

Анализ сайта клиента



Содержание презентации:

- Основные составляющие успешного сайта
- На количество посетителей сайта влияет
- Конверсия
- На конверсию сайта влияет



Основные составляющие успешного сайта

Успешный сайт - сайт, который соответствует требованиям и потребностям клиента, а так же отвечает правилам успешного интернет-магазина.



Главные составляющие успешного интернет-магазина:

- Трафик
- Конверсия
- Организация бизнеса

Трафик - количество посетителей на сайте(или его определенной страницы) за единицу времени.



На количество посетителей сайта влияет:

1. Качество наполнения товарных позиций

- Название товара,
- Полное уникальное описание
- Ключевые слова
- Перелинковка

2. Уникальный контент

- Статьи
- Новости
- Информационные страницы
- Текст на главную
- Информация “О нас”

3. Настройки SEO-модуля

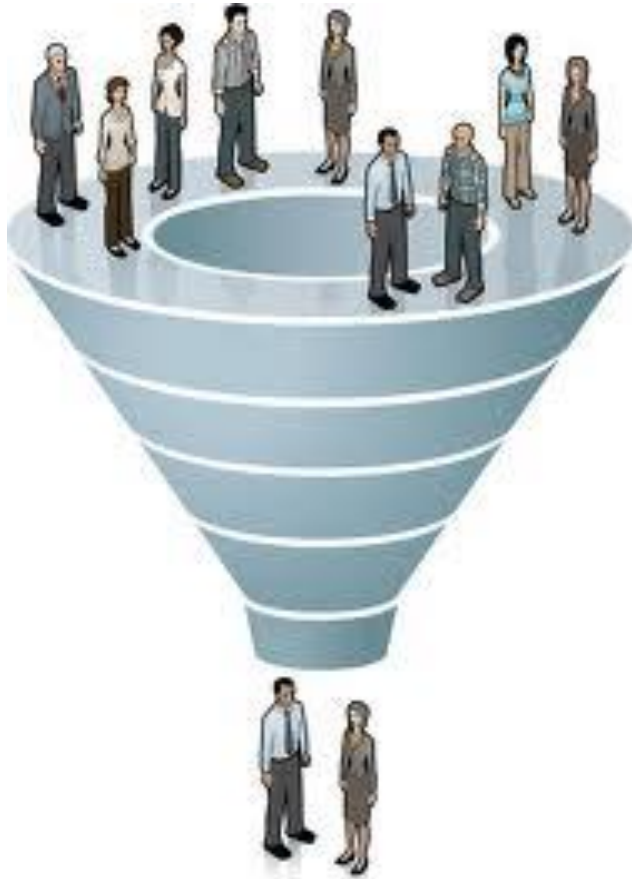
- Прописанные: заголовки (title)
- Описания (description)
- Ключевые слова (keywords) для главной страницы, для групп товарных позиций и для самих товарных позиций

4. Контекстная реклама

5. Товарные информеры



Конверсия

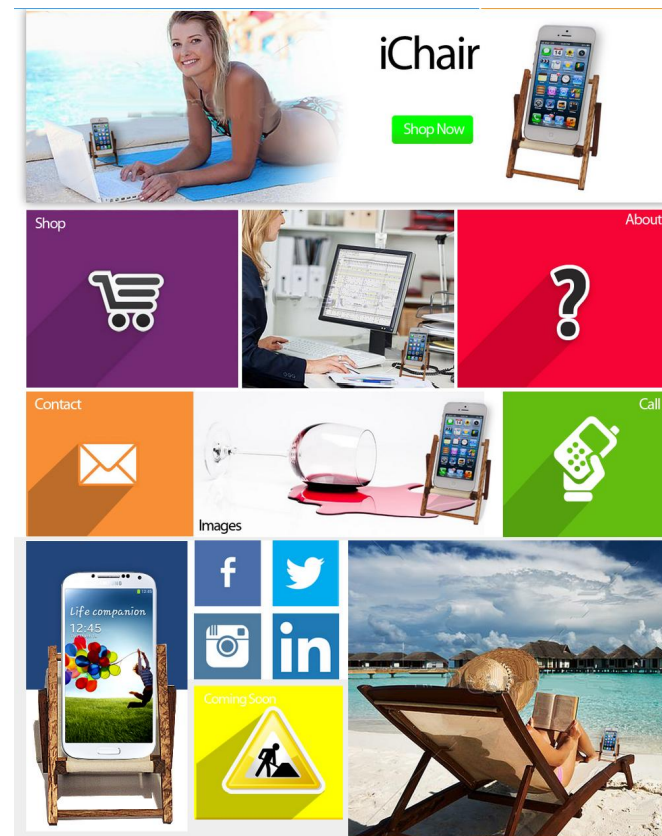


Конверсия - это отношение числа посетителей сайта, выполнивших на нём какие-либо целевые действия (оставили заказ, написали сообщение, позвонили, оставили отзыв, воспользовались функцией «перезвонить мне», «показать телефон», «переход на корпоративный сайт») к общему числу посетителей сайта



На конверсию сайта влияет:

- **Качество наполнения товарной позиции** (Фотография, видео-обзор, качественное и полное описание товара, цена, наличие товара)
- **Удобная навигация** (товар логично разложен по соответствующим группам на сайте)
- **Отображение товарной позиции в правильной категории каталога портала**
- **Дизайн сайта** (качественная информативная «шапка», приятный внешний вид)
- **Контент** (уникальные статьи, новости, информационные страницы, часто задаваемые вопросы)





- **Юзабилити** (удобство использования сайта, настроенная корзина сайта, возможность написать сообщение, оставить запрос на обратный звонок, легкий доступ контактной информации)
- **Информация о компании** (полная информация о компании, которая поставляет товар)
- **Свое доменное имя** (домен - является визитной карточкой сайта)
- **Название сайта** (Должно отображать саму суть сайта и товара на нем)



Организация бизнеса - процесс ведения взаимоотношений между покупателем и продавцом.

Для успешной работы сайта клиенту необходимо придерживаться следующих правил:

- Своевременная обработка заказов
- Пост-продажное обслуживание
- Быстрый ответ на сообщения
- Своевременная доставка товара
- Вежливость в общении с клиентом
- Качественная консультация
- Работа с отзывами

