослушивание при необходимости подтверждения выводов и анализов).



Непрерывный корректный учет основных целей – заявок и звонков + дополнительные способы коммуникаций для посетителей.



Анализ коммуникационной стратегии:

- Анализ целевой аудитории – выбор оптимальных кластеров ЦА для анализа коммуникационной стратегии,
- Определение пути кластеров ЦА от интереса до покупки и повторных покупок,
- Анализ рекламных материалов (содержание объявлений, баннеров),
- Анализ многоканальных последовательностей - источников всех заходов посетителя на сайт,
- Подготовка коммуникационной стратегии или ТЗ на ее корректировку.



Настроенная по ТЗ коммуникационная стратегия – рост конверсии благодаря корректной коммуникации с каждым кластером целевой аудитории.



Анализ и корректировка каналов привлечения

трафика:

- Анализ конверсионной эффективности всех каналов привлечения трафика,
- Анализ финансовой эффективности платных рекламных кампаний (расчет ROMI),
- Определение причин эффективности или неэффективности каналов,
- Разработка ТЗ на корректировку рекламных кампаний (целесообразность использования каждого канала, корректировка таргетинга и других параметров РК),
- Доработка рекламных кампаний специалистами Ingate (в случае если РК ведет Ingate).



Настроенные каналы привлечения трафика или ТЗ на их настройку, что повышает конверсию и доход от каждого канала.



Анализ источников трафика

конкурентов:

- Анализ источников привлечения трафика конкурентами (объем), в среднем по сегменту рынка,
- Анализ эффективности использования каналов конкурентами (конверсия), в среднем по сегменту рынка,
- Анализ сайтов – источников трафика у конкурентов,
- Составление тз на подключение или отключение каналов на основании анализов.



Понимание реальной эффективности каналов привлечения трафика, повышение дохода за счет подключения или отключения каналов (реализации подготовленного ТЗ).

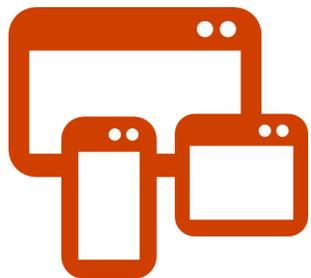


Меры по повышению конверсии на сайте

- Анализ процедуры заказа, (usability),
- Анализ воронки продаж,
- Выделение узких мест воронки – этапов максимальной потери конверсии,
- Определение причин узких мест воронки (usability-анализ),
- Определение точек кратного роста конверсии и ROMI,
- Разработка ТЗ на usability,
- Реализация доработок и A/B тестирование при необходимости,
- Контроль результата доработок.



Рост конверсии из трафика в заявки и звонки, за счет выполнения доработок.



Анализ мобильной

адаптивности:

- Анализ объема и конверсионности мобильного трафика, адаптированности:
- Анализ существующей мобильной адаптации сайта,
- Анализ объема и конверсионности мобильного трафика у конкурентов, в среднем по сегменту рынка,
- В случае целесообразности мобильной адаптации:
 - подготовка и реализация ТЗ на корректировку мобильной версии или адаптивной верстки,
 - подготовка прототипов мобильной версии,
 - разработка мобильной версии (за доп. бюджет).



Рост конверсии мобильного трафика в заявки и звонки, за счет выполнения доработок по мобильной адаптации.

