Комплексный аудит сайта s-hit.ru

В ходе аудита ваш сайт будет изучен с целью выявления ошибок, вызывающих уход посетителей с сайта. Будут выявлены причины, снижающие показатели конверсии посетителей сайта. Аудит выявит нарушения логики, непродуманную навигацию, непривлекательный дизайн, отсутствие фокуса внимания и прочие недочеты, влияющие на количество заказов.

Также в ходе аудита будет рассмотрена и техническая часть. В ходе технического аудита сайт будет изучен с целью выявления ошибок и технических проблем, которые могут влиять на процедуру оформления заказа и в целом, на удобство работы с сайтом. В первую очередь это кроссбраузерное тестирование сайта и тестирование верстки. На данном этапе будет проверена работа сайта на основных пользовательских браузерах и основных пользовательских разрешениях. Будет изучена десктопная версия сайта, а также мобильная.

Аудит сайта ответит на вопросы:

- Почему посетителей много, а покупателей мало?
- Легко ли посетителям получить нужную информацию на сайте, достаточно ли этой информации для оформления заказа?
- Почему пользователи уходят с сайта и отказываются от заказа?
- Какие страницы и блоки на сайте – слабые, недоступные, сложные для восприятия?

Цель аудита:

- Проведение анализа удобства использования сайта
- Анализ логики сайта и выдача рекомендаций по организации структуры сайта
- Выявление ошибок, допущенных при разработке сайта
- Повышение конверсии сайта

Перечень работ:

- Экспертная проверка общего состояния сайта
- Экспертная проверка удобства пользовательского интерфейса сайта
- Проверка корректности отображения сайта на экране при различных разрешениях монитора и различных браузерах

© 2023

- Эвристический анализ сайта
- Анализ воронки продаж
- Оценка удобства навигации по сайту
- Выявление ошибок в проектировании и разработке сайта
- Выявление ошибок в верстке и дизайне
- Комплексное исследование функциональных элементов сайта
- Анализ читабельности текстов сайта
- Анализ путей оптимизации графического оформления сайта
- Оптимизация структуры сайта
- Анализ наиболее посещаемых страниц сайта
- Изучение страниц, после просмотра которых посетители уходят с сайта
- Анализ используемых шрифтов
- Анализ времени загрузки страниц

Аудит содержит баги, предложения по улучшению дизайна и предложения по повышению конверсии.

Вы в праве сами решать, что устранять, а что не устранять.

По каждой проблеме есть решение или предложение. Вы также можете сами решать, как с ним поступить.

© 2023

Оглавление

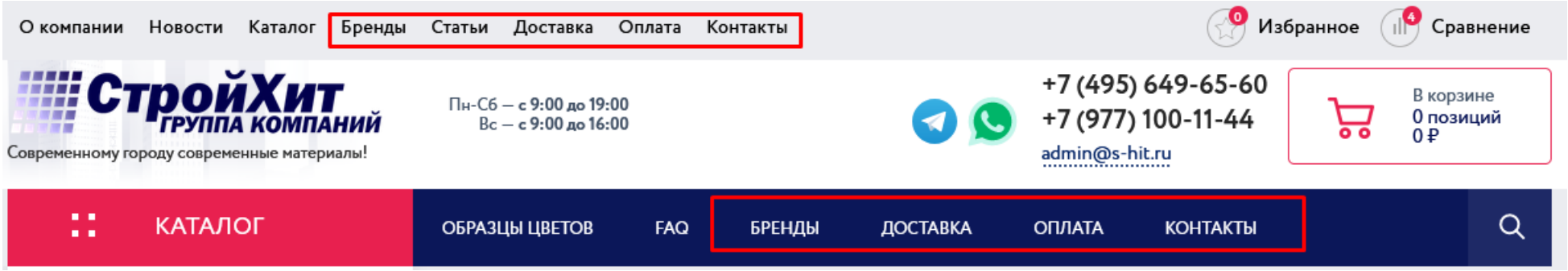
Шапка и футер 5
Поиск по сайту 29
Общая информация 56
Главная страница 63
Каталог 83
Страница товара 116
Корзина 138
Оформление заказа 143
Мобильная версия 157
- Шапка и футер 158
- Общая информация 168
- Главная страница 171
- Каталог 176
- Страница товара 179
- Корзина 186

