

Экспресс-аудит сайта ohik.ru (SEO, юзабилити и маркетинг)

SEO

1. Обязательно исправить

Критических ошибок нет.

Базовая оптимизация сайта сделана хорошо. Соблюдены требования поисковых систем и сайт имеет понятную семантическую структуру, метатеги прописаны корректно.

2. Надо улучшить

- На карточках товара не используется тег h2, а это второй по важности тег после h1. Желательно обернуть тегом h2 блоки "Описание", "Характеристики товара", "Комплектация" и т. д. Убрать h2 из "Похожие товары".
- У многих товаров недостаточное описание. Возможно, это малозначимые позиции, но более подробное описание товара улучшает общее качество сайта, повышает видимость по НЧ запросам, позволяет формировать более информативный сниппет и улучшает поведенческие. Желательно добавлять больше информации о товарах.
- По важному запросу "сигнализация для дома" оптимизированы сразу две страницы:
<https://ohik.ru/catalog/gsm-signalizaciya-komplekt.html> <title>GSM сигнализации для дома, дачи, гаража по акции купить в Екатеринбурге</title>
<https://ohik.ru> <title>Купить сигнализацию для дома, систему видеонаблюдения, домофон в Екатеринбурге</title>

Это приводит к канибализации запросов. Поисковик обоснованно отдает предпочтение странице каталога. Она более релевантна по содержанию. Поэтому надо переписать теги на главной под другой общий и высокочастотный запрос, который не пересекается с каталогом.

- Необходимо добавить в футере реквизиты компании. Это добавит доверия поисковых роботов и людей.

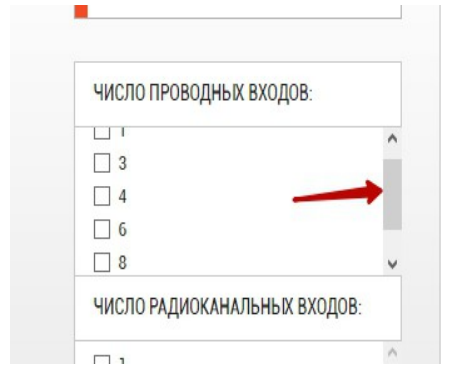
3. Рекомендации

- Добавить микроразметку, кроме цены, еще и на изображения – это улучшит привлекательность сниппета.
- Развивать соцсети и регулярно добавлять там публикации. Поисковики берут во внимание частоту публикаций в соцсетях.
- Чаще обновлять информацию на сайте. Сейчас обновление происходит за счет новостей. Можно еще добавить на сайт блог с тематическими статьями. Кроме обновляемости, это еще дополнительный трафик и рост поведенческих.

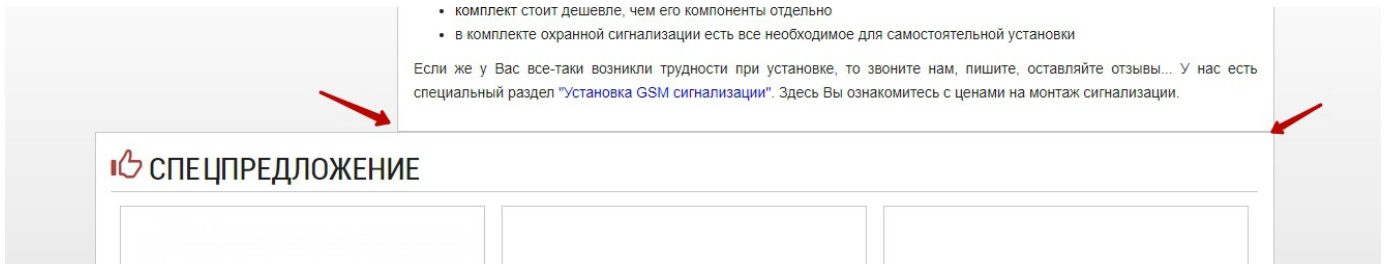
Удобство использования (юзабилити)

1. Обязательно исправить

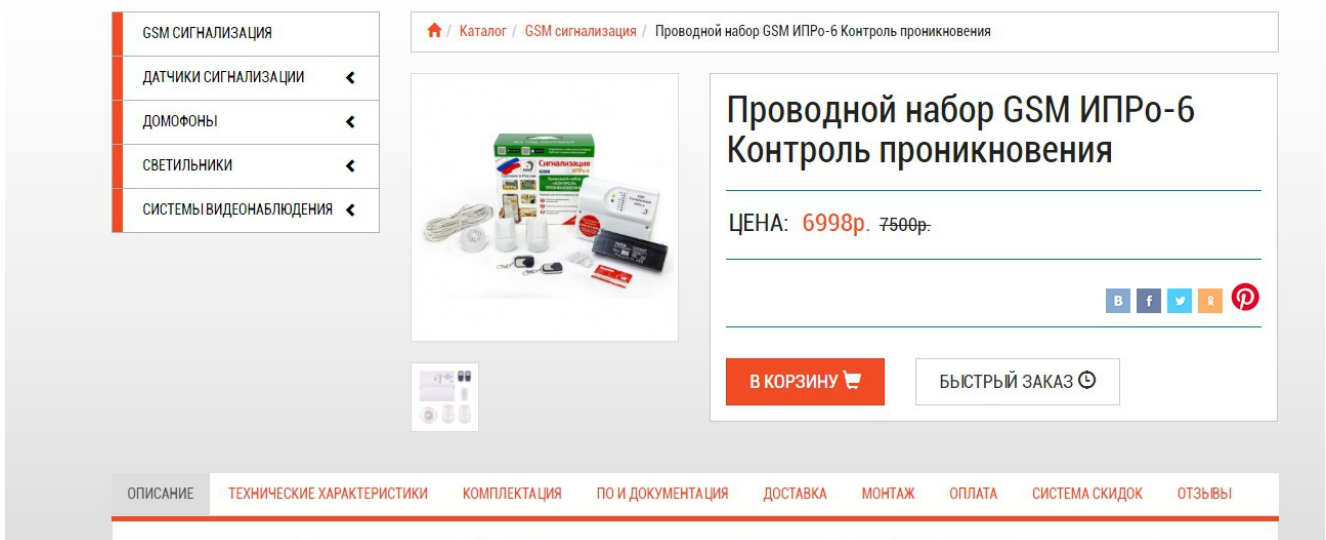
- Не настроено управление вниманием. На сайте слишком много красного цвета, хотя он должен быть только на важных элементах. Красным можно выделить (кроме логотипа) кнопки "заказать", "заказать монтаж" и "подробнее" (на товарных позициях). В остальных случаях красный цвет надо заменить более нейтральным.
- Добавить больше способов связи – мессенджеры (телеграм, вайбер и ватсапп)
- Убрать скроллинг на фильтре



