

Исследование по повышению эффективности сайта.

сайт – www.dba-law.com | дата аудита - 29.09.2019

Цель экспертной оценки:

Получить рекомендации, направленные на увеличение эффективности сайта как инструмента.

Цели и задачи клиента:

В минимальные сроки добиться увеличения конверсии.

Целевая аудитория сайта:

Мужчины, женщины в возрасте от 18 лет.

1. Тематика и назначение сайта:

Сайт компании, которая занимается юридической консультацией клиентов по различным отраслям права, финансовой деятельностью (сбережения и займы).

Таблица 1.1. Структура сайта.

№	Параметр	Требования	№
1	Структура сайта	Удобная, "приземленная". Структурированная структура сайта. Понятные и информативные ссылки на 7 уровней.	1
2	Гармоничность дизайна	Навигация: четкая	2
3	Качественность контента	Актуальность	3



Таблица 1.2. Требования к навигации.

№	Параметр	Требования	№
1	Степень сложности	Ссылки в меню: логичны. Лаконичны. Главная страница в приоритете.	1
2	Доступность меню	2. Структура меню на уровне сайта: меню должно быть более простым и удобным.	2
3	Классификация	Обязательно, систематизация на уровне сайта. Для сайта, предоставляющего правовые услуги, важно не только наличие, но и доступность информации. Дополнительно: доступность сайта в виде мобильного приложения.	3
4	"Ссылки в меню"	Доступность: наличие для всех устройств (ПК, смартфон).	4
5	Получение информации	Навигация: Главная - Услуги - Услуги 1.	5




Таблица 1.3. Требования к информационному наполнению.

№	Параметр	Требования	№
1	Удобство	1. Удобство: структура сайта, дизайн, удобство поиска информации.	1
2	Качество	2. Качество: актуальность, достоверность, своевременность информации.	2



1	Вид	Эксклюзивный	
2	Вид деятельности	Информационные технологии	
3	Страна	Украина	
4	Вид собственности	Индивидуальная	



Таблица 1.5. Требования по обработке заказа с сайта.

№	Наименование	Требования	№
1	Время обработки заказа	Время обработки заказа с момента получения заказа до момента отгрузки	
2	Сроки доставки	Время доставки заказа от момента получения заказа до момента отгрузки	
3	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
4	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
5	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
6	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
7	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
8	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	



Таблица 1.6. Маркетинговые составляющие юзабилити.

№	Наименование	Требования	№
1	Время загрузки	Время загрузки сайта с момента получения заказа до момента отгрузки	
2	Сроки доставки	Время доставки заказа от момента получения заказа до момента отгрузки	
3	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
4	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
5	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
6	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
7	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
8	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
9	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	
10	Сроки выполнения работ	Время выполнения работ от момента получения заказа до момента отгрузки	



101	Сайт/Внутренняя страница	Некорректная ссылка на главную страницу	Некорректная ссылка
102	Сайт/Внутренняя страница	Некорректная ссылка на страницу "Услуги"	Некорректная ссылка
103	Сайт/Внутренняя страница	Некорректная ссылка на страницу "Займы"	Некорректная ссылка
104	Сайт/Внутренняя страница	Некорректная ссылка на страницу "Сбережения"	Некорректная ссылка
105	Сайт/Внутренняя страница	Некорректная ссылка на страницу "Контакты"	Некорректная ссылка
106	Сайт/Внутренняя страница	Некорректная ссылка на страницу "МФО"	Некорректная ссылка
107	Сайт/Внутренняя страница	Некорректная ссылка на страницу "О нас"	Некорректная ссылка
108	Сайт/Внутренняя страница	Некорректная ссылка на страницу "Политика конфиденциальности"	Некорректная ссылка



***красным** помечены моменты, требующие особого внимания.

2. Основные рекомендации по реконструкции сайта.

После проведения аудита сайта выявились некоторые недоработки в структуре и функционале сайта, которые могут уменьшить конверсию посетителей в покупателей.

1. При клике на логотип компании - не работает переход на главную страницу.
2. В шапке сайта отсутствуют контакты компании.
3. В слайдере отсутствуют ссылки для перехода на соответствующие разделы сайта.
4. Отсутствуют блоки конверсий (заказать звонок, заказать услугу и тд.). Обязательно их наличие на страницах: Услуги, Займы, Сбережения.
Существует форма обратной связи в разделе Контакты, но доступ к нему осуществляется после использования калькулятора (переход в раздел Контакты), или непосредственно переход в раздел Контакты, что нельзя назвать заказом услуги или звонка. Обязательно предусмотреть отдельные блоки конверсий для выбранных услуг.
5. На главной странице много "воды". Желательно переработать главную страницу (изменить/добавить логические блоки).
6. В разделах Займы и Сбережения много "воды", информация должна быть минимально-достаточной, понятной и простой для посетителя сайта.
7. Предусмотреть возможность выделения текста (стоит защита от копирования, однако она легко обходится при желании). Например в разделе МФО - нельзя выделить e-mail адрес для копирования (посетитель хочет отправить письмо со своего ящика, но приходится печатать вручную).