



Решение проблемы продаж сайта «Мир Цветов»

Интернет-магазин цветов

<https://мц43.рф/>

Технический анализ проблем

- На сайте присутствуют 14 битых ссылок (несуществующих страниц).
Советуем исправить ссылки на данные ресурсы во избежание пессимизации сайта со стороны поисковых систем. Битые ссылки вредят SEO: уводят посетителей, ухудшают поведенческие факторы и увеличивают отказы.
- Было найдено 289 дублей мета-тега title.
Мета-заголовки должны быть уникальными и оптимизированными под конкретную страницу. Находя одинаковые Title на нескольких страницах, поисковая система может посчитать, что информация на них дублируется и пессимизировать сайт в поисковой выдаче.
- Также нашли 325 дублей мета-тега description.
Как и title мета-тег description должен быть уникальным и оптимизированным в противном случае поисковая система понизит позиции сайта из-за дублированного малополезного контента.
- 294 заголовка h1 также имеет дублирование контента.
Дублирование или неправильное употребление заголовка H1 негативно сказывается на ранжировании страниц.
- На трех страницах отсутствует главный заголовок h1.
Для поисковых систем это грубейшая ошибка, которая не позволяет поисковым роботам правильно анализировать страницу, тем самым пессимизирует сайт в выдаче.
- На всех страницах в коде присутствует ссылка на сторонний ресурс без SSL сертификата.
Браузеры могут блокировать переход по данной ссылке в качестве небезопасной. Советуем поменять на ссылку с защищенным протоколом, так как данный сайт его имеет.
- У 52 изображений отсутствует атрибут alt.
По атрибуту alt поисковые роботы анализируют: соответствует ли размещенное

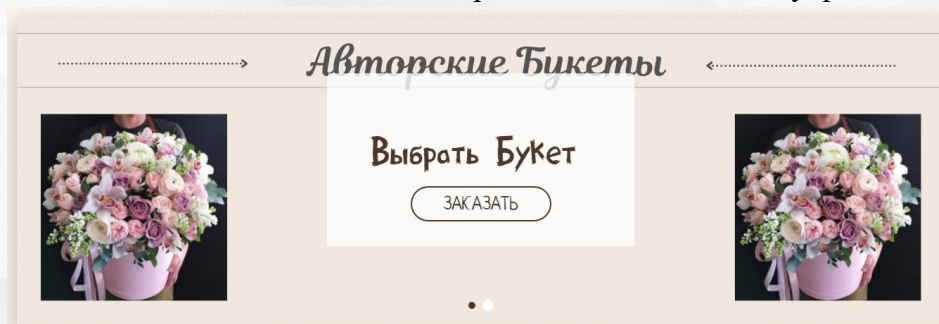
изображение окружающей текстовой информации. Поэтому, рекомендуем заполнить данный атрибут у всех изображений.

- Присутствует ошибка с переадресацией на другой домен.
Если есть переадресация на другой домен, то необходимо проверить, не представляет ли это угрозу для пользователей.
- 24 ссылки перенаправляют пользователей на несуществующие страницы.
Из за перенаправления на несуществующие страницы поисковые роботы пессимизируют сайт, а пользователи покидают его не понимая, что произошло.
- Присутствует 4 ошибки в разметке HTML.
Советуем исправить, так как за подобные ошибки можно получить негативные фильтры от поисковых систем, которые в последующем перестанут ранжировать сайт.
- Плохо оптимизирована страница под мобильные устройства.
PageSpeed Insights показывает 22 балла из 100, что является низким показателем. Поэтому, советуем прислушаться к советам сервиса и применить необходимые настройки.
- Мы предполагаем, что и в sitemap также присутствуют ошибки.

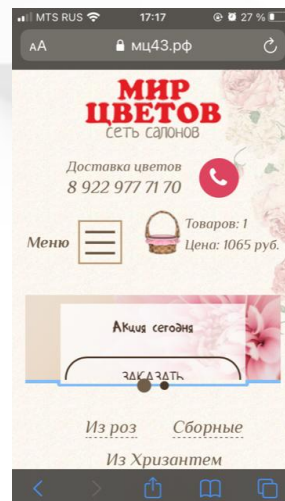
Вывод: исправление всех вышеперечисленных ошибок на сайте может отнять большое количество времени и сил программистов. Мы же, закрываем большинство из данных ошибок, которые могут в дальнейшем появиться, уже на старте разработки.

