

ЮЗАБИЛИТИ-АУДИТ

Отчет для сайта: sitename.ru

Автор: Кира Светлова








СОДЕРЖАНИЕ:

1. [Ключевые рекомендации по доработкам сайта](#)
2. [Веб-аналитика](#)
3. [Аудитория сайта](#)
4. [Юзабилити \(удобство использования сайта\)](#)
 - 4.1. [Главная страница и общие элементы](#)
 - 4.2. [Внутренние страницы](#)
 - 4.3. [Навигация по сайту](#)
 - 4.4. [Визуальный дизайн сайта](#)
 - 4.5. [Формы и диалоги](#)



1. КЛЮЧЕВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДОРАБОТКАМ САЙТА

Для улучшения юзабилити, поведенческих факторов и конверсии советуем обратить внимание прежде всего на следующие [доработки](#):

| Рекомендации | Критичность |
|---|---|
| <u>Главная</u> Необходимо доработать шапку сайта для десктопной и мобильной версии сайта. Основной текст о компании нужно переписать на более продающий, выделить конкурентные преимущества. |  |
| <u>Внутренние страницы</u> Необходимо доработать навигацию на страницах каталога, дополнить страницы товаров информацией об условиях заказа. Также стоит дополнить страницу о компании фотографиями, сертификатами. |  |
| <u>Навигация</u> Необходимо доработать оформление формы поиска, убрать нерабочие ссылки на сайте. В мобильной версии следует переместить кнопку "вверх". |  |
| <u>Дизайн</u> Следует доработать отображение контента на страницах сайта, особенно, в мобильной версии. Для заголовков и текстов следует выбрать единый стиль оформления. |  |
| <u>Формы</u> В формах необходимо указать обязательные поля для заполнения, и нужно доработать сообщения после отправки данных форм. |  |



Необходимо исправить обязательно, повлияет на конверсию.



Критичная ошибка, лучше исправить.



Некритичная ошибка, но рекомендуем исправить.

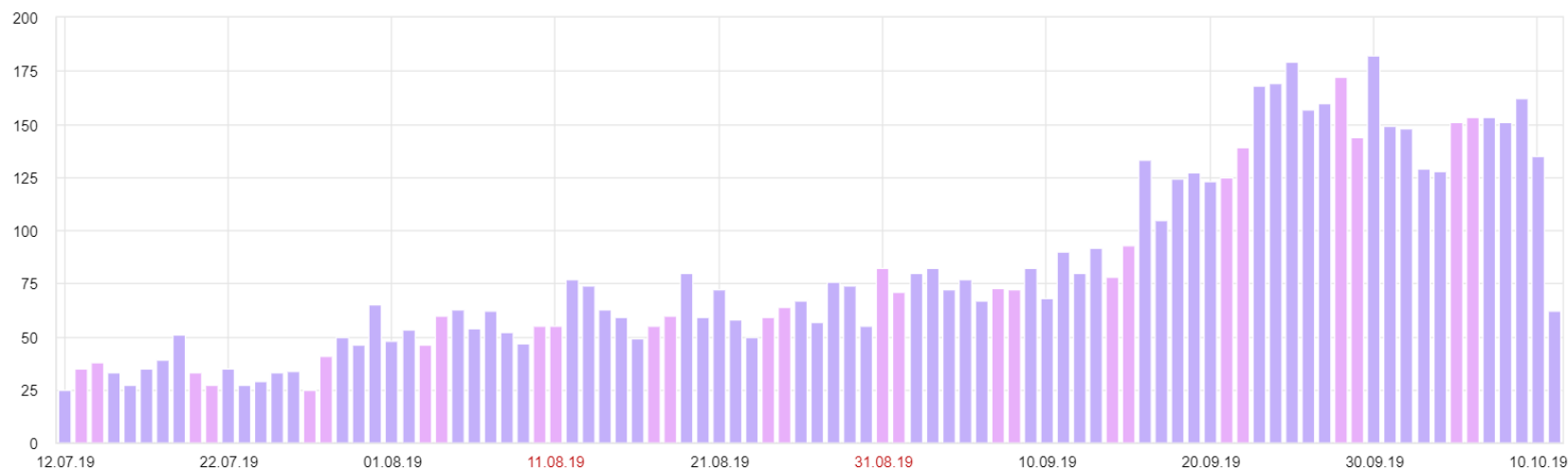
Все эти недочеты можете исправить самостоятельно, а можем исправить мы. Если предложение интересно, посчитаем точную цену – просто сообщите о своем желании.

2. ВЕБ-АНАЛИТИКА

Трафик на сайте

Данные по посещаемости сайта за квартал — с 12 июля по 11 октября 2019 года (здесь и далее все данные за квартал), из отчета «Посещаемость»:

Визиты



Общие по сайту поведенческие факторы:

| Визиты | Посетители | Просмотры | Доля новых посетителей | Отказы | Глубина просмотра | Время на сайте |
|--------|------------|-----------|------------------------|--------|-------------------|----------------|
| 7 518 | 5 379 | 76 478 | 97,7% | 13,3% | 10,2 | 21:32 |

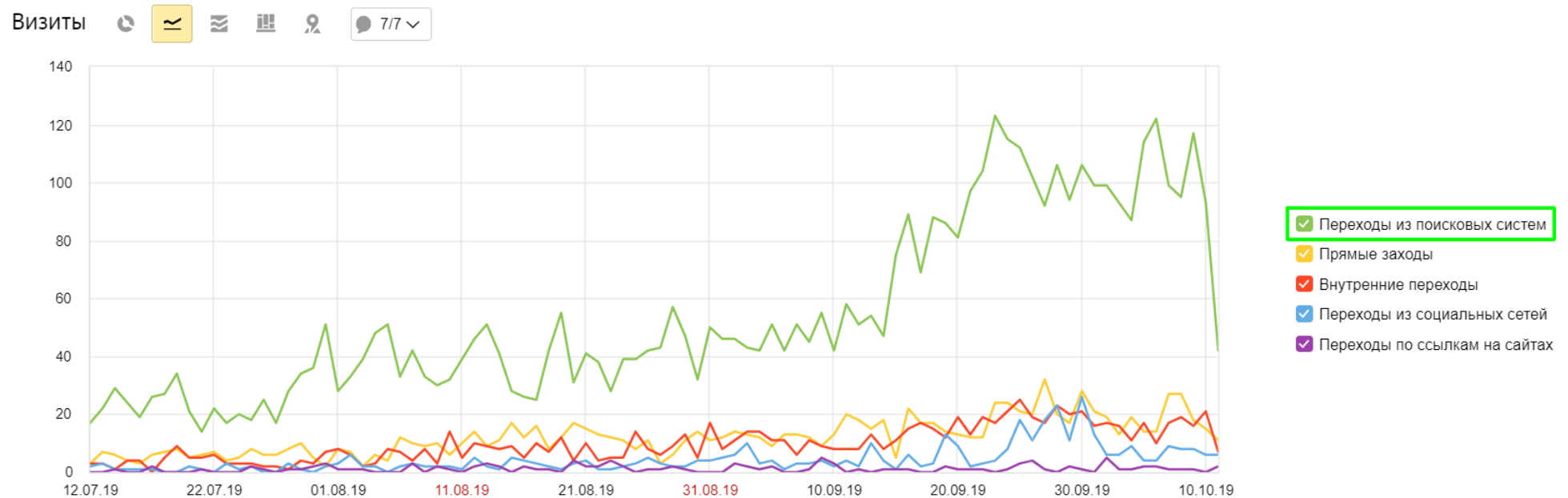
Отказы **13,3 %** – означают, что около 13 % посетителей уходят с сайта в первые 15 секунд. Показатель в пределах нормы (10-15 %).

Глубина просмотра **10,2 страницы** – означает, что посетители в среднем просматривают 10 страниц за посещение. Показатель в пределах нормы (рекомендуемое значение для сайта данной тематики от 4-5 страниц).

Время на сайте **21 минута 32 секунды** – показатель выше нормы. Слишком высокое время на сайте может говорить о том, что посетитель тешетно пытается что-то подобрать\найти на сайте. Для ознакомления с товарами, представленными на сайте, требуется в среднем 5-10 минут.

Все источники трафика

Обобщенные данные по источникам трафика на сайт есть в отчете «Источники, Сводка». Динамика изменений за квартал:

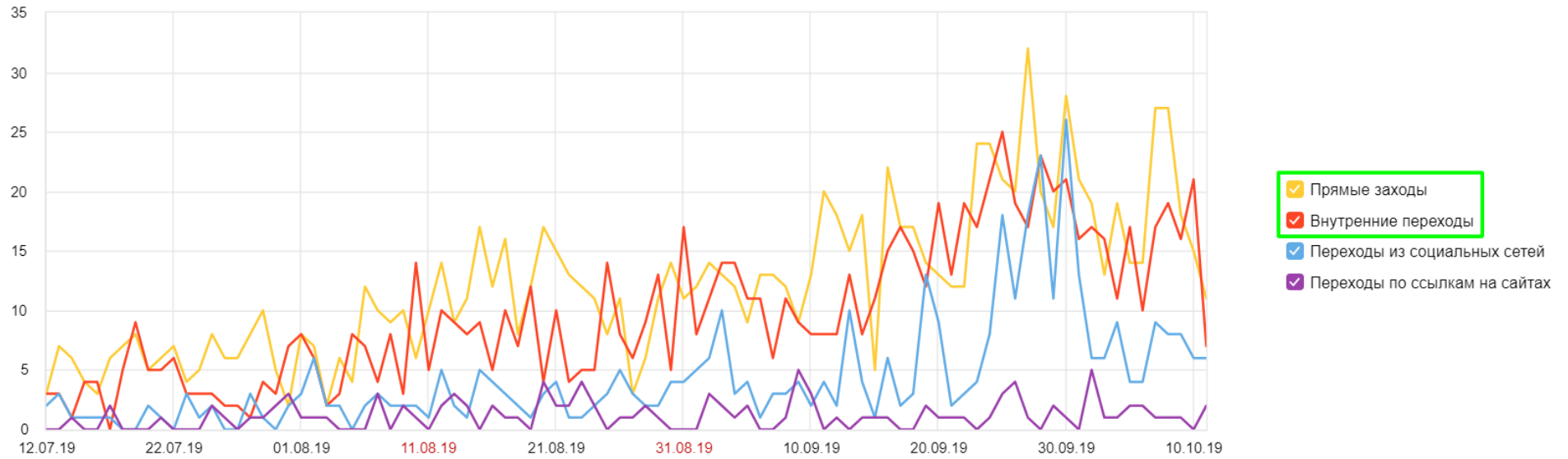


Основной источник трафика на сайте – переходы из поисковых систем.

Источники трафика без переходов из поисковых систем

Уберем переходы из поиска, чтобы посмотреть на динамику по другим источникам:

Визиты       7/7 



Второй источник – прямые заходы и внутренние переходы.

Поведенческие факторы по источникам трафика:

| <input checked="" type="checkbox"/> Источник трафика, Источник трафика (детально) | <input type="checkbox"/> Визиты ▼ | <input type="checkbox"/> Посетители | <input type="checkbox"/> Отказы | <input type="checkbox"/> Глубина просмотра | <input type="checkbox"/> Время на сайте |
|--|---|---|--|--|--|
| | <input type="checkbox"/> Фильтр <input type="checkbox"/> % <input type="checkbox"/> Диаграмма | <input type="checkbox"/> Фильтр <input type="checkbox"/> % <input type="checkbox"/> Диаграмма | <input type="checkbox"/> Фильтр <input type="checkbox"/> Диаграмма | <input type="checkbox"/> Фильтр <input type="checkbox"/> Диаграмма | <input type="checkbox"/> Фильтр <input type="checkbox"/> Диаграмма |
| <input type="checkbox"/> Итого и средние | 7 524 | 5 381 | 13,3 % | 10,2 | 21:32 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> Переходы из поисковых систем | 4 982 | 4 184 | 12 % | 11,1 | 16:52 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> Прямые заходы | 1 118 | 686 | 15 % | 9,35 | 37:08 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> Внутренние переходы | 902 | 493 | 16,5 % | 7,26 | 31:43 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> Переходы из социальных сетей | 404 | 333 | 12,1 % | 9,14 | 14:59 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> Переходы по ссылкам на сайтах | 107 | 88 | 27,1 % | 4,75 | 15:38 |
| <input type="checkbox"/> Не определено | 6 | 6 | 100 % | 1 | 0:00 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Переходы из мессенджеров | 3 | 3 | 0 % | 1,67 | 20:58 |
| <input type="checkbox"/> Переходы с сохранённых страниц | 1 | 1 | 0 % | 9 | 17:48 |
| <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Переходы из рекомендательных систем | 1 | 1 | 0 % | 4 | 3:19 |

Показатель отказов выше нормы для переходов по ссылкам на сайтах. Рекомендуем проверить размещаемую информацию на других сайтах на соответствие содержанию страниц сайта.

Также чтобы исключить переходы сотрудников компании, в настройках добавили галочку «Не учитывать мои визиты». Дополнительно можно настроить фильтры по IP-адресам для корпоративной компьютерной сети:

Сводка

Отчёты

Карты

Вебвизор

Посетители

Сегменты

Настройка

Настройка

Счетчик Вебвизор Цели 2 **Фильтры** Уведомления Загрузка данных Доступ 5 Больше возможностей

Применяются к исходным данным в указанном порядке, оставляя или удаляя в отчётах записи, соответствующие заданным условиям.

Добавить фильтр Не учитывать мои визиты

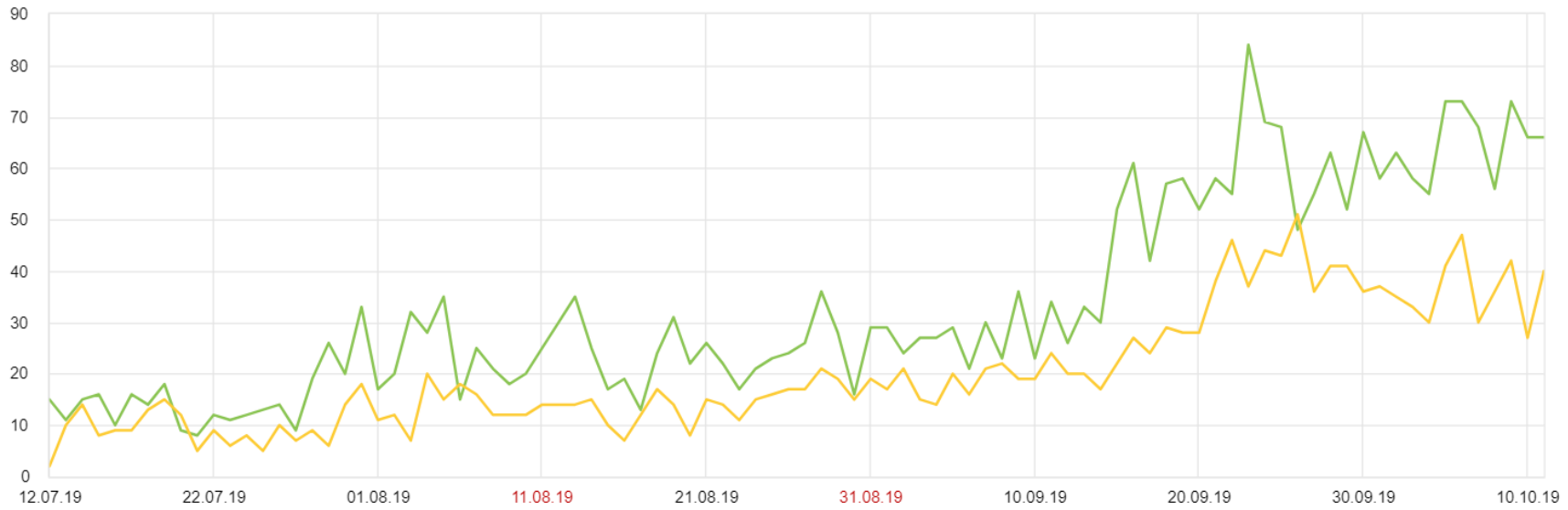
| № | Тип фильтра | Поле | Условие | Значение |
|----------------------|-------------|------|---------|----------|
| Фильтры отсутствуют. | | | | |

С данными фильтрами будут собираться более корректные данные.