- Увеличить отступ между блоками



- Карточка товара



Неоправданно большие пустые пространства.

Блоки как будто существуют отдельно. Необходимо убрать рамки (border) и фон сделать более светлым, ближе к белому. Тогда дизайн сайта будет восприниматься как одно целое.

Слишком большой шрифт названия товара.

Кнопки "поделиться" в товарной карточке не нужны. Здесь лучше разместить информацию о наличии.

- Добавить дни и время работы магазина. Время приема звонков.

2. Надо улучшить

- Добавить онлайн-чат с оператором. Кроме удобства, это еще и фактор ранжирования.
- Телефон 8800. Для работы с регионами это хороший способ повысить количество заявок. Кроме того, это дополнительный фактор доверия поисковиков и пользователей. Такой номер оформляется только на организации. В крайнем случае стационарный (прямой номер).
- Ссылки на соцсети сделать в виде иконок-логотипов. Это уже стандарт и человек к нему привык.
- Добавить регион (домашний) и филиалы (регион доставки) в шапку сайта. Человек должен сразу понимать, что физически может воспользоваться вашим предложением.

3. Рекомендации

- Добавить кнопку заказа обратного звонка.
- Ссылку на e-mail открывать в новой вкладке.

Маркетинг

1. Обязательно исправить

- Реальность. Мало доказательств того, что вы – реальная компания. Кроме реквизитов, надо добавить реальные фото: офис, сотрудники, склад и отгрузки. Полностью убрать фотостоковые изображения. Они нерелевантны и приравнивают вас к сайту, который может сделать любой студент, скопировав изображения из интернета. Хороший ход – фото и прямая речь директора. Фото сотрудников – всех одной фоткой или по отдельности. Процесс монтажа, отгрузки... Надо повернуться лицом к клиенту.
- Добавить в шапку сайта краткое описание сути услуги. Например, "Охранные системы для дома и офиса – продажа и монтаж". Человек должен сразу понимать, что ваш сайт релевантен его потребностям, а не делать вывод (возможно ошибочный) после просмотра каталога.
- Преимущества. Человек одновременно открывает несколько конкурирующих сайтов. Те сайты, на которых он не видит выгоды или она не очевидна, закрываются в первую очередь. Укажите 3-4 ключевых преимущества, которые покажут вашу пользу (выгоду, экспертность). Их надо вывести сквозным блоком (в шапке, футере или сайдбаре).
Сейчас на главной есть блок с преимуществами и описанием. Надо его переделать в более удобный вид. Простыню текста надо заменить на короткие и конкретные выгоды. Какая выгода клиенту в том, что вы 17 лет работаете? Для кого-то это может быть минусом – значит, у вас бюрократизированная компания, сидящая на госзаказах, и мелкий может быть послан. Надо это переписать языком выгод. Например, "За 17 лет работы мы научились качественно воплощать проекты любой сложности. Вы получите надежное и работающее решение". Здесь есть выгода клиента.

2. Надо улучшить

- Описание схемы работы. Требуется ли резервирование, предоплата? Какие сроки доставки? Способы оплаты и доставки? Гарантия? Есть ли возможность проверить работоспособность оборудования? Все эти вопросы, оставленные без ответа, задерживают конверсию. Надо в конце каждой товарной позиции разместить краткую схему работы.
- Ответы на частые вопросы. Хороший способ проработать возражения и сэкономить время и нервы своего менеджера. Самые частые вопросы надо собирать и выкладывать на сайте. Можно отдельной страницей с проставлением сквозной ссылки на всех страницах сайта.
- Портфолио. Выполненные работы показывают вашу реальность и профессионализм. У вас есть услуга монтажа – надо добавлять на сайт фото и описание выполненных работ.

3. Рекомендации

- Отзывы. Отзывы реальных людей со ссылками на их профили в соцсетях существенно повысят уровень доверия.
- Документы. Любые документы, показывающие вашу компетенцию и реальность. Сертификаты, благодарности, лицензии.

Резюме. Видно, что сайтом занимаются опытные SEO-специалисты. Кроме хорошей оптимизации, он имеет отличные технические характеристики. В то же время недостаточно внимания уделено маркетингу. А ведь именно маркетинг способствует конверсии и улучшению поведенческих, которые и являются главными при ранжировании. Поэтому работы над маркетинговой составляющей смогут значительно улучшить и трафик, и конверсию.

Сергей Мекеда
mekeda@digitalweb.ru