Маркетинговый анализ проблем

- Данный дизайн сайта выглядит несколько устаревшим и было бы его переработать и добавить больше светлых тонов и воздуха, тем самым не перегружать пользователей различными изображениями.
- Не сформулирован оффер сайта – основное предложение. Если это доставка цветов – то ваши основные преимущества (скорость, надежность и др.) должны быть доступны с первого касания.
- Необходимо поработать над слайдером и его изображениями, так как на баннеры накладывается дополнительная верстка и ее необходимо убрать.



- Также наблюдается проблема со слайдером в адаптиве - основную часть каждого баннеров не видно (см.скриншот).



- В каталоге пользователю хотелось бы видеть фильтрацию по некоторым параметрам (цена, цвет, количество, упаковка и.д.) для быстрого поиска необходимых цветов.
- На некоторых страницах нет никакой информации, что приводит в недоумение пользователей и снижает поведенческие факторы, а также негативно сказывается на продвижении.
- Для повышения доверия к сайту и компании рекомендуем установить городской номер телефона в шапке сайта.
- Скорее всего у Вас есть отзывы в социальных сетях и мессенджерах. Советуем переделать страницу с отзывами и настроить интеграцию отзывов из сторонних сервисов на сайт. К тому же разместить изображения переписок с положительными отзывами. Все это вызовет доверие к сайту и увеличит продажи.
- Вывести на главную страницу несколько блоков с товарами из разных категорий с возможностью перейти в данный раздел категории и продолжить поиск необходимого товара уже в нем.
- Мы рекомендуем использовать одинаковый стиль для всех изображений товаров в интернет-магазине, который будет легко вписываться в любой дизайн сайта и тем самым повышать статус сайта в целом и конверсию.



- Желательно поменять формулировки кнопок. Например “Заказать звонок” на “Звонок в доставку”.
- Также предлагаем разместить несколько полезных блоков, которые увеличивают конверсию и повышают доверие к сайту, как со стороны пользователей, так и со стороны поисковых систем. Полезные по нашему мнению блоки: карта с маркерами магазинов, галерея из instagram, блок с отзывами, блок с акциями и скидками, фотографии команды или флористов по отдельности, блок с особыми пожеланиями клиентов.

Вывод: исходя из нашего опыта мы указали на те недочеты, которые в большей мере влияют на поведение пользователей на сайте. Разработка нового, удобного и индивидуального сайта закроет все вышеперечисленные ошибки и увеличит конверсию сайта, а также юзабилити и поведенческие факторы.

Инструменты продвижения

- **Контекстная реклама**
Реклама с оплатой за переходы на сайт. Рекламные объявления показываются на первых 4 строках в поиске Яндекс или Google. Рекомендуем данный формат рекламы, так как в вашей тематике достаточно много поспешных покупок и быть одним из первых в тройке к кому перейдут на сайт это значит иметь высокий шанс заказа. Также, с помощью этого инструмента рекламы возможно догонять пользователей, которые просматривали какой либо товар и покинули сайт. Возможно транслировать им на сторонних сайтах тот товар, который они просматривали.
- **SEO-продвижение**
По данному инструменту продвижения у вас закрепились хорошие позиции, но по низкочастотным запросам сайт занимает позиции намного хуже. Чтобы продвинуть сайт по остальным ключевым запросам необходимо создать релевантные страницы с товарами, которые отвечают на запрос пользователя - этот инструмент дает колоссальный прирост трафика.
- **Картографические сервисы**
Рекомендуем выделиться на картах приоритетным размещением, чтобы пользователь сразу обратил внимание именно на ваш магазин. Также было бы неплохо оформить все в фирменном стиле и перекрыть негативные отзывы заказными положительными.
- **Таргетированная реклама**
Настроить рекламу для показа в социальных сетях VK и Instagram, а также догонять тех, кто был на сайте и ушел в соц. сеть.