Поисковый трафик

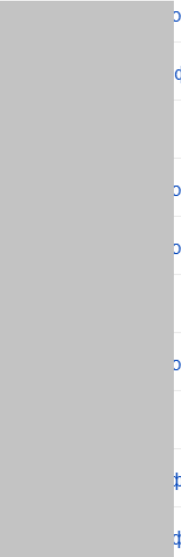
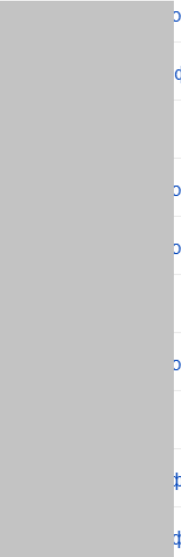
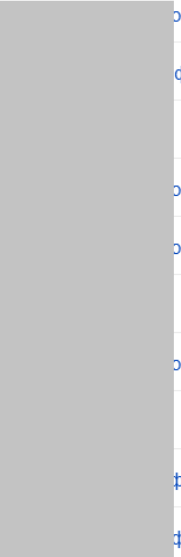
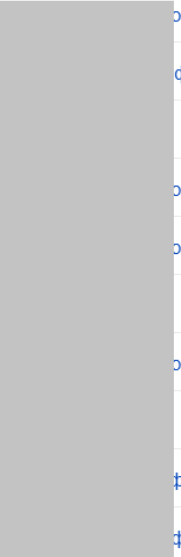
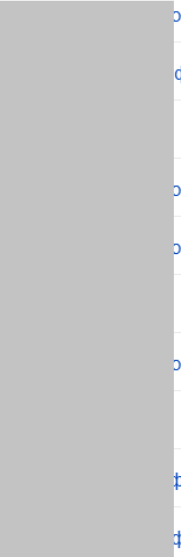
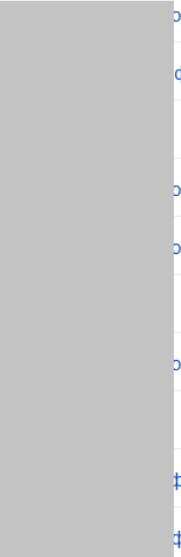
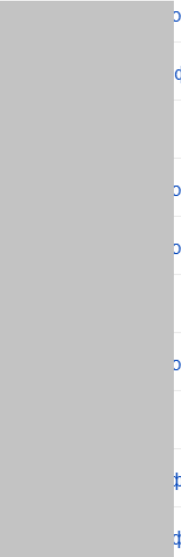
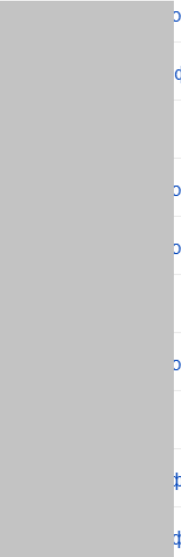
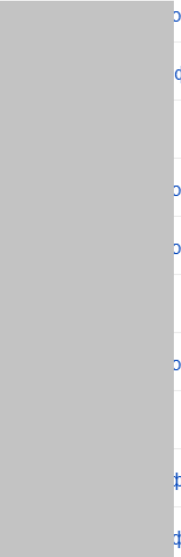
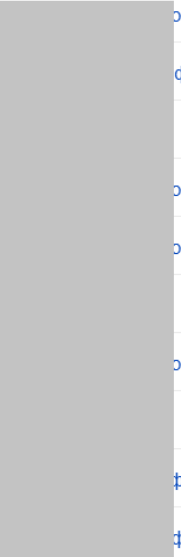
Преобладают переходы из Яндекса – 61,1 %. С Google приходит 36,9 %.

Визиты



- Яндекс
- Google

Популярные поисковые фразы, по которым приходят пользователи:

| <input type="checkbox"/> Итого и средние | | 3 119 | 2 268 | 10,6% | 12,2 | 19:14 |
|--|---|-------|-------|-------|------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Я  официальный сайт спб | 186 | 126 | 0% | 25,2 | 29:15 |
| <input type="checkbox"/> | Я  официальный сайт | 115 | 79 | 4,35% | 18,4 | 35:58 |
| <input type="checkbox"/> | Я  | 90 | 54 | 10% | 11,9 | 27:03 |
| <input type="checkbox"/> | Я  официальный сайт | 70 | 52 | 1,43% | 15,7 | 26:29 |
| <input type="checkbox"/> | Я  официальный | 64 | 38 | 6,25% | 13,9 | 24:37 |
| <input type="checkbox"/> | Я  | 48 | 46 | 2,08% | 12 | 20:16 |
| <input type="checkbox"/> | Я  официальный сайт | 47 | 38 | 10,6% | 14,8 | 11:11 |
| <input type="checkbox"/> | Я  | 45 | 36 | 6,67% | 9 | 6:42 |
| <input type="checkbox"/> | Я  официальный сайт | 36 | 21 | 16,7% | 21,2 | 36:23 |
| <input type="checkbox"/> | Я  официальный сайт | 36 | 24 | 11,1% | 8,06 | 11:04 |

Качество поискового трафика по показателям поведенческих факторов:

| Группировки | | Метрики | | Выберите цель | | |
|--|---------|---------|------------|---------------|-------------------|----------------|
| Поисковая система, Поисковая система (детально), Поисковая фраза | | Визиты | Посетители | Отказы | Глубина просмотра | Время на сайте |
| Итого и средние | | 5 046 | 4 237 | 12% | 11,1 | 16:51 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Яндекс | 3 083 | 2 531 | 10,3% | 12,2 | 17:18 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Google | 1 862 | 1 627 | 14,4% | 9,37 | 16:04 |
| <input type="checkbox"/> | Mail.ru | 46 | 36 | 10,9% | 14,5 | 15:03 |
| <input type="checkbox"/> | Baidu | 25 | 25 | 28% | 1 | 0:01 |
| <input type="checkbox"/> | Bing | 10 | 10 | 30% | 10,7 | 52:13 |
| <input type="checkbox"/> | Rambler | 9 | 8 | 0% | 31,2 | 31:11 |
| <input type="checkbox"/> | Yahoo! | 6 | 6 | 16,7% | 9 | 40:21 |

В целом трафик из основных поисковых систем лояльный, показатели поведенческих факторов в норме.

С позиции конверсии больше всего заказов совершают пользователи, пришедшие с Яндекса, но конверсия выше для переходов с mail:

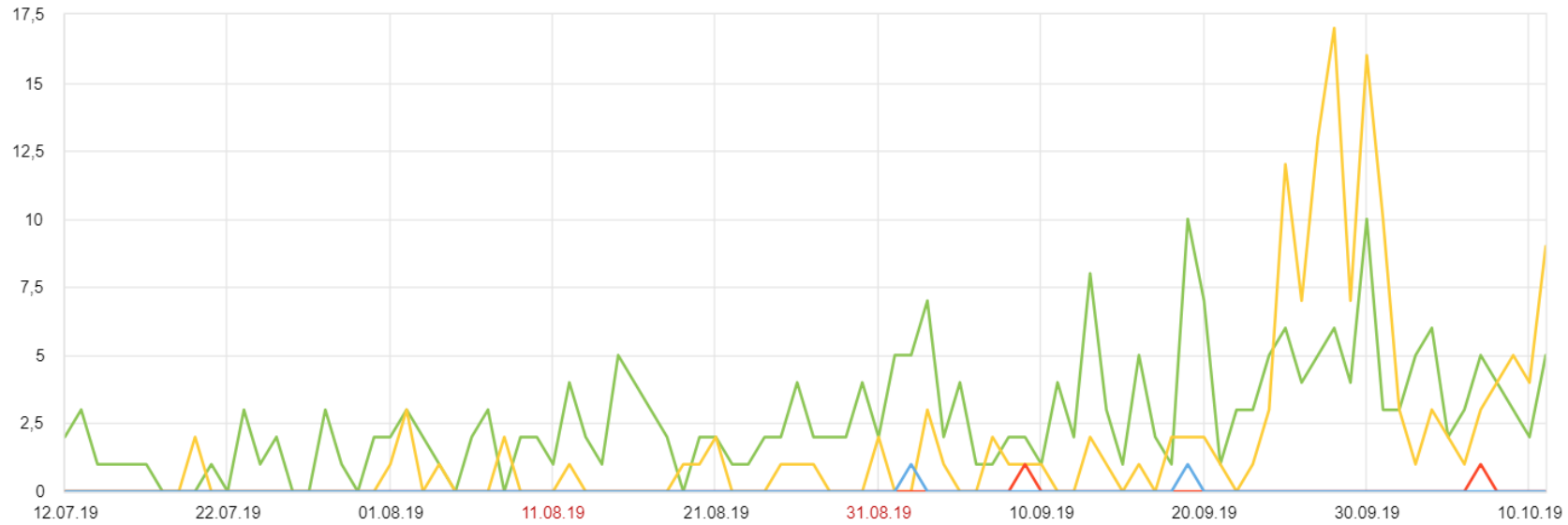
| Группировки | | Метрики | | Цель: Ваш заказ принят | | | | |
|--|---------|-----------|-----------------|------------------------|--------------------|--------|-------------------|----------------|
| Поисковая система, Поисковая система (детально), Поисковая фраза | | Конверсия | Достижения цели | Целевые визиты | Целевые посетители | Отказы | Глубина просмотра | Время на сайте |
| Итого и средние | | 0,72% | 102 | 36 | 30 | 0% | 35,8 | 1:43:08 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Яндекс | 0,94% | 82 | 29 | 24 | 0% | 34,2 | 1:45:33 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Google | 0,32% | 19 | 6 | 6 | 0% | 42,3 | 1:43:21 |
| <input type="checkbox"/> | Mail.ru | 2,17% | 1 | 1 | 1 | 0% | 43 | 31:26 |

Также стоит обратить внимание на трафик с mail, можно попробовать запускать рекламные кампании для данной поисковой системы.

Трафик из соцсетей

Преобладают переходы из ВКонтакте – 60,2 %, на втором месте переходы из Instagram – 38,8 %.

Визиты



- ✓ ВКонтакте
- ✓ instagram.com
- ✓ Twitter
- ✓ Facebook

Качество трафика из соцсетей по показателям поведенческих факторов:

| <input type="checkbox"/> Скрывать статистически недостоверные данные | | Метрики | Выберите цель | | | |
|---|--|---------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Социальная сеть, Группа соц. сети | | <input type="checkbox"/> Визиты | <input type="checkbox"/> Посетители | <input type="checkbox"/> Отказы | <input type="checkbox"/> Глубина просмотра | <input type="checkbox"/> Время на сайте |
| <input type="checkbox"/> Итого и средние | | 412 | 339 | 12,4% | 9,04 | 14:43 |
| <input checked="" type="checkbox"/> ВКонтакте | | 248 | 193 | 10,5% | 10,8 | 18:43 |
| <input checked="" type="checkbox"/> instagram.com | | 160 | 143 | 15% | 6,46 | 8:52 |
| <input checked="" type="checkbox"/> Twitter | | 2 | 2 | 0% | 1,5 | 0:26 |
| <input checked="" type="checkbox"/> Facebook | | 2 | 2 | 50% | 4,5 | 0:44 |

В целом трафик из соцсетей лояльный, показатели поведенческих факторов в норме. Дополнительно рекомендуем заняться [продвижением компании в Facebook](#) для привлечения новой аудитории.

С позиции конверсии заказы совершают только пользователи, пришедшие с ВКонтакте:

| <input type="checkbox"/> Скрывать статистически недостоверные данн... | | Метрики | Цель: Ваш заказ принят | | | | | |
|---|--|------------------------------------|--|---|---|---------------------------------|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Социальная сеть, Группа соц. сети | | <input type="checkbox"/> Конверсия | <input type="checkbox"/> Достижения цели | <input type="checkbox"/> Целевые визиты | <input type="checkbox"/> Целевые посетители | <input type="checkbox"/> Отказы | <input type="checkbox"/> Глубина просмотра | <input type="checkbox"/> Время на сайте |
| <input type="checkbox"/> Итого и средние | | 2,02% | 27 | 5 | 3 | 0% | 20,6 | 1:14:43 |
| <input checked="" type="checkbox"/> ВКонтакте | | 2,02% | 27 | 5 | 3 | 0% | 20,6 | 1:14:43 |

Стоит пересмотреть размещаемый контент в Instagram, чтобы он начал приносить заказы.

Посадочные страницы сайта

Страницы входа (посадочные) это те страницы, на которые приходят посетители сайта.

Посадочные страницы со всех источников трафика, за квартал:

| <input type="checkbox"/> Итого и средние | | Метрики | Выберите цель | Визиты | Посетители | Отказы | Глубина просмотра | Время на сайте |
|--|-------------------------------|---------|---------------|--------|------------|--------|-------------------|----------------|
| Найти | | Метрики | Выберите цель | Визиты | Посетители | Отказы | Глубина просмотра | Время на сайте |
| <input type="checkbox"/> | Итого и средние | | | 7 859 | 5 618 | 13,1% | 10,2 | 21:45 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | / | | | 5 279 | 4 197 | 11,9% | 11,3 | 21:14 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | /catalog/jenskaya-osen-zima | | | 484 | 439 | 13,2% | 9,14 | 9:55 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | /catalog/zhenskaya-kolleksiya | | | 152 | 145 | 4,61% | 17,8 | 26:13 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | /tehnologii | | | 95 | 93 | 23,2% | 5,72 | 8:28 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | /gde-kupit-nord-wind | | | 66 | 61 | 12,1% | 11,1 | 22:50 |
| <input type="checkbox"/> | /cart | | | 57 | 33 | 7,02% | 13,7 | 33:40 |
| <input type="checkbox"/> | /catalog/muzhskaya-kolleksiya | | | 56 | 56 | 12,5% | 7,02 | 14:34 |
| <input type="checkbox"/> | /article/technology_nord_wind | | | 54 | 53 | 9,26% | 5,52 | 12:24 |
| <input type="checkbox"/> | /o-kompanii | | | 52 | 47 | 9,62% | 10,3 | 21:37 |
| <input type="checkbox"/> | /oplata-i-dostavka | | | 49 | 40 | 20,4% | 5 | 23:00 |

Посадочные страницы отдельно по поисковому трафику:

| Группировки | | Метрики | | Выберите цель | | |
|-------------------------------------|--|---------|------------|---------------|-------------------|----------------|
| Страница входа | | Визиты | Посетители | Отказы | Глубина просмотра | Время на сайте |
| Найти | | ▼ % 📊 | ▼ % 📊 | ▼ 📊 | ▼ 📊 | ▼ 📊 |
| <input type="checkbox"/> | Итого и средние | 5 197 | 4 367 | 11,9% | 11,2 | 16:57 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | [Redacted] | 4 017 | 3 379 | 11,1% | 11,9 | 18:11 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | /catalog/jenskaya-osen-zima | 420 | 400 | 13,3% | 9,26 | 8:10 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | /catalog/zhenskaya-kollektsiya | 132 | 128 | 5,3% | 19 | 25:34 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | /tehnologii | 71 | 71 | 28,2% | 4,03 | 6:28 |
| <input type="checkbox"/> | /article/technology_nord_wind | 53 | 52 | 9,43% | 5,6 | 12:36 |
| <input type="checkbox"/> | /catalog/muzhskaya-kollektsiya | 50 | 50 | 14% | 6,78 | 12:43 |
| <input type="checkbox"/> | /o-kompanii | 43 | 41 | 9,3% | 10,3 | 9:57 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | /gde-kupit-nord-wind | 30 | 29 | 0% | 10,7 | 20:41 |
| <input type="checkbox"/> | /oplata-i-dostavka | 27 | 26 | 14,8% | 3,37 | 2:06 |
| <input type="checkbox"/> | /blog/Nord_wind_big_size_bolshie_razmeri | 22 | 21 | 22,7% | 4,18 | 3:10 |

Отказы выше нормы у страниц:

<https://.../tehnologii>

<https://.../oplata-i-dostavka>

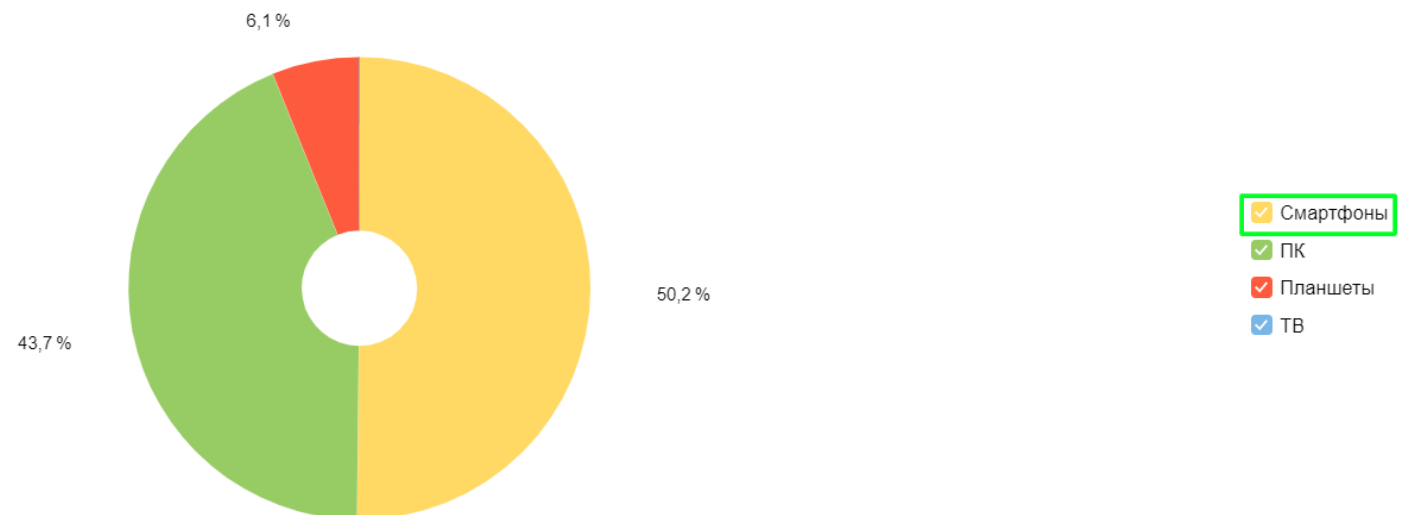
https://...big_size_bolshie_razmeri

Устройства

Сегодня у каждого сайта должна быть качественная и удобная адаптивная верстка, без неё вы просто будете терять часть клиентов, которые приходят на сайт со смартфонов.