ПРИМЕР ПРОЕКТА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

НИЗКАЯ КОНВЕРСИЯ
ПОСЕТИТЕЛЕЙ В
ПОКУПАТЕЛИ



Конверсия **0,04%**

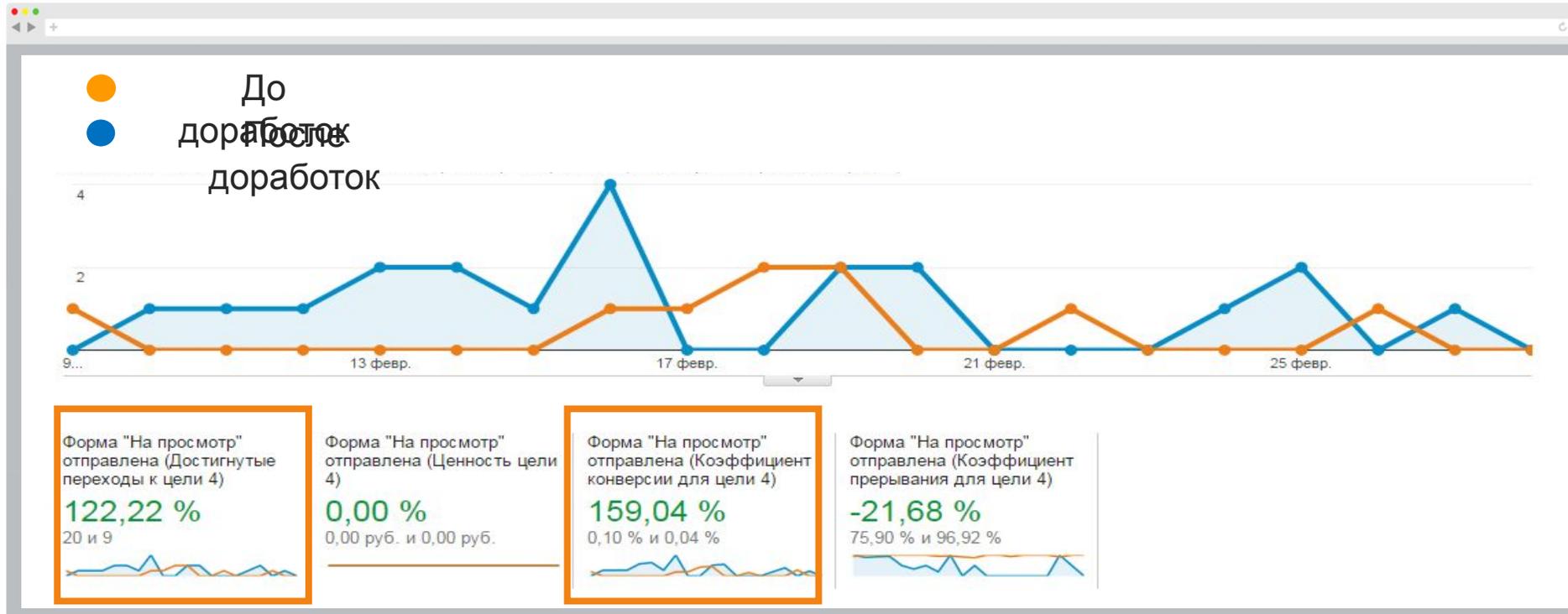
: **22 487**

Трафик: **9**

Заявок: **450 000 рублей**

Оборот:

- РАСЧЕТ ВОРОНКИ ПРОДАЖ
 - АНАЛИЗ АУДИТОРИИ САЙТА
 - АНАЛИЗ ЗВОНКОВ
 - АНАЛИЗ КОНВЕРСИИ КАНАЛОВ
 - КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ КАНАЛОВ
 - АНАЛИЗ ПУТИ К ЦЕЛИ
 - АНАЛИЗ ВЫХОДОВ С САЙТА
 - МОБИЛЬНАЯ АДАПТИРОВАННОСТЬ
 - АНАЛИЗ USABILITY
- Рекомендация увеличить долю показов по фразам категорий направлений (шоссе) и районов, а также ограничить все показы объявлений только Москвой и Московской областью в контекстной рекламе;
 - Рекомендация использовать триггерную персонализированную e-mail рассылку для пользователей, которые просмотрели объекты, но не отправили заявку;
 - Рекомендация скорректировать список доноров, увеличив в нем долю тематических порталов и форумов;
 - Рекомендация доработать формы заявок, сделав их максимально простыми и удобными;
 - Рекомендация скорректировать структуру и контент на разводящих страницах каталога, а также на карточках объектов;



В результате выполнения рекомендаций вырос как процент конверсии, так выросло и количество заказов.

