

Отчет по сайту <https://www.fanera-laverna.ru>

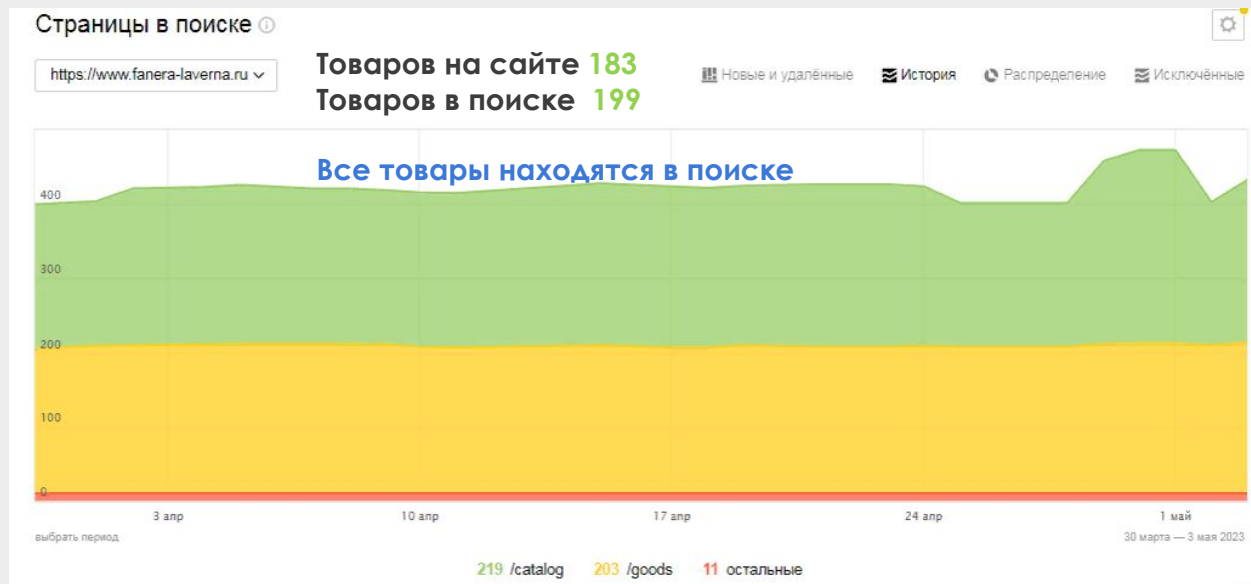
Общая ситуация на сайте во время размещения

В период размещения ситуация на сайте была стабильной – сайт был полностью проиндексирован, все товары были в поиске.

Посещаемость сайта была на хорошем уровне, был виден рост в период сезонного роста спроса на товары. В сезон посещаемость сайта была на уровне 350-400 посетителей в месяц.

В период с 1 июля 2022 по 31 июля 2023 контакты просмотрели 1048 раз - в период роста посещаемости было 70-110 просмотра контактов, в остальное время было от 40 до 62 просмотров.

Страницы в поиске

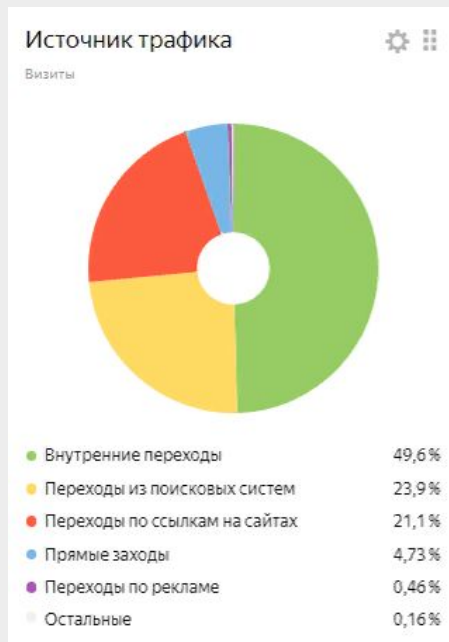


/catalog - это группы товаров на сайте.