Больше половины пользователей приходит с мобильных устройств – 56,3%:

Визиты     



Показатель отказов в целом в пределах нормы, но чуть выше для трафика со смартфонов:









| Группировки | | Метрики | | Выберите цель | | |
|---|--|---------|------------|---------------|-------------------|----------------|
| Скрывать статистически недостоверные данные | | Визиты | Посетители | Отказы | Глубина просмотра | Время на сайте |
| Итого и средние | | 7 621 | 5 445 | 13,2% | 10,2 | 21:33 |
| + ✓ Смартфоны | | 3 824 | 2 828 | 14,6% | 7,8 | 18:09 |
| ✓ ПК | | 3 331 | 2 305 | 11,9% | 12,9 | 25:54 |
| + ✓ Планшеты | | 465 | 313 | 11,4% | 10,7 | 18:33 |
| ✓ ТВ | | 1 | 1 | 0% | 3 | 1:14 |

Следовательно, посетителям сложнее изучать сайт со смартфонов. Сайт оптимизирован для отображения на мобильных устройствах, но есть проблемы со скоростью загрузки на мобильных. Рекомендуем исправить.

Конверсия

В Метрике настроено 2 цели. Для первой цели не собирались данные, т.к. был указан лишний символ "/". Исправили.

Добавить цель Конверсионные 2 Ретаргетинговые 0

| | Название цели | Описание | Номер цели | |
|---|------------------|-------------------------|------------|---|
|  1  | Корзина | url: содержит «/cart/» | 2712283 |   |
|  2  | Ваш заказ принят | url: содержит «/order/» | 2714681 |   |

В целом на будущее рекомендуем:

1. Добавлять в основном "составные цели", чтобы отслеживать полный путь пользователя по шагам.
2. Настроить цели для остальных форм и интерактивных элементов в сервисе.

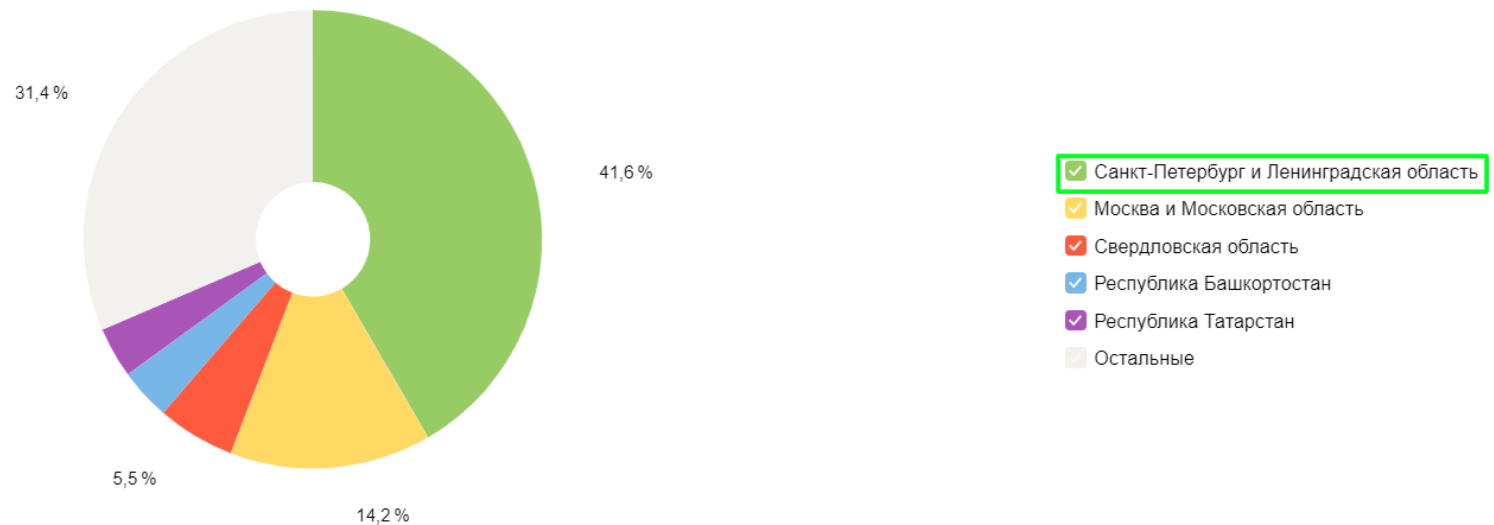
2. АУДИТОРИЯ САЙТА

По данным Яндекс Метрики можно составить приблизительный портрет посетителя сайта.

География


97 % посетителей сайта из России. Из них 41,6 % – посетители из Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

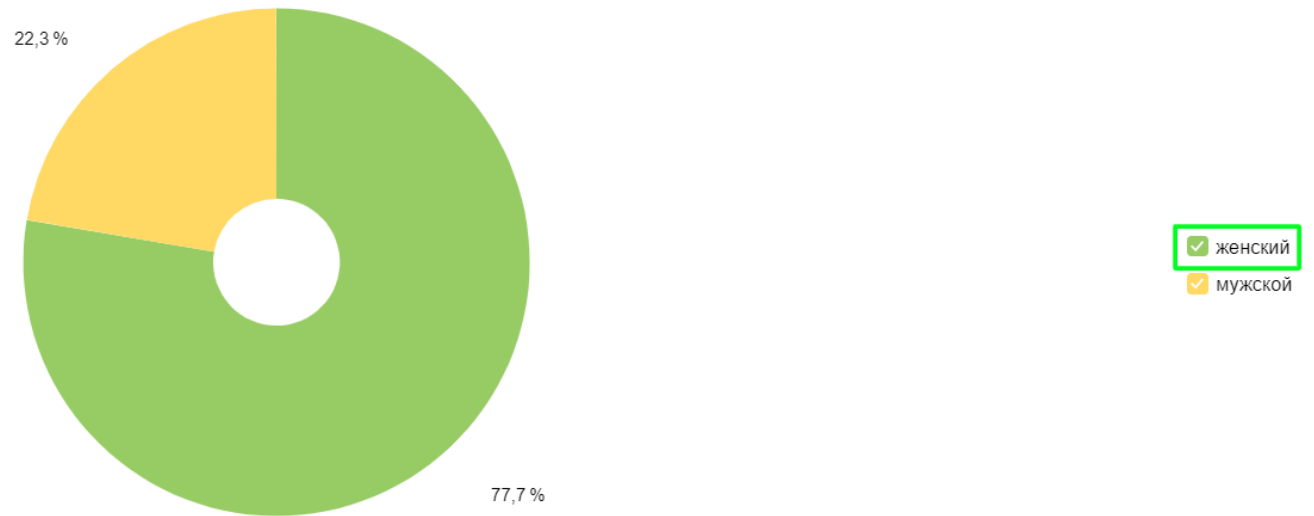
Визиты    



Пол и возраст посетителей

Посетители сайта – преимущественно женщины.

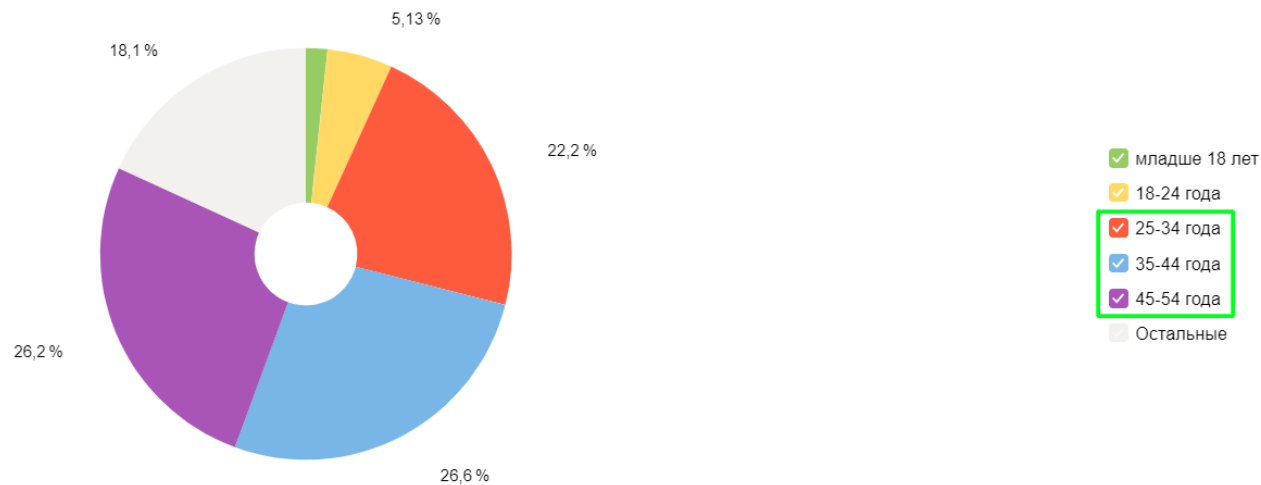
Визиты     



Причем, преобладают женщины в возрасте от 25 до 54 года.

Визиты, в которых для людей, у которых **Пол: женский**

Визиты    



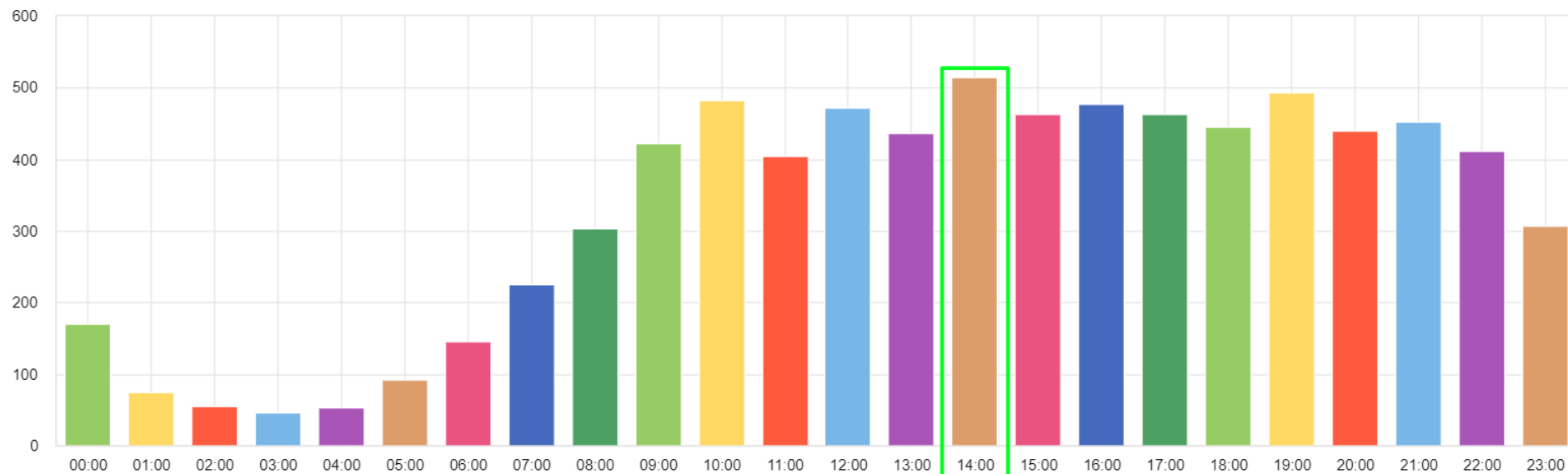
Чаще делают заказы на сайте женщины в возрасте от 45 до 54 года, также стоит обратить на возраст 55 лет и старше:

| Группировки | Метрики | Конверсия | Достижения цели | Целевые визиты | Целевые посетители | Отказы | Глубина просмотра | Время на сайте |
|---|------------------------|-----------|-----------------|----------------|--------------------|--------|-------------------|----------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Возраст ▲ | Цель: Ваш заказ принят | | | | | | | |
| Итого и средние | | 2,31% | 241 | 105 | 56 | 9,52% | 17,2 | 1:19:12 |
| <input checked="" type="checkbox"/> младше 18 лет | | 1,3% | 1 | 1 | 1 | 0% | 9 | 2:50 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 18-24 года | | 2,58% | 6 | 6 | 3 | 0% | 4,67 | 9:38 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 25-34 года | | 0,89% | 27 | 9 | 6 | 0% | 21,9 | 1:31:40 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 35-44 года | | 2,23% | 84 | 27 | 15 | 7,41% | 17,5 | 2:35:35 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 45-54 года | | 3,11% | 64 | 37 | 24 | 10,8% | 21,6 | 1:01:19 |
| <input type="checkbox"/> 55 лет и старше | | 3,03% | 59 | 25 | 10 | 16% | 11,9 | 38:27 |

Посещение по времени суток

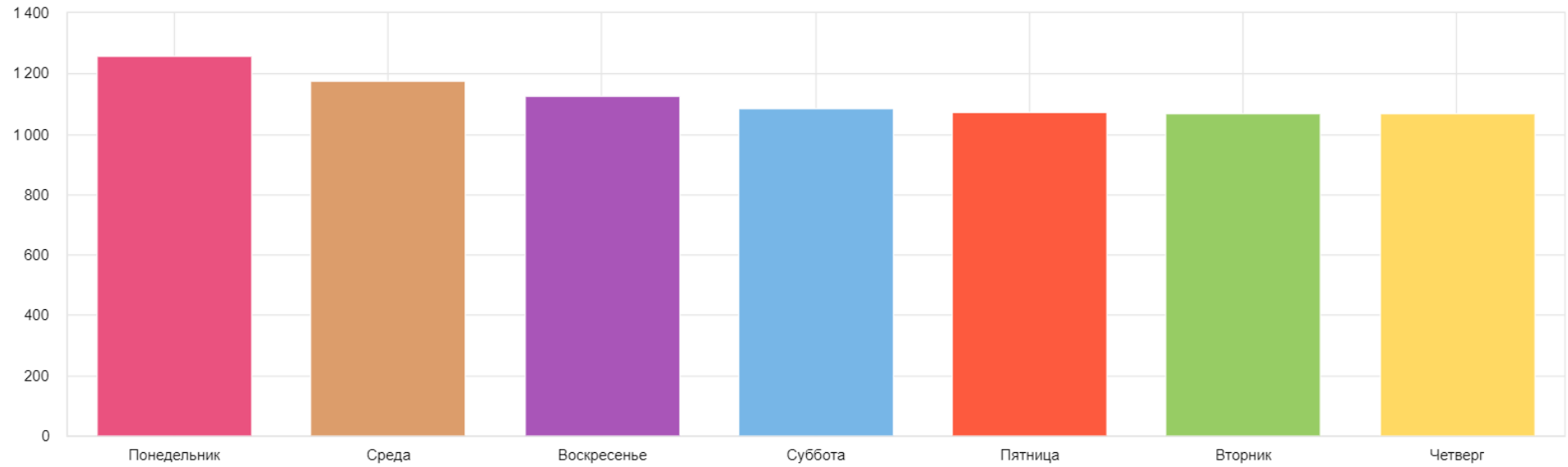
Пик посещаемости сайта приходится на 14 часов:

Визиты



Трафик начинает расти в субботу, больше всего посещений сайта в понедельник, и постепенный спад к четвергу.

Визиты

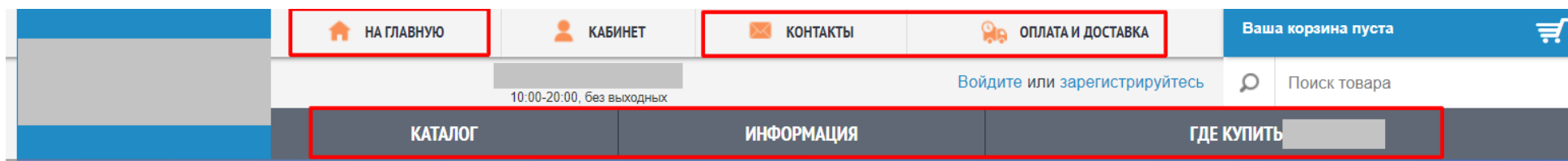


3. ЮЗАБИЛИТИ (УДОБСТВО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ САЙТА)

3.1 Главная страница и общие элементы

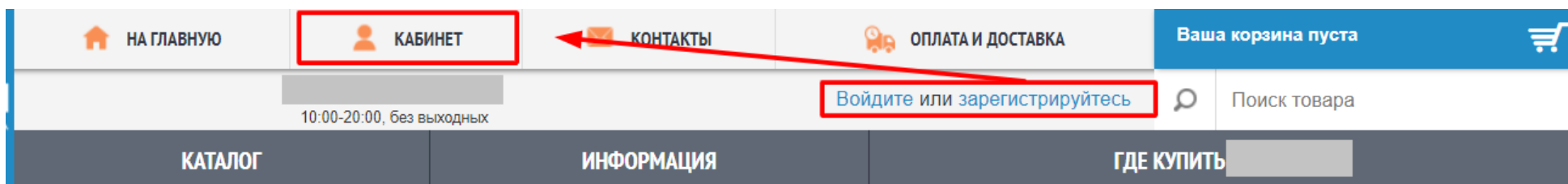
Главная страница – важный элемент сайта, самая посещаемая страница. Особенно она важна для новых пользователей, которые видят сайт впервые, ещё «не привыкли» к нему. Поэтому мы рекомендуем обратить внимание на следующие моменты.