Существенный результат достигнут за счет корректировки карточки объекта и процедуры заказа.



РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

ЗЕМЕЛЬНЫЕ

УЧАСТКИ

ВЫРОСТА КОНВЕРСИЯ
ПОСЕТИТЕЛЕЙ В
ПОКУПАТЕЛИ



Конверсия **0,04%**

: **22 487**

Трафик: **9**

Заявок: **450 000 рублей**

Оборот:

Конверсия **0,10%**

: **20 382**

Трафик: **20**

Заявок: **1 000 000**

Оборот:

ROMI: 714%

Ingate Digital Agency – лидер на российском рынке интернет рекламы

Мы работаем в первую очередь на увеличение продаж, а не на промежуточные цели (трафик, позиции, лиды), и делаем это лучше всех, потому что мы самое профессиональное агентство на рынке, и для каждого клиента мы разрабатываем и реализуем эффективное индивидуальное комплексное решение.

МЫ УВЕЛИЧИВАЕМ ПРОДАЖИ НАШИХ КЛИЕНТОВ

привлекаем клиентов из сети интернет и повышаем продающие качества

16 
лет
опыта

4500+ 
успешных
проектов

650+ 
сайта
профессиональн
ых сотрудников

118 
крупнейших
брендов

34 
обучающие
электронные
книги

За нас скажут рейтинги

1



Единый рейтинг SEO-компаний
2016

1



Рейтинг «SEO глазами
клиентов»
2016

1



Рейтинг компаний по уровню
сотрудничества
2015

1



Рейтинг издания SEOpro.ru
2015

1



Рейтинг компаний по уровню
наведенного знания
2015

1



Рейтинг известности брендов
SEO-компаний
2015

2



Золотая Сотня
российского Digital
2015

4



Рейтинг агентств
performance-маркетинга
России
2016

Сертифицированы партнерами

ingate



Метрика



Имеем статус «Ведущий партнер Google» – признание экспертного уровня знаний поисковой и мобильной рекламы, квалификация, позволяющая давать максимальную ценность клиентам





TE-REC

Система для анализа текстов. Позволяет писать тексты, которые нравятся пользователям и поисковым системам



ROOKEE

Автоматизированный сервис продвижения сайтов, позволяющий нам использовать опыт работы по десяткам тысяч успешных проектов



TOOLS.INGATE

Система для анализа сайтов в выдаче, позволяющая оценивать влияние различных факторов на ранжирование



MONITORING.INGATE

Система для регулярного мониторинга сайтов клиентов. Позволяет вовремя выявлять и решать возникающие проблемы



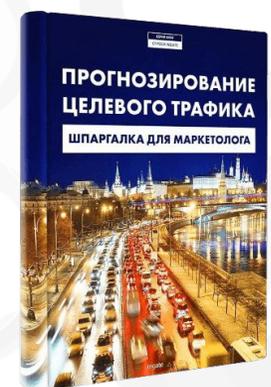
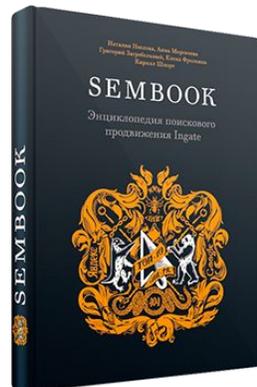
CLIENT.INGATE

Система, предоставляющая клиентам данные по текущим результатам рекламной кампании и закрывающие документы



Больше 400 000

прочитали наши авторские книги об интернет-маркетинге **человек**



Анастасия Ушкова



+7 (968) 827-30-23

Anastasiya.Ushkova@ingate.ru



www.ingate.ru

www.digital.ingate.ru



г. Москва, Новоданиловская набережная, д. 4А

тел./факс: +7 (495) 926-77-99

ingate