/goods - это карточки товаров на сайте.

На данном скриншоте видно, что товаров в поиске Яндекса находится больше, чем опубликовано на сайте. Это связано с тем, что в апреле 2022 г. половина ассортимента была удалена – Яндекс исключает удаленные товары из поиска постепенно, это требует некоторого времени.

Трафик и его структура



Структура трафика в процентном соотношении:

- 70,7% - трафик с портала Пульс Цен (внутренние переходы + переходы по ссылкам на сайтах);
- 23,9% - переходы из Яндекс, Google;
- 4,73% - прямые заходы на сайт;
- 0,46% - переходы с рекламы; *
- 0,16% - остальные источники.

Трафик в цифрах:

- **2660** визитов с рубрик Пульс Цен;
- **813** визитов из Яндекс и Google;
- **203** прямых “брендовых” визитов на сайт;
- **17** визитов с рекламы; *
- **6** визитов с остальных источников.

Общее кол-во визитов – 3699.

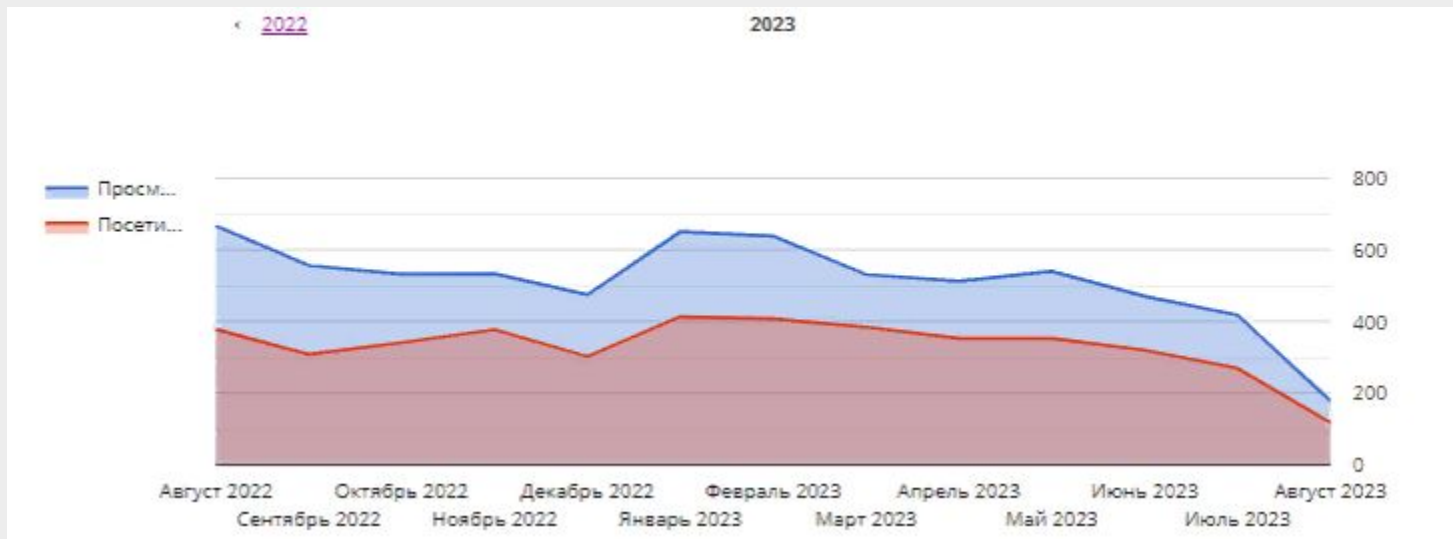
**судя по количеству заходов, ссылка на сайт была размещена на каком-то агрегаторе, который Метрика засчитала за рекламу. Но фактически это не рекламный переход.*

Визит – активные действия одного посетителя на сайте.