1. Чтобы шапка сайта легче воспринималась, рекомендуем:
 - a. Объединить ссылки на основные разделы сайта в одно меню:



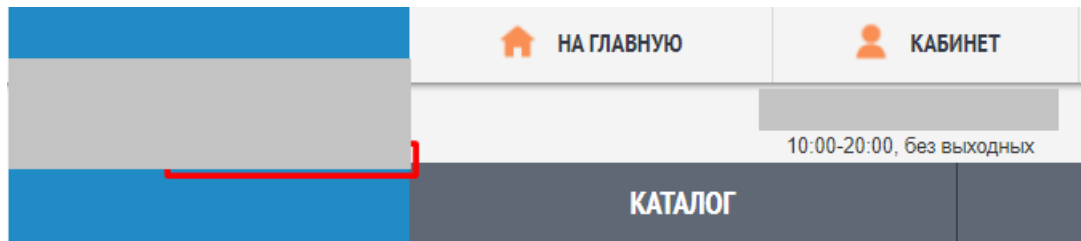
Ссылок немного, в одном меню они будут смотреться аккуратнее, и пользователи смогут быстрее найти нужный раздел

- b. Ссылки на авторизацию/регистрацию и личный кабинет можно показать отдельным меню, желательно над шапкой сайта:



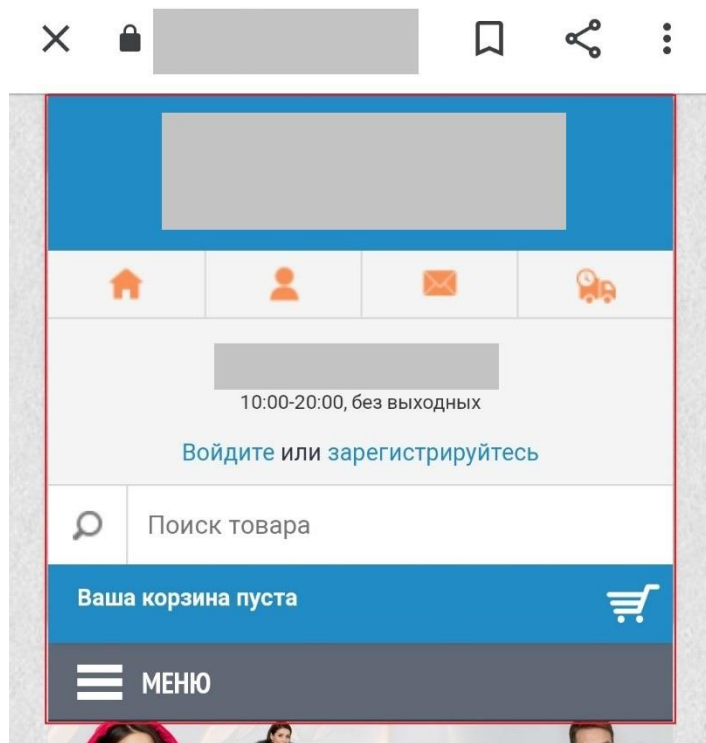
Сейчас ссылки смотрятся разрозненно, что дезориентирует

с. Чтобы сориентировать новых пользователей, рекомендуем в шапке сайта кратко указать регионы доставки товаров.



И можно сделать крупнее данную надпись

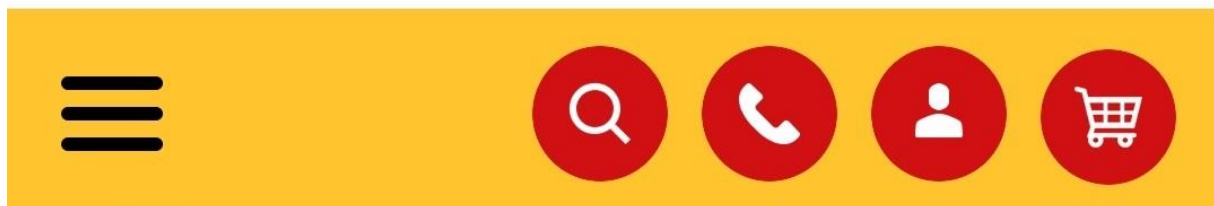
2. Для мобильной версии лучше продумать более компактный вариант шапки сайта, чтобы пользователям было удобнее переходить по страницам сайта.



Сейчас шапка сайта занимает почти целый экран смартфона



Сеть сертифицированных магазинов LEGO

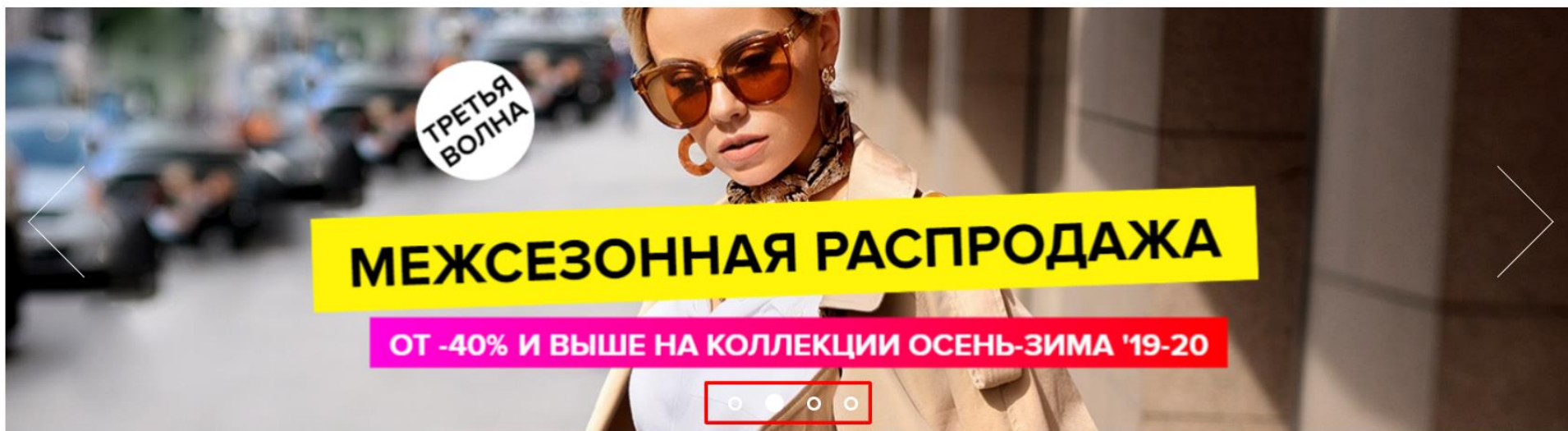


Пример компактной шапки сайта

3. Информацию в слайдере рекомендуем регулярно обновлять, а также можно добавить индикатор слайдов, чтобы пользователю было легче выбрать нужный слайд и в целом сориентироваться по количеству предложений.

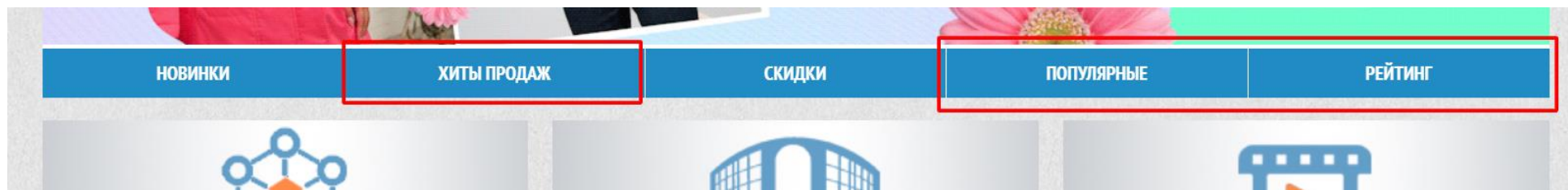


Данная информация осенью уже не актуальна



Пример индикатора на слайдере


4. Чтобы не усложнять навигацию лучше оставить что-то одно "Хиты продаж", "Популярные" и "Рейтинг", пользователям достаточно одного раздела.





По сути одно и то же

Ваша корзина пуста






[НОВИНКИ](#)
[ХИТЫ ПРОДАЖ](#)
[СКИДКИ](#)
[ПОПУЛЯРНЫЕ](#)
[РЕЙТИНГ](#)


ТЕХНОЛОГИИ

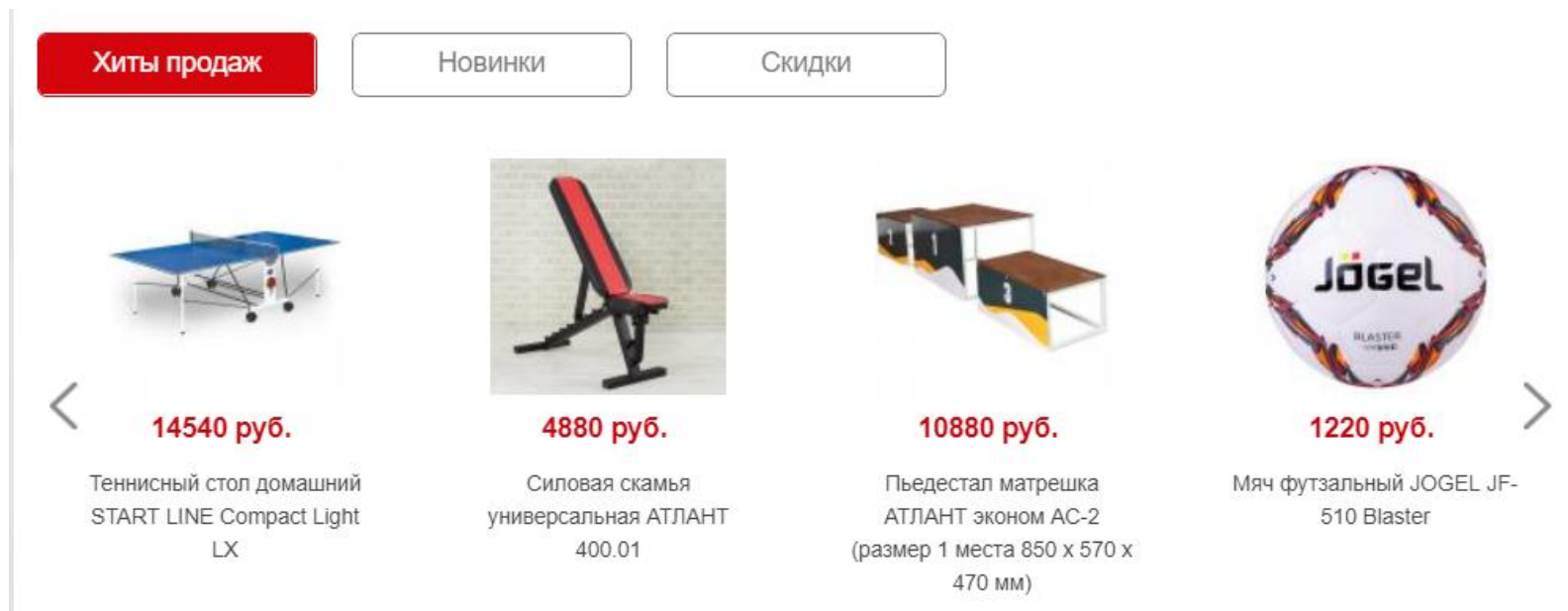

ТЕПЕРЬ И В МАГАЗИНАХ!


ВИДЕО

ЛИДЕРЫ ПРОДАЖ

| | | | | |
|---|---|---|---|--|
|  |  |  |  |  |
| <p>★★★★★</p> <p>Баклажан ▾ 44 ▾</p> <p>1 x 22-160 17 500 руб.</p> <p>В КОРЗИНУ Сравнить В избранное</p> | <p>★★★★★</p> <p>Брусника ▾ 50 ▾</p> <p>1 x 21-600 16 200 руб.</p> <p>В КОРЗИНУ Сравнить В избранное</p> | <p>★★★★★</p> <p>Светло-серая полоска ▾ 46 ▾</p> <p>1 x 16-500 12 700 руб.</p> <p>В КОРЗИНУ Сравнить В избранное</p> | <p>★★★★★</p> <p>Черный ▾ 48 ▾</p> <p>1 x 16-600 13 500 руб.</p> <p>В КОРЗИНУ Сравнить В избранное</p> | <p>★★★★★</p> <p>Темно-синий ▾ 48 ▾</p> <p>1 x 12-000 10 500 руб.</p> <p>В КОРЗИНУ Сравнить В избранное</p> |

Можно также чтобы не удлинять страницу, объединить слайдеры с данным меню, т.е. показать в виде вкладок



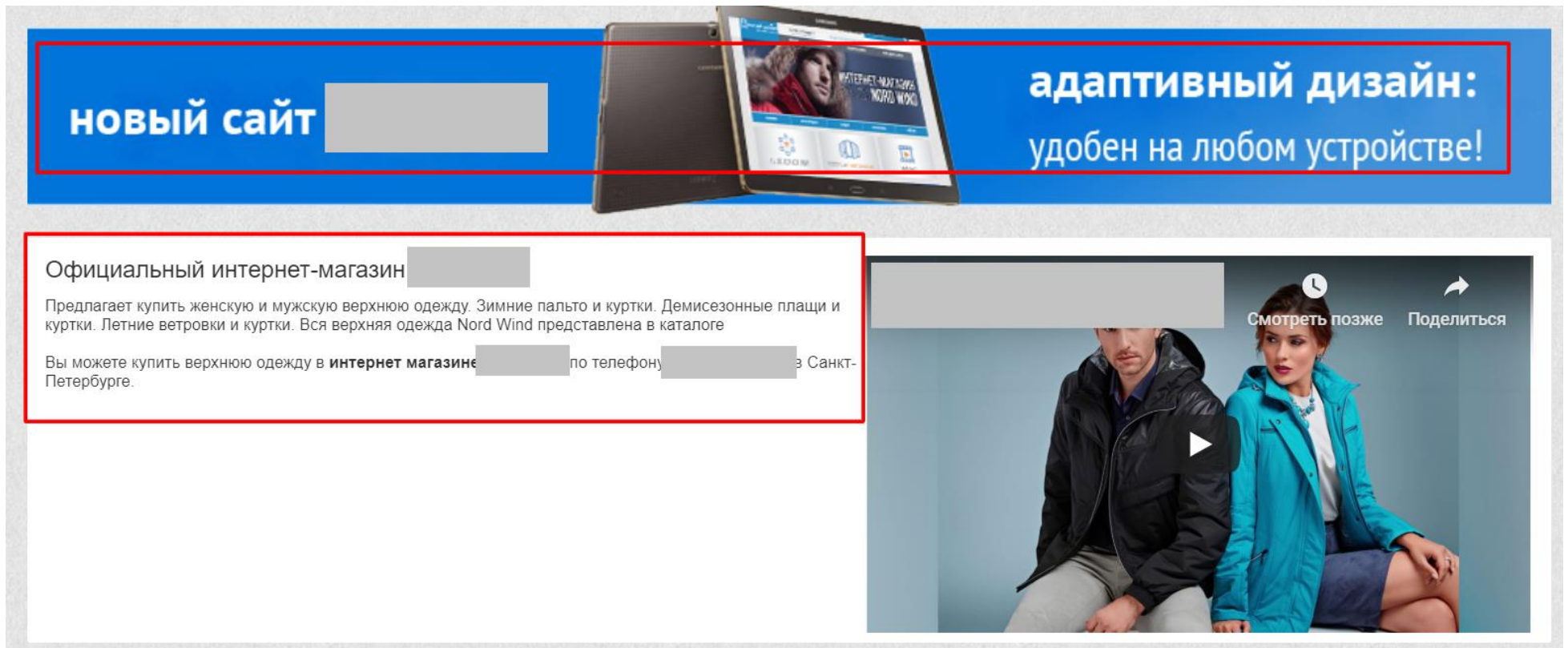
Пример вкладок с подборками товаров

5. Заголовки "Технологии" и "Видео" лучше расширить, чтобы сориентировать пользователей. Например, можно соответственно указать "О производстве верхней одежды" и "Видеообзор новых коллекций".



Такие заголовки непривлекательны и не сразу понятно о чём речь

6. Основной текст о компании лучше переписать на более продающий. Стоит показать пользователю почему стоит заказывать именно у вас, рассказать о дополнительных услугах и возможностях сайта.



НОВЫЙ САЙТ [redacted]

адаптивный дизайн:
удобен на любом устройстве!

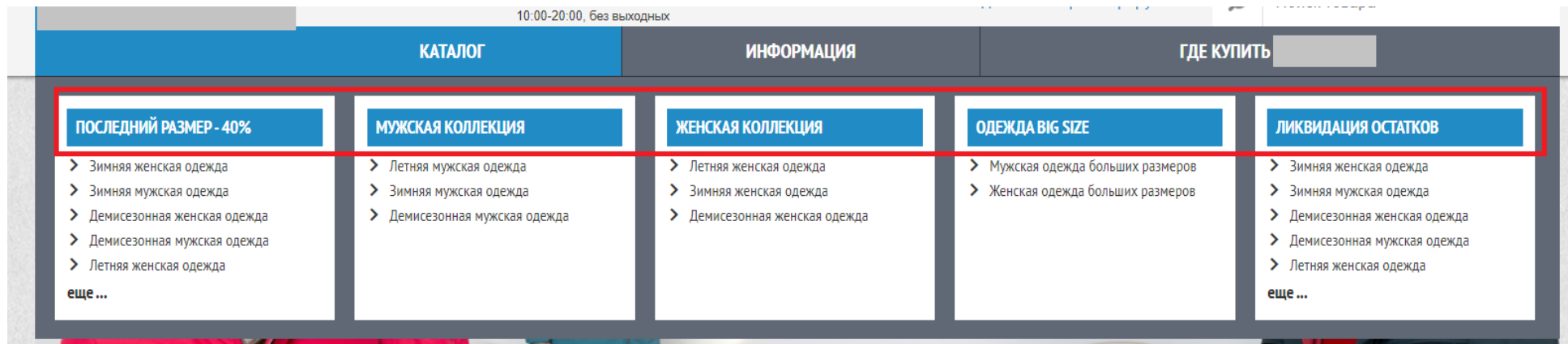
Официальный интернет-магазин [redacted]

Предлагает купить женскую и мужскую верхнюю одежду. Зимние пальто и куртки. Демисезонные плащи и куртки. Летние ветровки и куртки. Вся верхняя одежда Nord Wind представлена в каталоге

Вы можете купить верхнюю одежду в **интернет магазине** [redacted] по телефону [redacted] в Санкт-Петербурге.

