

Решение проблемы продаж с сайта «Лента».

Маркетинговый и пользовательский анализ проблем

По совокупности фактов заметно, что сайт устарел, как в плане дизайна, так и в плане функционала. Первый баннер, в слайдере на главной, который вводит в заблуждение о производимой заводом продукцией. Отсутствуют фотографии товаров, плохо работают фильтры и поиск, сложности с оставлением заявки и длительный ответ менеджера - все это отрицательно влияет на получение заявок с сайта и снижает продажи. Игнорирование дополнительных площадок и сервисов также негативно сказывается на получении заявок.

Подробнее в приложении: "Маркетинговый и пользовательский аудит"

Коммерческие факторы ранжирования

Произведена проверка сайта по факторам, на которые поисковые системы и пользователи обращают особое внимание при выборе подрядчика и выявили, что на сайте недостаточно информации о компании, работниках, производстве, станках и др. Также сайт отстает по функционалу взаимодействия с пользователем и факторам вызывающие доверие.

Подробнее в приложениях: "Чек-лист коммерческих факторов ранжирования" и "Рекомендации по улучшению коммерческих факторов сайта"

Анализ конкурентов

Собраны ошибки и слабые места конкурентов, над которыми необходимо поработать уже на Вашем сайте. Некоторые из них: присутствие в самых распространенных социальных сетях и регулярное ведение их, использование большинства функций присущих современному интернет магазину и сайту производителя, наличие контекстной и таргетированной рекламы, а также Я.Маркета и различных агрегаторов. Использовать то, что конкуренты не используют и сделать лучше то, что конкуренты сделали плохо - позволит Вам забрать львиную долю рынка.

Подробнее в приложениях: "Анализ конкурентов" и "Аудит выдачи"

Анализ проблем через Яндекс.Метрику

Проанализировав Метрику, выявили некоторые особенности и ошибки. Присутствует интересный факт – количество прямых заходов. Приблизительно 80 новых пользователей ежедневно переходят на сайт, вводя в адресную строку полное имя сайта и тем самым переходят на него. Интересно узнать источник откуда пользователи

копируют доменное имя сайта и **развивать его**.

У посетителей с разрешением дисплея 800x600 возникают проблемы с отображением сайта, так как 90% посетителей покидают сайт в течение 15 сек. Определили, что пользователям не хватает функционала по фильтрации товара. Принимать меры по возвращению пользователей на сайт, так как статистика показывает, что в 7 раз чаще оставляют заявку те, кто уже побывал на сайте.

Подробнее в приложении: "Аудит Я.Метрики"

Технический и SEO анализы проблем

На сайте обнаружены грубые технические ошибки. Некоторые из них: отсутствие robots.txt и sitemap, нет склейки домена с www и без, 404 ошибки и др. А также неправильная местами верстка, дубли страниц и мета-тегов. Все это сильно пессимизирует сайт в поисковой выдаче и увеличивает шанс наложения фильтров от поисковых систем, которые ограничивают ранжирование (видимость).

Подробнее в приложениях: "Технический аудит", "SEO аудит" и "Таблица с позициями выборочных ключевых фраз"

Вывод

Предлагаем исправить очевидные и наименее трудозатратные ошибки и недочеты на сайте, которые максимально быстро принесут результат в виде увеличения количества заявок и трафика.

Вот некоторые из них: заменить первый баннер в слайдере на первом экране главной страницы, заполнить товары фотографиями, добавить кнопки обратной связи, реагировать на заявку с сайта как можно быстрее, настроить рекламу на посетителей, которые заинтересовались товаром, но не оставили заявку, завести соц. сети и проявить в них активность, зарегистрироваться в тематических агрегаторах и каталогах.

Уже после выполнения эффективных и простых рекомендаций приступать к более трудозатратным и не менее эффективным работам, тем самым поддерживая темп роста посещаемости и количества заявок.