Визит считается завершенным, если посетитель неактивен 30 минут.

Если посетитель ушел с сайта и снова зашел через 10, 15, 29 минут - Яндекс Метрика не будет считать второй заход как новый визит.

Статистика посещаемости



В статистике посещаемости наблюдается подъем весной, благодаря наступлению сезона.

Оценка потенциала на сайте для дальнейшего развития

Анализ оптовых запросов по данным Я.Вордстат (Республика Татарстан)

Поисковый запрос	Частотность
фанера оптом	58
купить фанеру оптом	35
фанера цены опт	4
осб оптом	21
купить осб оптом	5
осб оптом цена	4
фанера оптом	58
купить фанеру оптом	35

Частотность – количество запросов в поисковую систему Яндекс за определенный период. Например, неделю, месяц, год. На скриншоте представлена информация за месяц. Такие запросы используются для определения общей популярности направления товаров в интернете и для составления названий товаров для лучшей выдачи в поисковых системах.

Поисковые запросы. Переходы на сайт по запросу «опт»

<input type="checkbox"/>	🇷🇺 влагостойкая дсп ламинированная цена за лист 22мм
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 где распилить дсп
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 дсп 3,2мм 1 сорт т-спр.б 2745x1700 купить в новосибирске
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 дсп гр.б 1 с 1,25x2,75
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 дсп ламинированное
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 дсп т гр. б 1 сорт
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 дсп 2745x1700 белый
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 дсп белая 2745 1700 3.2 цена в хабаровске
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 дсп казань
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 дсп купить в казани
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 для изготовления пенополистирол 301 фасадный ппс 16 ф
<input type="checkbox"/>	🇷🇺 дсп виды

<input checked="" type="checkbox"/>	купить осб в казани дешево оптом
<input checked="" type="checkbox"/>	осб в казани оптом
<input checked="" type="checkbox"/>	осб опт
<input checked="" type="checkbox"/>	фанера влагостойкая купить оптом
<input checked="" type="checkbox"/>	фанера казань оптом

Вывод:

- Содержание поисковых запросов отражает интерес к определенной тематике, т.е. сайт посещает целевая аудитория, это покупатели, заинтересованные в покупке продукции, предлагаемой компанией.
- Переходы по запросу «опт» на сайт есть, но не много.

Рекомендации

Возможности для роста (рекомендации)

Какие работы помогут в дальнейшем еще более увеличить трафик и конверсии:

1. В рамках пакета можем проработать метатеги Title, Description – сформируем теги на опт. Проработанные теги позволят улучшить поисковую выдачу, а также привести оптового покупателя.
2. Основную группу товаров Фанера также проработаем - добавим описания группы, проработаем метатеги. Хорошо оформленная страница группы должна в поиске выдаваться выше.
3. Для того, чтобы могли корректно прописать теги, а также для загрузки информации на сайт относительно оптовых продаж необходимо получить информацию:
 - Проверить и отредактировать оптовые цены в товарах – сейчас част оптовых цен равны розничным ценам;
 - Зависимость оптовых цен от объема продаж – прописать (какое количество товара или на какую сумму необходимо оформить заказ, чтобы получить оптовые цены);
 - Зависимость оптовых цен от способа доставки – возможно, есть скидки при самовывозе?
 - Зависимость оптовых цен от группы товара – прописать есть ли зависимость оптовых цен от группы товаров.

Общие рекомендации для повышения эффективности от размещения

Советуем использовать дополнительные инструменты, которые помогут лучше взаимодействовать с Пульсом Цен и Вашими потенциальными клиентами:

- [Советы по оформлению сайта на Пульс Цен](#)
- [5 секретов Личного кабинета на Пульс Цен](#)

Спасибо!

Возникли вопросы?

Тел.: 8-800-100-91-91

E-mail: aizatulova-ea@pulscen.ru