Смотреть позже Поделиться

Сейчас информация слишком общая




Также на Главной можно привлекательно показать основные разделы каталога, чтобы как бы направить пользователя

Отзывы о компании

Красивый букет

Спасибо огромное! Расстояние теперь нам не помеха, потому что вы помогли стать счастливыми еще двоим влюбленным!!!


Аркадий, 03.06.2019



Красиво оформленный букет

Хотелось бы поделиться яркими эмоциями на данный цветочный магазин. Порадовал как сам букет так и его доставка. Флористы постарались сделать яркий насыщенный букет который зарядил позитивным настроением.

Леша, 23.04.2019



● ○ ○ ○ ○ ○ ○

И для повышения доверия к сайту можно показать отдельным блоком отзывы клиентов

7. Блок со статьями лучше сделать более компактным, чтобы не нагружать Главную страницу. Также пользователям будет удобнее читать текст статьи на отдельной странице.

ПОСЛЕДНИЕ НОВОСТИ

Новая коллекция верхней одежды Норд Винд осень-зима 2018/2019

Наш фирменный магазин готов познакомить вас со своей последней линией, ориентированной на холодные сезоны. Новая зимняя коллекция – находка для тех, кто отдает предпочтение стильным моделям высокого качества. Решив купить брендовую вещь от производителя, вы станете владельцем первоклассной обновки, сочетающей привлекательный вид, практичность и надежную защиту от мороза.



Скидки на мужскую и женскую одежду из летней но...

Скидки на коллекции мужской и женской одежды лето 2018 до 50% в интернет-магазине [redacted]

Погода в России в межсезонье непредсказуема. Чтобы вы не замерзли в холод, не вспотели в жару и не промокли под дождем, мы используем для пошива технологичные ткани и инновации в сфере кройки и шитья.



Условия акции

В акции участвуют модели из новой коллекции и одежда из коллекции прошлого сезона. Скидка распространяется на всю летнюю мужскую и женскую одежду, размещенную в интернет-магазине [redacted]. Модели более ранних коллекций вы можете купить со скидкой до 50%. Для новой коллекции максимальная скидка — 25%.

Успейте купить куртку, плащ, пальто со скидкой до 50%. Акция продлится до 30 сентября. 1 октября все товары отправятся на склад в связи с сезонной заменой коллекции.

Какие модели можно купить по акции

Особенности коллекции для лета 2018

С приходом тепла мы стремимся быстрее снять верхнюю одежду, но весенняя пора обманчива и переменчива, так что без куртки или плаща не обойтись. Новая весенняя коллекция одежды [redacted] - это ещё один повод примерить и купить куртку.



Особенности коллекции для лета 2018

Одежда [redacted] для весны и лета – это легкие куртки, пальто, ветровки и плащи для женщин и мужчин. Все они сшиты из технологичных материалов [redacted]

Новогодняя Акция

Новый Год - это время волшебства и подарков

В канун новогодних праздников мы дарим вам скидку 25% на всю верхнюю одежду [redacted]. Акция действует с 22 декабря по 8 января в магазинах-партнерах, расположенных в городах:

- Архангельск
- Великий Новгород
- Волгоград
- Екатеринбург
- Казань
- Красноярск
- Нефтекамск
- Нижний Новгород
- Новокузнецк
- Омск
- Пермь
- Петрозаводск
- Самара
- Хабаровск

Если в магазине вы не нашли модель подходящего Вам размера, цвета или фасона – закажите на [redacted] и Мы доставим заказ в ближайший к Вам магазин, участвующий в акции.

Сделайте подарок себе или порадуйте своих близких

Адреса и контакты партнёрских магазинов [redacted]

Скидка не распространяется на изделия из раздела «Распродажа»

Акция 25% в 8 городах

С 12 по 18 декабря в торговых центрах и магазинах Архангельска, Екатеринбургa, Красноярска, Новосибирска, Омска, Оренбурга, Пензы и Петрозаводска [redacted] проводит акцию - скидка 25% на весь ассортимент! Также в акции участвует наш интернет-магазин. Если вы не нашли подходящего Вам размера, цвета или модели – закажите его в магазине или на pwshop.ru, и Мы доставим заказ в ближайший к Вам магазин, участвующий в акции.

В акции не участвует Товар из раздела «Распродажа».

Двадцать пять лет успешной деятельности бренд [redacted] решил отметить подарком всем поклонникам элегантной и практичной одежды. Скидка 25% на все модели символизирует юбилей компании и становится выгодным презентом постоянным покупателям и будущим клиентам.

Начав свою работу в 1992 году с небольшого пошивочного цеха и одного магазина в Санкт-Петербурге, компания [redacted] за четверть века стала крупным производителем верхней одежды для всех сезонов и климатических зон России. Сейчас одежда [redacted] продается в более чем пятидесяти городах России и нескольких городах Казахстана.

Своим успехом фирменная одежда из Санкт-Петербурга обязана сочетанию [redacted]

Сейчас блок слишком огромный

Последние записи в блоге



КНИЖНЫЕ ЛАЙФХАКИ
[5 типичных ошибок начинающих писателей](#)



ЗОЖ
[8 способов поднять иммунитет](#)



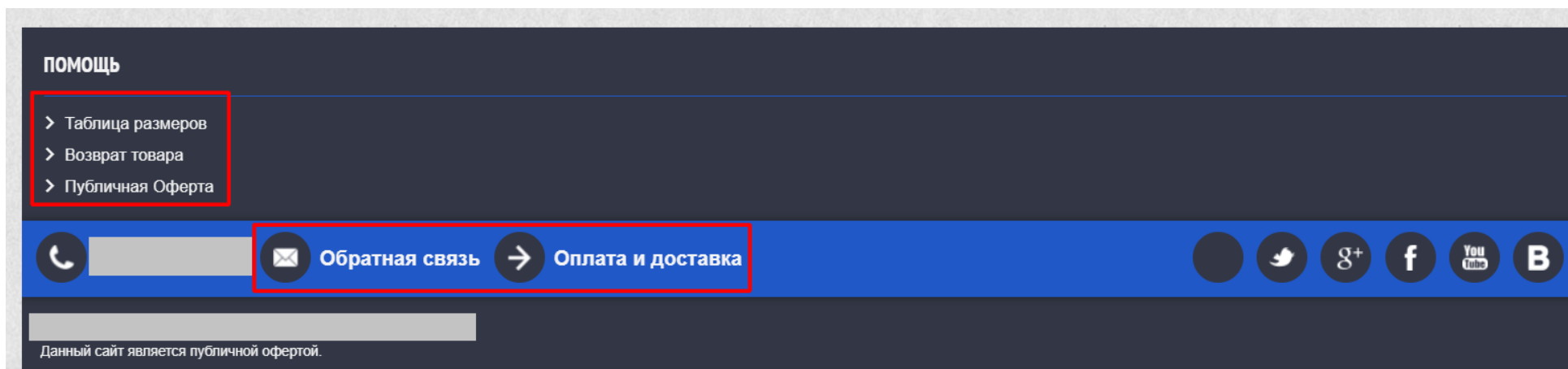
САМОРАЗВИТИЕ
[Беречь любовь и растить дружбу. Открытки по книге «Семья что надо»](#)



САМОРАЗВИТИЕ
[Синдром эмоционального выгорания: как справиться с усталостью](#)

Пример более привлекательного варианта оформления блока новостей

8. Для облегчения навигации рекомендуем в подвале сайта продублировать ссылки на основные разделы сайта.



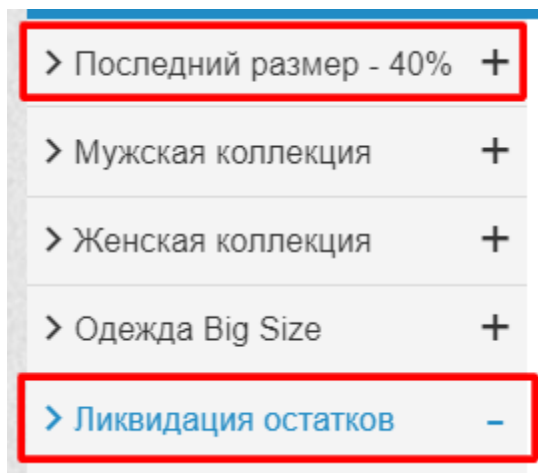
Данных ссылок недостаточно

3.2 Внутренние страницы

В данном разделе рассмотрим локальные недочёты, найденные на отдельных страницах сайта. Рекомендуем обратить внимание на следующие моменты:

Раздел "Каталог"

1. Не совсем понятно, зачем два раздела "Последний размер – 40%" и "Ликвидация остатков", лучше объединить данные подборки в один раздел, чтобы не усложнять навигацию.




Данные заголовки подразумевают одинаковые подборки товаров



И для упрощения навигации данные ссылки (которые сейчас только на Главной) лучше продублировать в боковом меню

2. В разделе "Одежда Big Size" не хватает фильтра по сезону, чтобы можно было быстрее найти необходимый товар.



Мужская зимняя куртка [REDACTED] 0376

Мужчины в зимней одежде ценят функциональность. [REDACTED] это гарантирует! Практичная куртка модели №0376 длиной 80 см с мехом енота, съемным капюшоном, подкладкой из флиса и множеством карманов из ткани с влагоотталкивающим DWR-покрытием придется по вкусу мужчинам разных возрастов, согревая в холода. А внутренние манжеты и кулисы на капюшоне, на поясе и на нижнем крае куртки защитят от ветра и непогоды.

★★★★☆


Светло-серая полоска ▾

46 ▾

1 x ¹⁶⁻⁵⁰⁰ 12 700 руб.

В КОРЗИНУ

[Сравнить](#) [В избранное](#)



Мужская демисезонная куртка [REDACTED] 0548

Модель №0548 – классическая демисезонная модель для мужчин. Длина 86 см и прямой силуэт позволяют надевать куртку на пиджак. Вы получаете удобство, стиль и комфорт одновременно.

★★★★☆

Темно-синий ▾

48 ▾

1 x 13 500 руб.

В КОРЗИНУ

[Сравнить](#) [В избранное](#)

Сейчас зимние, демисезонные и летние куртки показаны одним списком, что неудобно

> Последний размер - 40% -

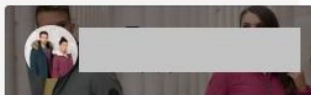
Зимняя женская одежда
Зимняя мужская одежда
Демисезонная женская одежда
Демисезонная мужская одежда
Летняя женская одежда
Летняя мужская одежда

> Мужская коллекция +

> Женская коллекция +

> Одежда Big Size +

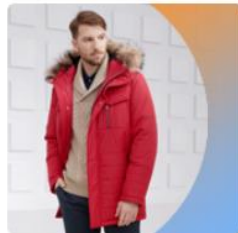
> Ликвидация остатков +

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БЛОК

6 666 участников



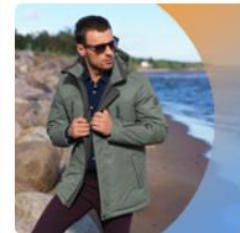
Зимняя женская одежда



Зимняя мужская одежда



Демисезонная женская
одежда



Демисезонная мужская
одежда



Летняя женская одежда



Летняя мужская одежда

Размеры:

Цвета:


Длина:

В целом разделение одежды по сезонам можно для всех категорий каталога оформить в виде фильтра, чтобы не нагружать навигацию сайта


3. В каталоге лучше ориентировать внимание пользователей не на описания, а на фотографии. Для этого лучше сделать по умолчанию отображение списка "плиткой", а также можно сделать вывод фотографий крупнее.

Сортировать по: Товаров на странице: Вид:


Новинка!




Скидка!



Хит!



Новинка!



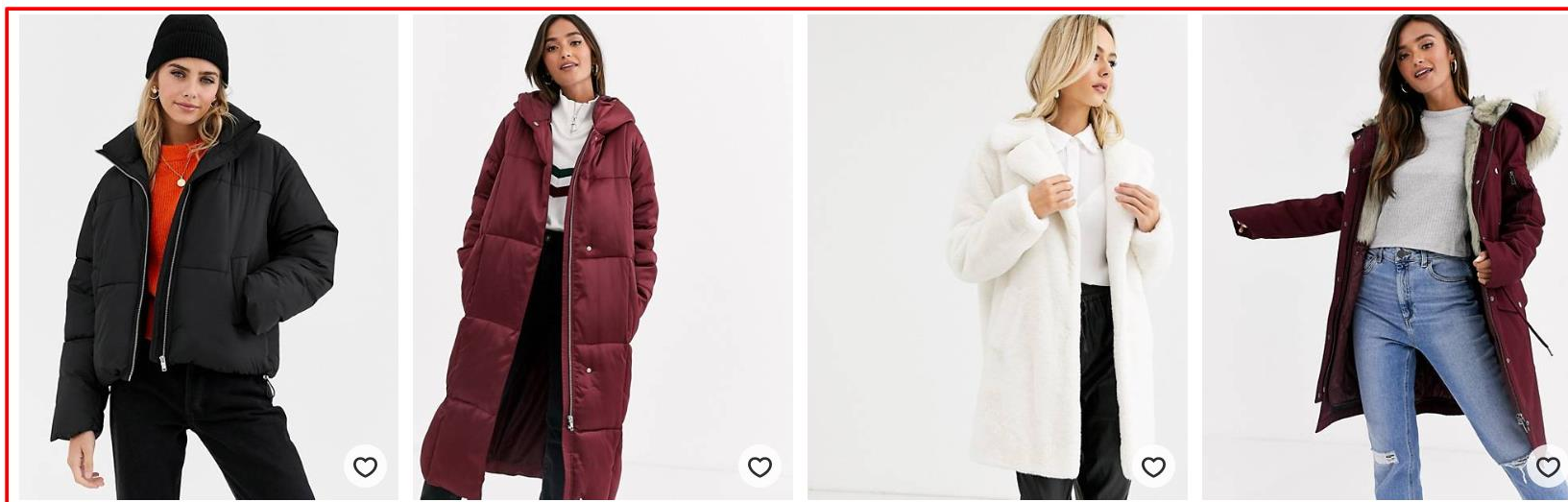
★★★★★ x **14 000 руб.** [Сравнить В избранное](#)

★★★★★ x ~~19 000~~ **17 600 руб.** [Сравнить В избранное](#)

★★★★★ x ~~18 800~~ **13 600 руб.** [Сравнить В избранное](#)

★★★★★ x **24 500 руб.** [Сравнить В избранное](#)

Вокруг изображений много отступов, которые лучше использовать, а отображение списка в виде плитки привычнее для пользователей в данной тематике



Черная дутая куртка New Look

3 090,00 руб.

Темно-бордовая удлиненная дутая куртка ASOS DESIGN

5 590,00 руб.

Шуба из искусственного меха кремового цвета New Look

3 990,00 руб.

Темно-бордовая парка с отстегиваемым искусственным мехом ASOS DESIGN

5 990,00 руб.

Более "крупные" изображения упрощают выбор нужной модели товара, т.к. сразу видно больше деталей

4. Чтобы сориентировать пользователя, рекомендуем перед списком товаров указывать их общее количество.

Мужские пуховики

Размер ▼ Марка ▼ Цвет ▼ Материал одежды ▼ Отзывы ▼ Длина пальто ▼ + больше фильтров ▼

58 товаров Сортировка: По умолчанию ▼



Данная информация помогает пользователю определить, нужны ли ему дополнительные фильтры для быстрого поиска товара

5. Текст о категории товаров лучше по умолчанию свернуть, чтобы он не мешал постоянным клиентам.

The screenshot shows a website layout with a left sidebar navigation menu. The main content area features three product category cards: 'Летняя мужская одежда' (Summer men's clothing), 'Зимняя мужская одежда' (Winter men's clothing), and 'Демисезонная мужская одежда' (Seasonal men's clothing). Below these is a blue banner with the text 'Одежда [placeholder]: выбор настоящих мужчин' (Clothing [placeholder]: choice of real men). The banner contains a paragraph of text: 'Ни для кого не секрет, что мужчины не любят долгих походов по магазинам в поисках одежды. Они не получают удовольствия от шопинга и многочисленных примерок, стремясь совершить покупку максимально быстро. И теперь это возможно! Вашему вниманию предлагается мужская верхняя одежда сочетающая в себе высочайшее качество, стильный дизайн и доступную цену.' Below the text is a sub-header 'Мужская коллекция [placeholder] модели на любой вкус' (Men's collection [placeholder] models to any taste) and a large grey placeholder for a list of items. At the bottom, there are filters for 'Размеры:' (Sizes), 'Цвета:' (Colors), and 'Длина:' (Length), each with a 'показать' (show) button. A blue button 'Подписаться' (Subscribe) is also visible in the sidebar area.

Сейчас текст занимает слишком много места и список товаров не виден

Игрушки для букетов 36 товаров

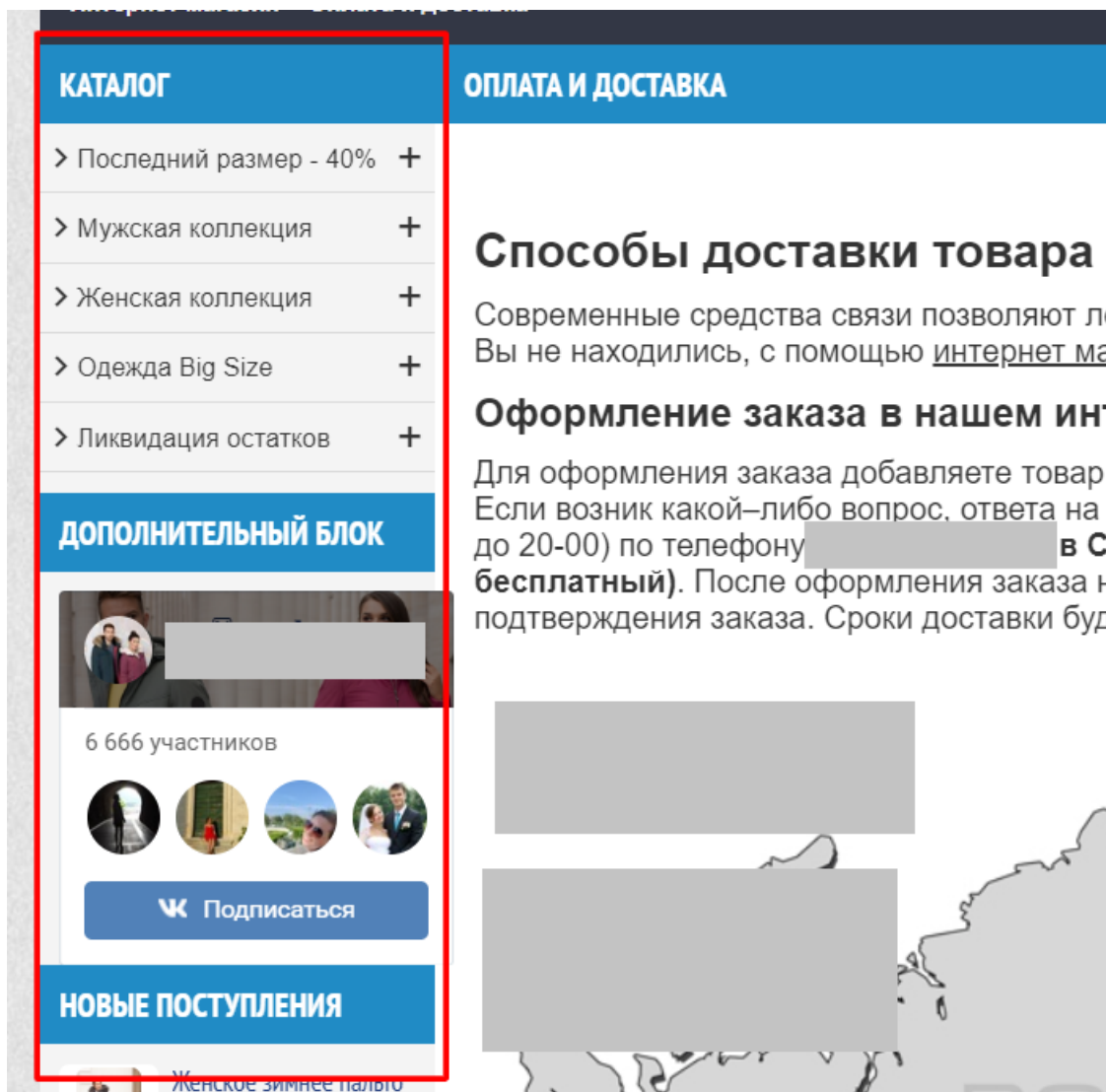
На сайте интернет-магазина Оптово-розничный склад Фаворит. Упаковка для букетов, товары для декора, подарочные коробки, живые цветы и букеты. мы собрали большой ассортимент и привлекательные цены на Игрушки для букетов.

В каталоге представлены - Игрушки для букетов от ведущих мировых производителей. Вы можете ознакомиться с фотографиями,

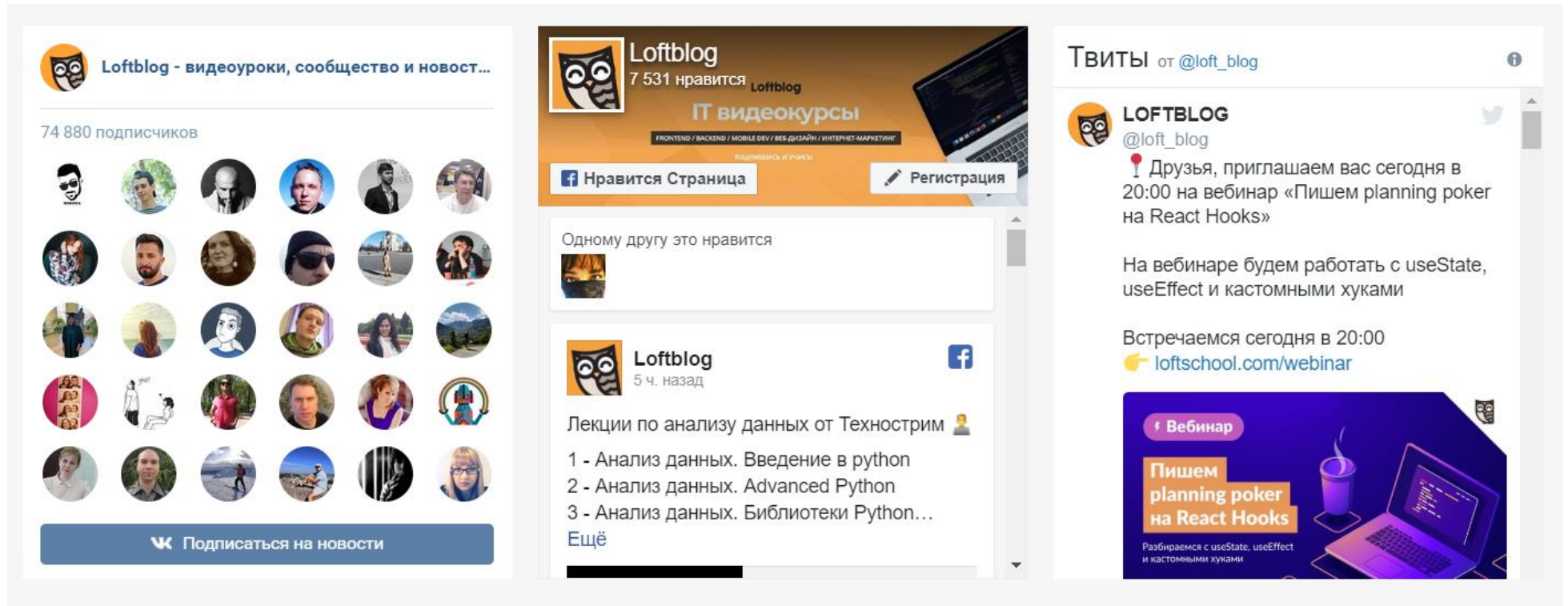
[Читать дальше](#) ▾

Пример "сворачивания" текста

6. Не нужно на всех страницах сайта дублировать боковое меню с разделами каталога. Также нет необходимости отображать блок с новостями и ссылками на соцсети.



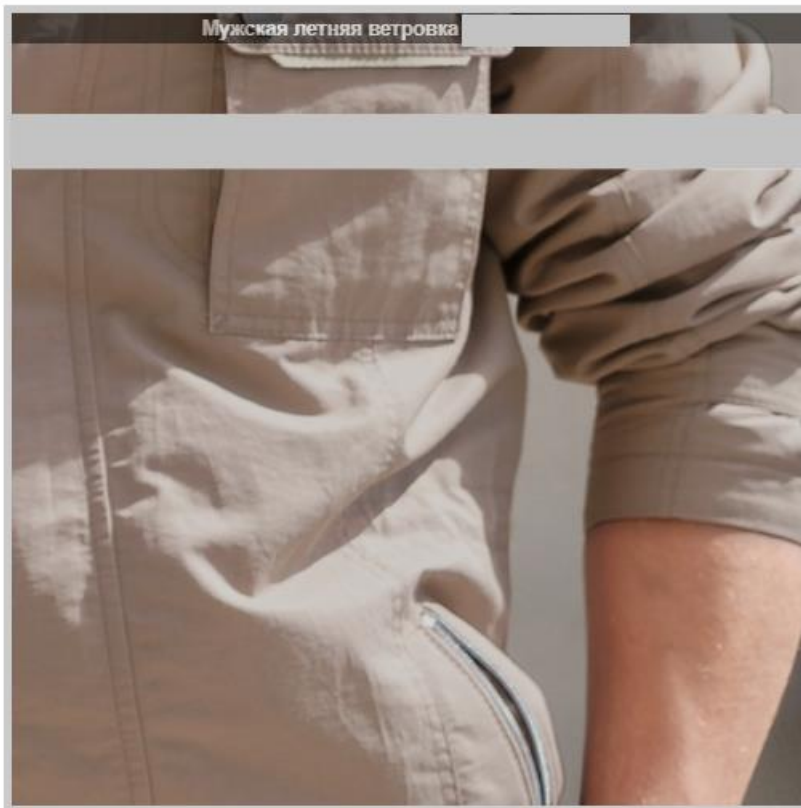
Боковое меню нужно только на страницах каталога, а развёрнуты блок с аккаунтами в соцсетях лучше показать на Главной странице. Блока с новостями на Главной странице также достаточно



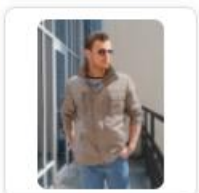
Пример развёрнутого блока со ссылками на соцсети для Главной страницы

Страница товара

7. Для фотографий лучше упростить просмотр и после клика по изображению сразу раскрывать полную версию. Так пользователям будет легче рассматривать фотографии.



то 2
53€
в с



Не все пользователи сразу замечают данную кнопку, а показ "фрагмента" не всегда удобен при выборе товара

8. Рекомендуем избегать дублирование текста как на страницах товаров, так и на сайте в целом, так как поисковые системы к этому относятся негативно.



★★★★★ 5.0 (голосов 1 / просмотров 186)

В корзине 2 товара
на 18 500 руб. 

Артикул: 0554

Красный ▾

48 ▾

5 x 21 500 руб.

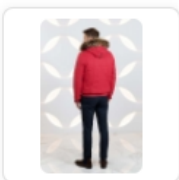
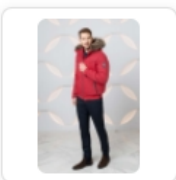
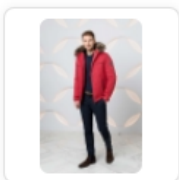
В КОРЗИНУ

КУПИТЬ В 1 КЛИК

[Сравнить](#) [В избранное](#)

[Таблица соответствий размеров](#)

Вы просили – мы сделали! Зимняя мужская куртка 0554 на резинке, удобна и для пешеходов, и для автомобилистов. Капюшон с натуральным мехом енота – отличный вариант для тех, кто не любит шапки.



Отправить другу

ОПИСАНИЕ

ХАРАКТЕРИСТИКИ

ОТЗЫВЫ

Вы просили – мы сделали! Зимняя мужская куртка 0554 на резинке, удобна и для пешеходов, и для автомобилистов. Капюшон с натуральным мехом енота – отличный вариант для тех, кто не любит шапки. Внутренняя ветрозащитная планка спасет от сильного ветра. Светоотражающие вставки служат дополнительным элементом безопасности на дороге.

« Мужская зимняя куртка 0553 Мужская зимняя куртка 0555 »

Одного описания будет достаточно

9. Чтобы пользователь мог получить на странице полную информацию об условиях заказа, рекомендуем указать краткую информацию по условиям доставки и оплаты (можно со ссылками на соответствующий раздел).



| | |
|--------------------------|---|
| Тип | Сковорода |
| Форма | Круг |
| Материал | Алюминий, Бакелит |
| Диаметр крышки, см | 28 |
| Совместимые плиты | Для электрических плит, Для стеклокерамических плит, Для газовых плит |

[Перейти к описанию](#)

Tefal

Добавить в корзину

От 144 руб./месяц в кредит ⓘ

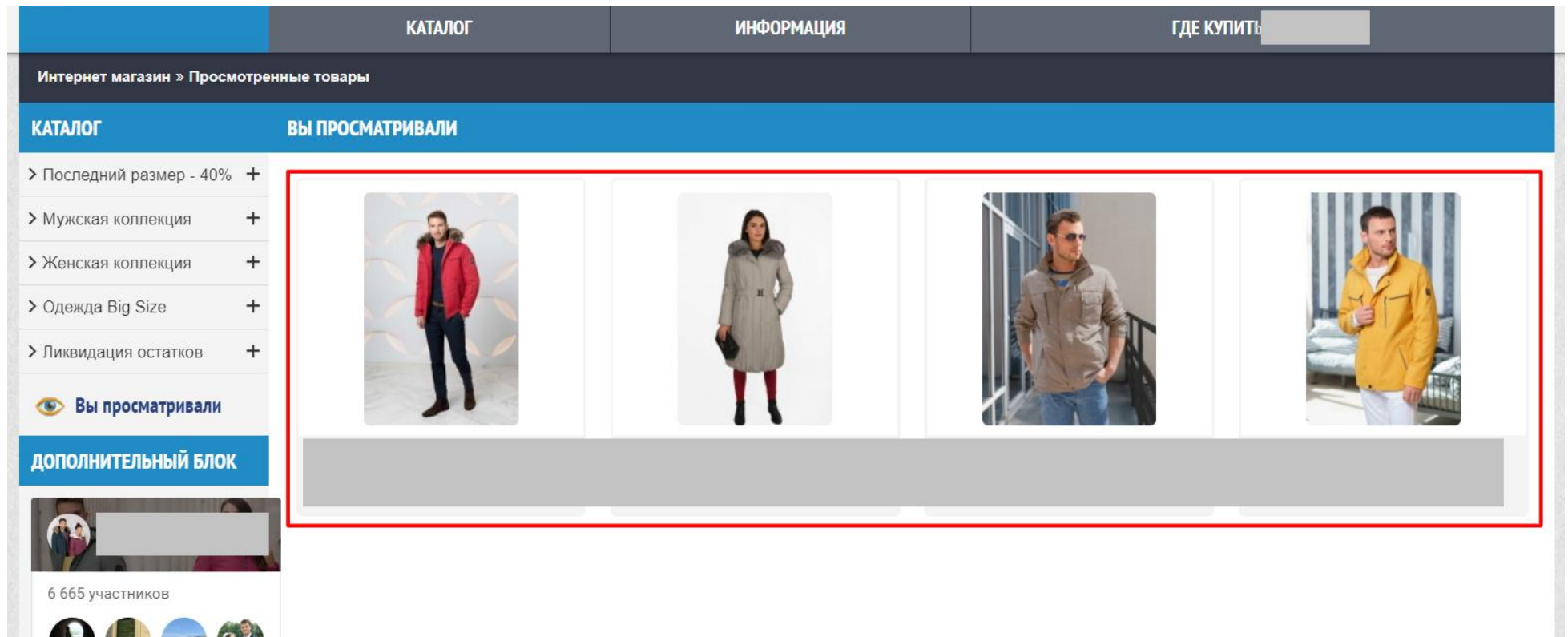
Доставка

В Москву [Изменить](#)

- ✓ В наличии
- 📦 Самовывоз из [пункта выдачи](#), **99 ₺**
завтра, 16 октября
- 🚚 Доставка курьером, **249 ₺**
завтра, 16 октября
- ✉ Доставка почтой, **125 ₺**
послезавтра, 17 октября

Пример размещения информации об условиях доставки

10. Просмотренные товары лучше отображать внизу страницы товара, не нужно размещать их на отдельной странице.

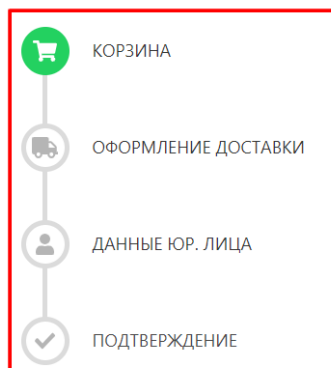




Пользователь может просто не найти данную страницу

Страницы оформления заказа

11. Лучше процесс заказа разделить на этапы, например, сначала показать пользователю страницу корзины, а затем страницу с формой заказа. Так информация будет показываться дозированно и легче восприниматься. Дополнительно можно будет настроить составную цель в Яндекс.Метрике, чтобы отслеживать активность пользователей пошагово.

Корзина



| Товар | Цена за 1 шт. | Кол-во | Сумма | |
|---|---------------|--------|-------------|---------------------------|
|  Office 2007 Professional OEM | 6 300,00 ₺ | - 5 + | 31 500,00 ₺ | Удалить ✕ |
|  Office 2010 Home and Business ESD | 4 690,00 ₺ | - 10 + | 46 900,00 ₺ | Удалить ✕ |

Пример разделения процесса заказа на этапы

Авторизуйтесь, чтобы продолжить

У Вас уже есть личный кабинет?

e-mail

Мой пароль

[Забыли пароль?](#)

[Авторизоваться ▶](#)

У Вас еще нет личного кабинета?

Ваш личный кабинет позволяет Вам пользоваться 24 часа в сутки, 7 дней в неделю акциями и эксклюзивными предложениями и существенно экономить время, совершая покупки!

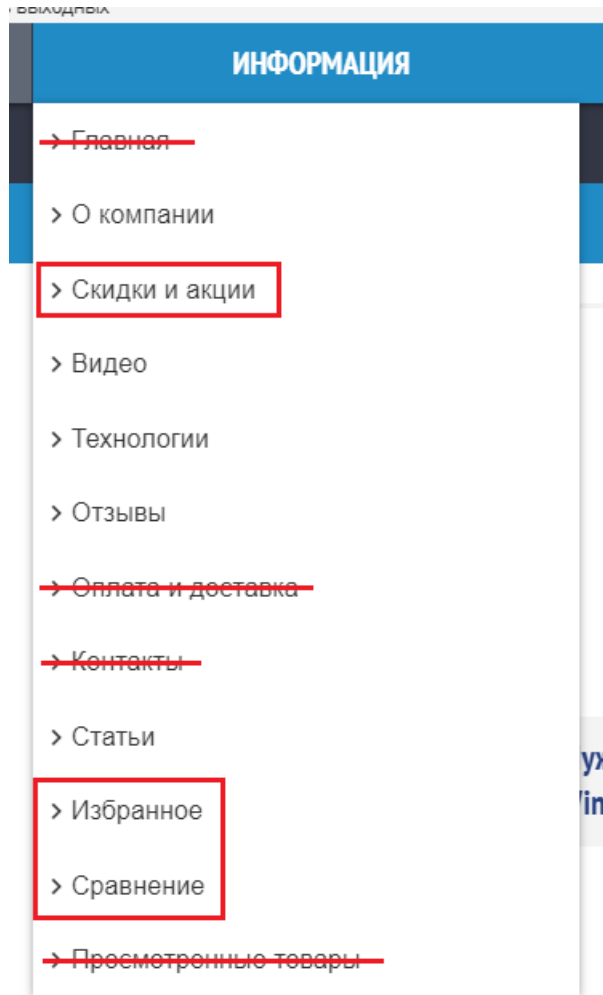
E-mail

[Создать личный кабинет ▶](#)

И на сайте есть личный кабинет, но в форме заказа нет возможности авторизоваться для упрощения оформления заказа. Рекомендуем добавить данную возможность

Раздел "Информация"

12. Рекомендуем в выпадающем меню убрать дублирование ссылок, чтобы не нагружать меню и навигацию в целом.



Раздел с акциями и скидками лучше показать отдельно, чтобы пользователи могли быстрее его найти. Ссылки "Избранное" и "Сравнение" лучше разместить в шапке сайта, такой вариант привычнее для пользователей



Для ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ: Корпоративный отдел расположен по адресу ул. Красный проспект 2/1, ТЦ МЕГАС, 3й этаж.
+7(383)233-10-44, corpnsk@dns-shop.ru

Пример более привычного размещения ссылок на список сравнения и избранное в шапке сайта

13. На странице о компании для повышения доверия как к сайту, так и компании в целом рекомендуем рассказать об основных сотрудниках компании, показать фотографии коллектива, также можно разместить отзывы партнёров и сертификаты на продукцию.

Интернет магазин верхней одежды



дождливую и ветреную погоду.

Ежегодно специалисты компании внимательно изучают и внедряют новинки европейских дизайнеров и конструкторов верхней одежды, производителей тканей, утеплителей, комплектующих материалов и фурнитуры. Подробнее об используемых технологиях и материалах можно узнать на странице [технологии](#).

Благодаря этим новинкам Вам не придется выбирать между комфортным теплом и красотой и стилем. В стильной, модной и легкой по весу одежде Вы будете чувствовать себя тепло и уютно, даже в

Данной информации недостаточно

14. Для страницы отзывов рекомендуем попросить постоянных клиентов оставить отзывы, может быть стоит запустить соответствующую акцию для клиентов, чтобы раздел не был пустым.

📅 26.09.2010

Комментарии

Пока нет комментариев

Написать комментарий

Имя

E-Mail

Настоящим подтверждаю, что я ознакомлен и согласен с [условиями](#) политики конфиденциальности.
[Узнать больше](#)

Я не робот

Пустой раздел отзывов портит впечатление о компании

15. На странице контактов следует размещать: контактную информацию, реквизиты, адрес главного офиса и филиалов, карта со схемой проезда (можно только для основного адреса) и форма обратной связи для общих вопросов. Информацию о картах лучше убрать.



Альфа·Банк

Оплата банковскими картами осуществляется через **АО «АЛЬФА-БАНК»**. К оплате принимаются карты **VISA и MasterCard**. Услуга оплаты через интернет осуществляется в соответствии с Правилами международных платежных систем Visa и MasterCard на принципах соблюдения конфиденциальности и безопасности совершения платежа, для чего используются самые современные методы проверки, шифрования и передачи данных по закрытым каналам связи. Ввод данных банковской карты осуществляется на защищенной платежной странице АО «АЛЬФА-БАНК». На странице для ввода данных банковской карты потребуется ввести номер карты, имя владельца карты, срок действия карты, трёхзначный код безопасности (CVV2 для VISA или CVC2 для MasterCard). Все необходимые данные пропечатаны на самой карте



Трёхзначный код безопасности — это три цифры, находящиеся на обратной стороне карты. Далее вы будете перенаправлены на страницу Вашего банка для ввода 3DSecure кода, который придет к Вам в СМС. Если 3DSecure код к Вам не пришел, то следует обратиться в банк выдавший Вам карту. Случаи отказа в совершении платежа: о банковской карта не предназначена для совершения платежей через интернет, о чем можно узнать, обратившись в Ваш Банк; о недостаточности средств для оплаты на банковской карте. Подробнее о наличии средств на банковской карте Вы можете узнать, обратившись в банк, выпустивший банковскую карту; о данные банковской карты введены неверно; о истек срок действия банковской карты. Срок действия карты, как правило, указан на лицевой стороне карты (это месяц и год, до которого действительна карта). Подробнее о сроке действия карты Вы можете узнать, обратившись в банк, выпустивший банковскую карту; По вопросам оплаты с помощью банковской карты и иным вопросам, связанным с работой сайта, Вы можете обращаться по следующим телефонам [REDACTED]. Предоставляемая вами персональная информация (имя, адрес, телефон, e-mail, номер банковской карты) является конфиденциальной и не подлежит разглашению. Данные вашей кредитной карты передаются только в зашифрованном виде и не сохраняются на нашем Web-сервере.

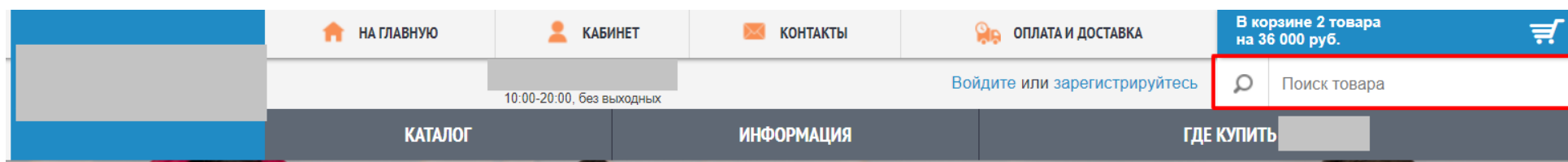
Не ясно зачем на странице контактов данная информация

3.3 Навигация по сайту

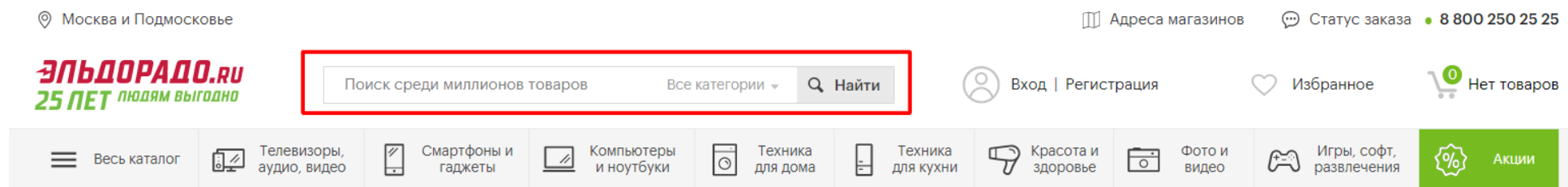
Для нового посетителя навигация – инструмент для того, чтобы быстро разобраться в сайте, понять его структуру. Также навигация позволяет посетителю ориентироваться на сайте – понимать, где он находится в данный момент, и что ему нужно сделать, чтобы попасть в другой необходимый ему раздел сайта.

Были обнаружены следующие проблемы, связанные с навигацией по сайту:

1. Форму поиска лучше сделать крупнее и расположить кнопку отправки запроса справа. На кнопке вместо значка лупы лучше разместить более понятный текст “Найти” или “Искать”. Такой вариант привычнее для пользователей.



Сейчас форма поиска не сразу заметна и не всем пользователям понятно как отправить запрос



Пример более удобного расположения формы поиска и понятной кнопки отправки запроса

2. На сайте не должно быть битых или неработающих ссылок, чтобы не портить впечатление о сайте и компании в целом.

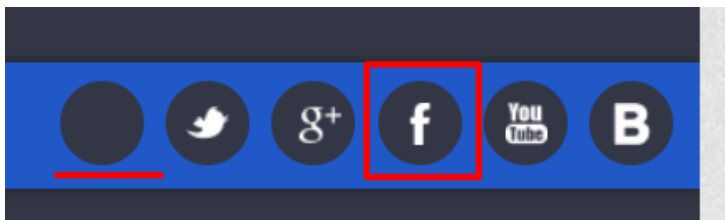
Где купить одежду [REDACTED]

Синим цветом на карте отмечены партнерские магазины, которые также являются пунктами выдачи заказов из нашего интернет-магазина.

Полный список магазинов на официальном сайте [REDACTED]

Санкт-Петербург

Например, данная ссылка не работает



Ссылка на аккаунт в Facebook также не работает, а ссылка на Instagram не отображается корректно

3. Не совсем понятно зачем на сайте добавлены ссылки "на самого себя", рекомендуем их убрать, чтобы не дезориентировать пользователей.

ТЕХНОЛОГИИ

Интернет - магазин верхней одежды [REDACTED] предлагает куртки, пальто, плащи и ветровки, изготовленные с использованием самых современных технологий конструирования теплой и удобной верхней одежды.

Особенность верхней одежды [REDACTED] это повышенная комфортность и легкий вес изделия, а также отличная посадка по фигуре.

В данной ссылке нет необходимости

Способы доставки товара из онлайн магазина

Современные средства связи позволяют легко купить зимнюю, летнюю, демисезонную куртку, пальто, плащ или ветровку, где бы Вы не находились, с помощью интернет магазина верхней одежды

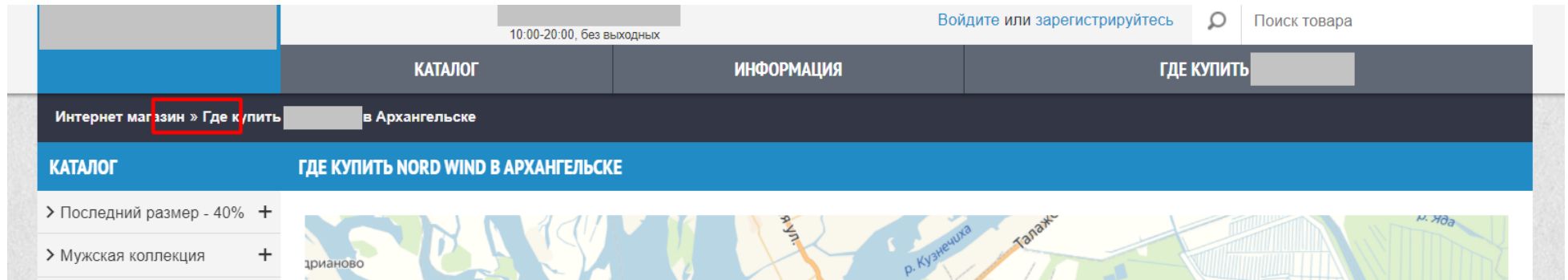
Оформление заказа в нашем интернет магазине

Для оформления заказа добавляете товар в корзину и следуйте подсказкам системы.

Если возник какой-либо вопрос, ответа на который Вы не находите на сайте интернет магазина, звоните в рабочее время (с 10-00 до 20-00) по телефону [redacted] **для всех жителей России (звонок бесплатный)**. После оформления заказа наш менеджер свяжется с Вами для уточнения деталей оплаты, доставки и подтверждения заказа. Сроки доставки будут зависеть от Вашего местонахождения и способа доставки.

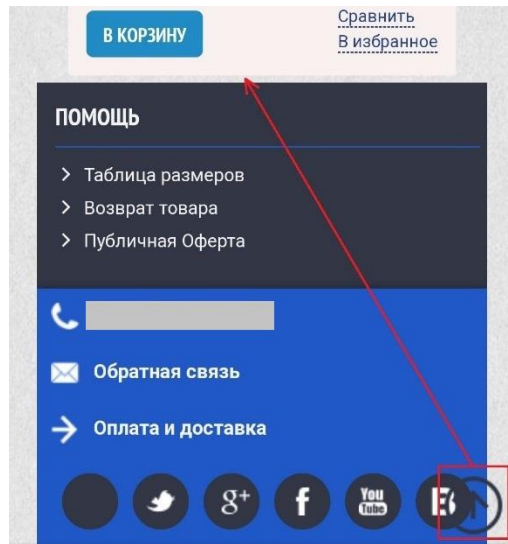
Данный абзац лучше убрать целиком, так как он не подходит для размещения на данной странице

4. Хлебные крошки не всегда отображают иерархию сайта полностью, рекомендуем исправить.

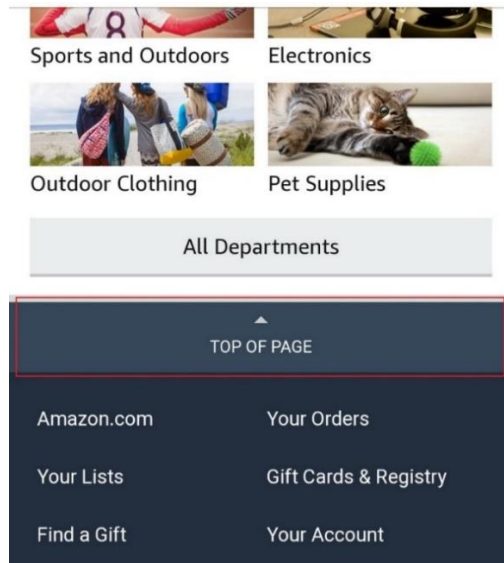


Например, для данной страницы не указывается промежуточный уровень – общая страница магазинов компании

5. В мобильной версии кнопку "вверх" лучше расположить над подвалом сайта, чтобы она не мешала изучать контент.



Часто пользователи случайно кликают по ней



Пример размещения кнопки над подвалом сайта

3.4 Визуальный дизайн сайта

Визуальный дизайн сайта помогает посетителю увидеть важные элементы страницы, ухватить самую суть страницы с первого взгляда. В целом дизайн сайта хороший, проблем с оформлением нет.

Рекомендуем обратить внимание на следующие общие моменты в дизайне сайта:

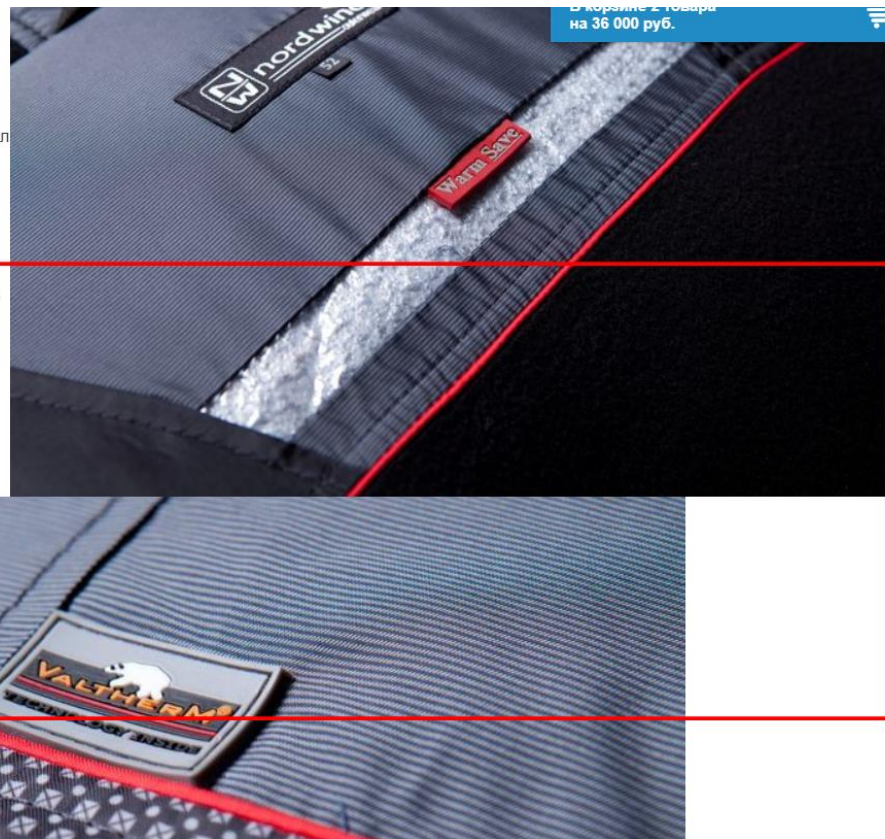
Оформление блоков

1. Не все блоки на сайте размешены аккуратно, рекомендуем исправить.

Утеплитель VALINERUM (Вальтерм) – изобретение итальянских технологов. Производится он двух видов:

- 1) теплоизоляционный материал с сотовой структурой, плотный и пористый. В микропорах утеплителя сохраняется воздух, поэтому материал служит еще и воздушной прокладкой
- 2) теплоотражающий (фольгированный материал) для максимальной защиты

Система теплоизоляции выстроена таким образом, что в тех зонах человеческого тела, где идет наибольшая потеря тепла, стоит двойная защита.



Например, на странице с описанием технологий вёрстка выглядит неряшливо

2. В мобильной версии информация не всегда помещается на экране, рекомендуем исправить.




Например, список сравнения нет возможность просмотреть полностью

В вашей корзине:

Женское зимнее пальто

868

11 000 руб. x 1 шт 

Темно-синий горошек 44

Итого 1 товар на 11 000 руб.

Продолжить покупки

Редактировать / **оформить заказ**

44 ▾

1

x

~~18 500~~

11 000 руб.

Для данного окна кнопка закрытия не поместилась в экран

Таблица измерений для женских изделий

| 42 | 44 | 46 | 48 | 50 | 52 | 54 | 56 | 58 |
|-------|-------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 82-86 | 86-90 | 90-94 | 94-98 | 98-102 | 102-106 | 106-110 | 110-114 | 114-118 |
| 88-92 | 92-96 | 96-100 | 100-104 | 104-108 | 108-112 | 112-116 | 116-120 | 120-124 |

Таблица измерений для женских изделий (для изделий Big Size)

| 48 | 50 | 52 | 54 | 56 | 58 | 60 | 62 | 64 | 66 |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 94-98 | 98-102 | 102-106 | 106-110 | 110-114 | 114-118 | 118-122 | 122-126 | 126-130 | 130-134 |
| 104-108 | 108-112 | 112-116 | 116-120 | 120-124 | 124-128 | 128-132 | 132-136 | 136-140 | 140-144 |

Таблица измерений для мужских изделий

| 46 | 48 | 50 | 52 | 54 | 56 | 58 | 60 | 62 | 64 | 66 |
|-------|-------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 90-94 | 94-98 | 98-102 | 102-106 | 106-110 | 110-114 | 114-118 | 118-122 | 122-126 | 126-130 | 130-134 |
| 80-84 | 84-88 | 88-92 | 92-96 | 96-100 | 100-104 | 104-108 | 108-112 | 112-116 | 116-120 | 120-124 |

Обхват груди (ОГ) – При измерении обхвата груди лента должна плотно прилегать к телу, спереди проходить по наиболее выступающим точкам, сбоку через подмышечные впадины, сзади обхватывая лопатки.

Обхват талии (ОТ) - Обхват талии измеряется строго горизонтально по естественной линии талии.

Обхват бедер (ОБ) - При измерении бедер лента должна находиться горизонтально, проходя по середине бедра и сзади по наиболее выступающим точкам ягодиц.

Уважаемые покупатели!

В данной таблице представлены параметры согласно российским размерам соответствия по ГОСТ.

При выборе размера следуйте данной инструкции:

- измерьте объем груди, объем бедер и найдите ваши параметры в таблице соответствий
 - если ваши параметры находятся на границе размеров, берите меньший размер (при размерах 42-52) или больший (при параметрах выше 52 размера)

- если размер по груди не совпадает с размером по бедрам, ориентируйтесь по своим предпочтениям в посадке: меньший размер, если любите посадку плотнее, больший, если предпочитаете одежду свободнее.

- если ваши параметры находятся на границе размеров, учитывайте полноту рук:

при полных руках от 52 размера и выше выбирайте размер больше

Если у вас есть какие-либо сомнения при выборе нужного вам размера, напишите в комментариях к заказу ваши параметры (объем груди, объем талии, объем бедер и рост в см),

и наши специалисты помогут подобрать вам нужный размер. Удачных покупок!

Элегантное зимнее пальто 868 без меха
 прекрасно впишется в деловой и

Также в мобильной версии не всегда удобно изучать информацию, например, данная таблица слишком мелкая, её неудобно читать со смартфонов

3. Списки анонсов статей, новостей лучше размещать более компактно, чтобы они легче воспринимались и пользователям было удобнее выбрать заинтересовавший их материал.

Всё о новинках в интернет магазине верхней одежды [REDACTED]

Подключить ленту новостей(RSS) от [REDACTED] оставайтесь в курсе всех акций и скидок, а так же новых коллекций.

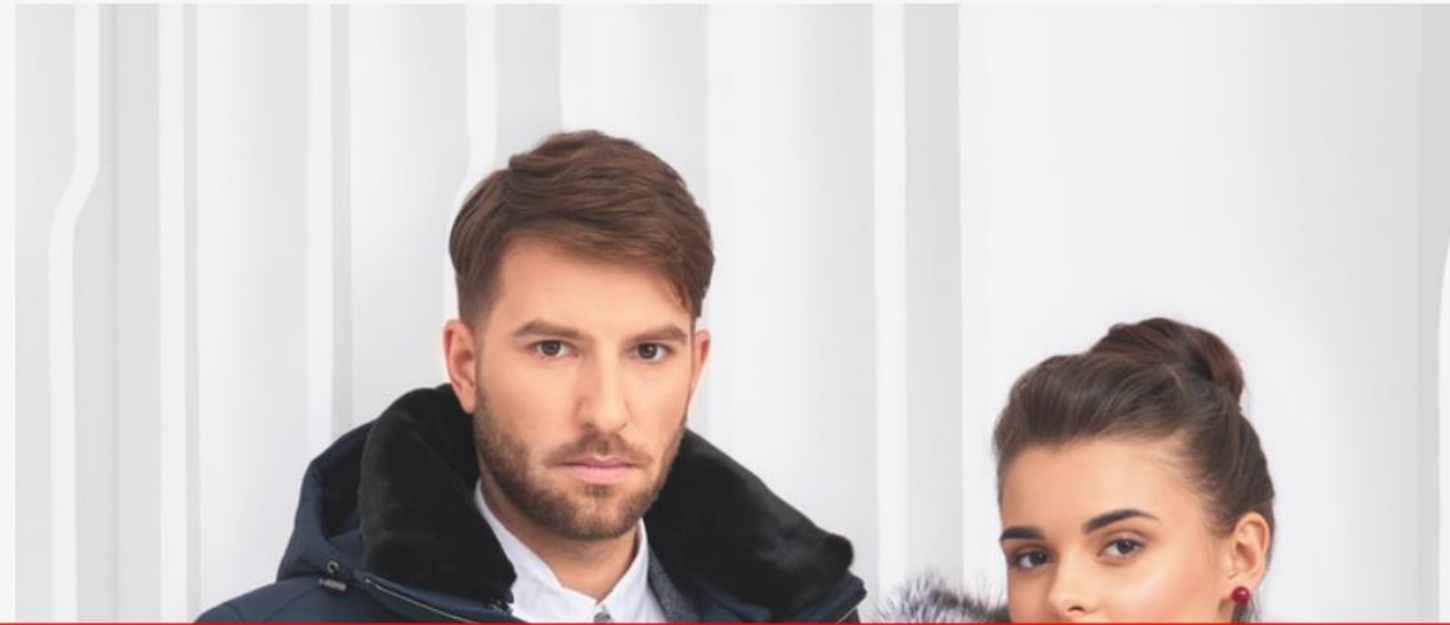
1 2 3 4 все сразу »

Новая коллекция верхней одежды [REDACTED] осень-зима 2018/2019

📅 12.10.2018

Новая коллекция осень-зима 2018/2019

Наш фирменный магазин готов познакомить вас со своей последней линией, ориентированной на холодные сезоны. Новая зимняя коллекция – находка для тех, кто отдает предпочтение стильным моделям высокого качества. Решив купить брендовую вещь от производителя, вы станете владельцем первоклассной обновки, сочетающей привлекательный вид, практичность и надежную защиту от мороза.



Сейчас анонс занимает несколько экранов, что неудобно

Блог



14.12.2018

Техэксперт: Metallургический комплекс

Для суровых металлургов.



27.06.2018

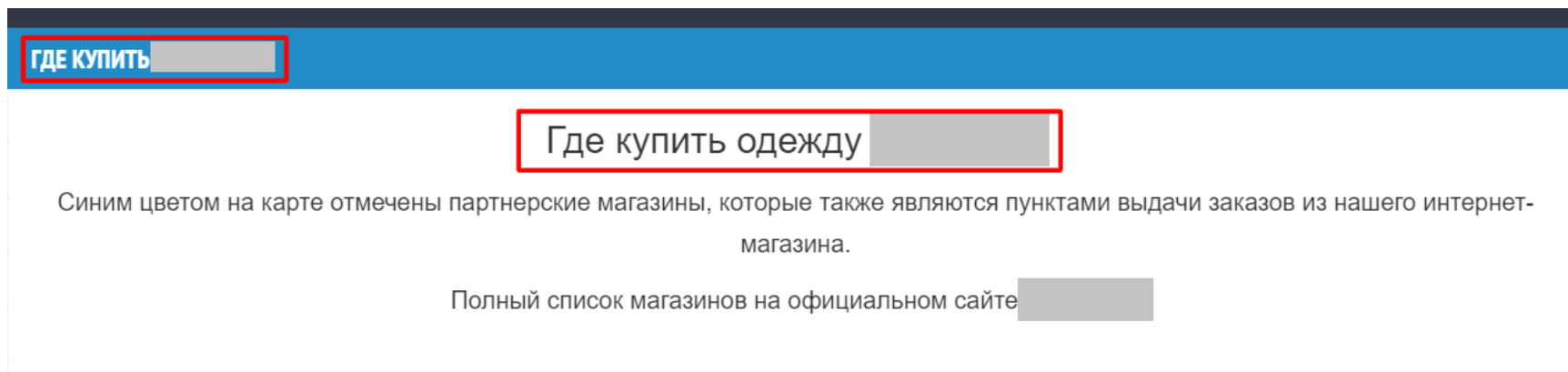
Изменение в нормативно-правовом регулировании требований промышленной безопасности на объектах угольной промышленности

Перечень документов РТН.

Пример более компактно размещения списка анонсов

Тексты и заголовки

4. Рекомендуем все заголовки и тексты оформлять на сайте в одном стиле, чтобы в целом сайт выглядел аккуратно.



Например, на данной странице заголовок расположен по центру (в отличие от других страниц) и дублирует заголовок выше. Рекомендуем исправить



Технологии

МАТЕРИАЛЫ

Для пошива верхней одежды используются самые современные высокотехнологичные ткани, утеплители и комплектующие материалы

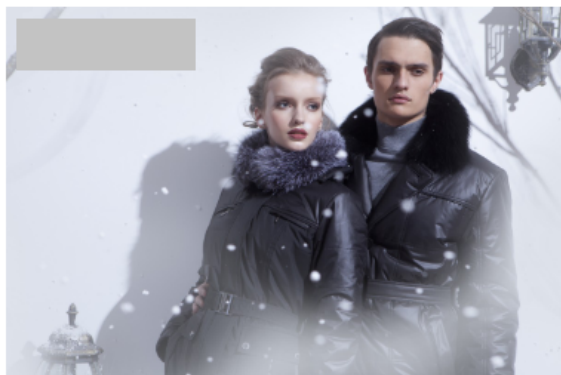
Все ткани, которые используются как «верхние», водоотталкивающие и ветрозащитные.

Для части ассортимента мы используем мембранные ткани (**Evapora, Philspo**). Эти ткани отталкивают жидкость с поверхности, но при этом пропускают влагу, которое вырабатывает ваше тело. Непроницаемые снаружи и пропускающие влагу изнутри ткани замедляют потерю тепла при внешних температурных воздействиях. Можно сказать, что изделие из такой ткани «дышит».

Часть моделей отшивается с использованием тканей **Soft Touch** - они очень приятные, нежные и шелковистые на ощупь, при этом очень прочные.

Для текстов лучше выбирать один размер шрифта

Интернет магазин верхней одежды



Ежегодно специалисты компании внимательно изучают и внедряют новинки европейских дизайнеров и конструкторов верхней одежды, производителей тканей, утеплителей, комплектующих материалов и фурнитуры. Подробнее об используемых технологиях и материалах можно узнать на странице [технологии](#).

Благодаря этим новинкам Вам не придется выбирать между комфортным теплом и красотой и стилем. В стильной, модной и легкой по весу одежде Вы будете чувствовать себя тепло и уютно, даже в

дождливую и ветреную погоду.

Отступы между абзацами для всех текстов на сайте должны быть одинаковыми

Изображения

5. Изображения не всегда отображаются на сайте корректно, рекомендуем исправить.

Давайте рассмотрим на примере зимней куртки, с помощью чего конструкторы верхней одежды добились такого удобства в использовании изделий

 Технологии

МАТЕРИАЛЫ

Для пошива верхней одежды используются самые современные высокотехнологичные ткани, утеплители и комплектующие материалы.

Все ткани, которые используются как «верхние», водоотталкивающие и ветрозащитные.

Для части ассортимента мы используем мембранные ткани (**Evapora, Philspo**). Эти ткани отталкивают жидкость с поверхности, но при этом пропускают влагу, которое вырабатывает ваше тело. Непроницаемые снаружи и пропускающие влагу изнутри ткани замедляют потерю тепла при внешних температурных воздействиях. Можно сказать, что изделие из такой ткани «дышит».

Часть моделей отшивается с использованием тканей **Soft Touch** - они очень приятные, нежные и шелковистые на ощупь, при этом очень прочные.

Пример некорректного отображения изображения

3.5 Формы и диалоги

Формы и диалоги – неотъемлемая часть многих современных сайтов. Это прямая точка взаимодействия с пользователем. В то же самое время, люди не очень любят заполнять формы. Поэтому они должны быть спроектированы так, чтобы максимально облегчить пользователю задачу.

1. Рекомендуем во всех формах выделять обязательные поля для заполнения символом "*", чтобы сразу сориентировать пользователей.

Имя, фамилия

Email

Телефон


Адрес доставки

Комментарий к заказу

Сейчас обязательные поля для заполнения заметны не сразу

2. В форме заказа следует изменять автоматические сообщения в зависимости от выбранного способа оплаты/доставки.

ВАШ ЗАКАЗ №1645 ПРИНЯТ В ОБРАБОТКУ **ОЖИДАЕТ ОПЛАТЫ**

| | Название товара | Цена за шт. | Кол-во | Итого |
|---|---|-------------|--------|------------|
|  | Женский летний плащ [REDACTED] 826 Синий 42 | 7 000 руб. | × 1 шт | 7 000 руб. |
| Доставка: Курьерская доставка по Санкт-Петербургу и области | | | | 400 руб. |
| Итого | | | | 7 400 руб. |

Детали заказа

| | |
|-------------|--------------------|
| Дата заказа | 14.10.2019 в 14:16 |
| Имя | Test |
| Email | test@mail.com |

Способ оплаты — Наличными

Выбрать другой способ оплаты

К оплате 7 400 руб.

Например, в данной ситуации не ясно, будет ли отправлен заказ

3. В сообщении после отправки данных формы следует указать более подробную информацию о сроках связи с клиентом, продублировать режим работы специалистов.

Обратная связь

тест, ваше сообщение отправлено.

Сейчас сообщения слишком общие и неинформативны для пользователя

Спасибо за проявленный интерес!

Мы свяжемся с Вами в ближайшее время.

Время работы нашего офиса - пн-вс с 9:00 до 21:00

по московскому времени

Если у вас есть срочный вопрос, звоните нам по телефону:

8 (495) 740-58-50

Пример сообщения для формы обратной связи



Ваш заказ **№8679** от 15.04.2019 21:30 успешно создан. Номер вашей оплаты: **№8679/1**

Вы можете следить за выполнением своего заказа в [Личном кабинете](#). Также в течение часа по указанному номеру телефона с Вами свяжется менеджер для подтверждения заказа.

И пример для формы заказа

Буду рада обсудить отчет и ответить на любые Ваши вопросы!

Звоните: **8 (800) 500-89-91**

ПН-ПТ с 04:00 до 13:00 по МСК



Кира Светлова

Специалист по юзабилити
Сервиса **1PS.RU**



О НАШЕЙ КОМПАНИИ



Только белое SEO

Без купленных ссылок и прочих "черных" фишечек, за которые ваш сайт рано или поздно может попасть под санкции



Адекватные цены

Платите только за конкретную выполненную работу



Держим марку

Участвуем в отраслевых конференциях и семинарах. Проводим обучающие курсы и вебинары, выпускаем книги по интернет-маркетингу



Нас любят клиенты

На нашу рассылку "Продвижение сайта" подписано более 250 000 человек



Максимум удобства

Полный комплекс или отдельные работы



Конкретика

Устанавливаем точные сроки, стоимость и состав работ еще перед оплатой



Хоть тугриками

12+ способов оплаты ваших заказов



Все прозрачно

После выполнения работ отправим подробный отчет

ДИПЛОМЫ И СЕРТИФИКАТЫ



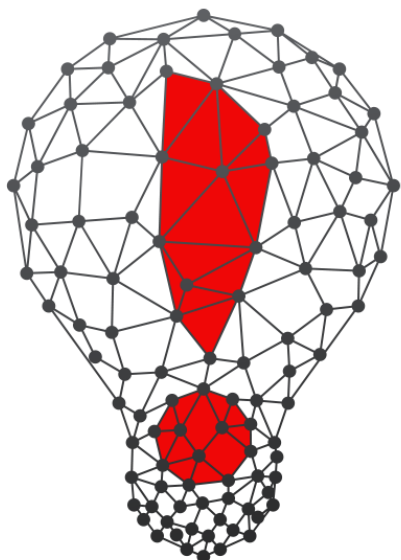
ДЕЙСТВУЮЩИЕ АКЦИИ

ПОДЕЛИТЕСЬ МНЕНИЕМ О НАС И ПОЛУЧИТЕ 500 БОНУСНЫХ РУБЛЕЙ

Если вы остались довольны качеством предоставленных нами услуг и готовы рассказать об этом другим, то у нас есть для вас интересное предложение.

[УСЛОВИЯ АКЦИИ](#)





1PS.RU

По вопросам:

8 (800) 500-89-91 (бесплатный для регионов)

8 (499) 504-41-69 (телефон в Москве)

ПН-ПТ с 04:00 до 17:00 по МСК

admin@1ps.ru

Дружите с нами в соцсетях:



vk.com/1psru



instagram.com/service1ps



facebook.com/1psru



twitter.com/1psru