Анализ трафика 191

© 2023

Шапка и футер

1) Проблема. В шапке дублируются пункты меню

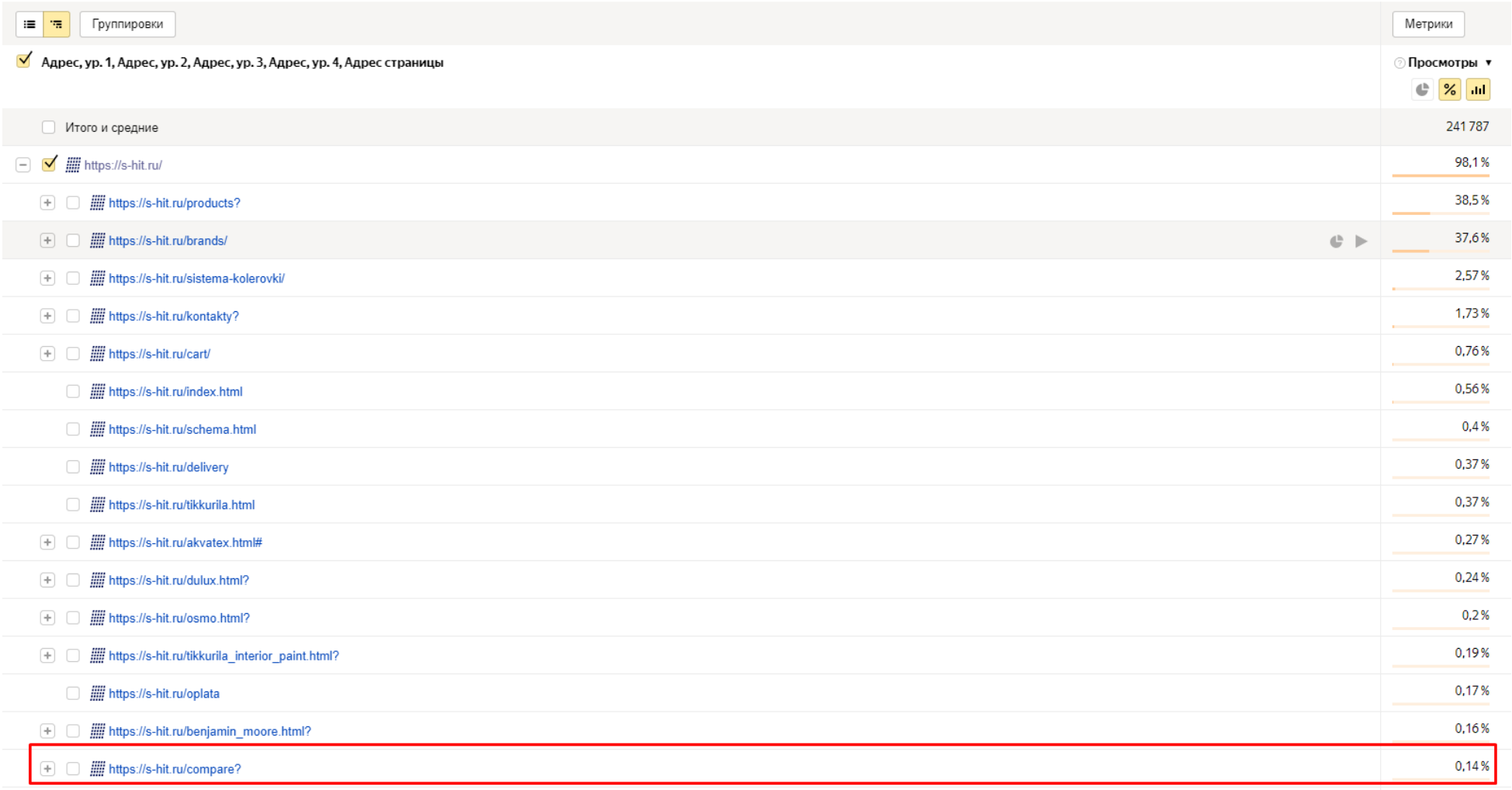


Здесь даже каталог дублируется, причем в одном случае каталог открывает страницу https://s-hit.ru/products в другом https://s-hit.ru/brands То есть пункты меню имеют аналогичное название, но открывают разные страницы.

Решение проблемы

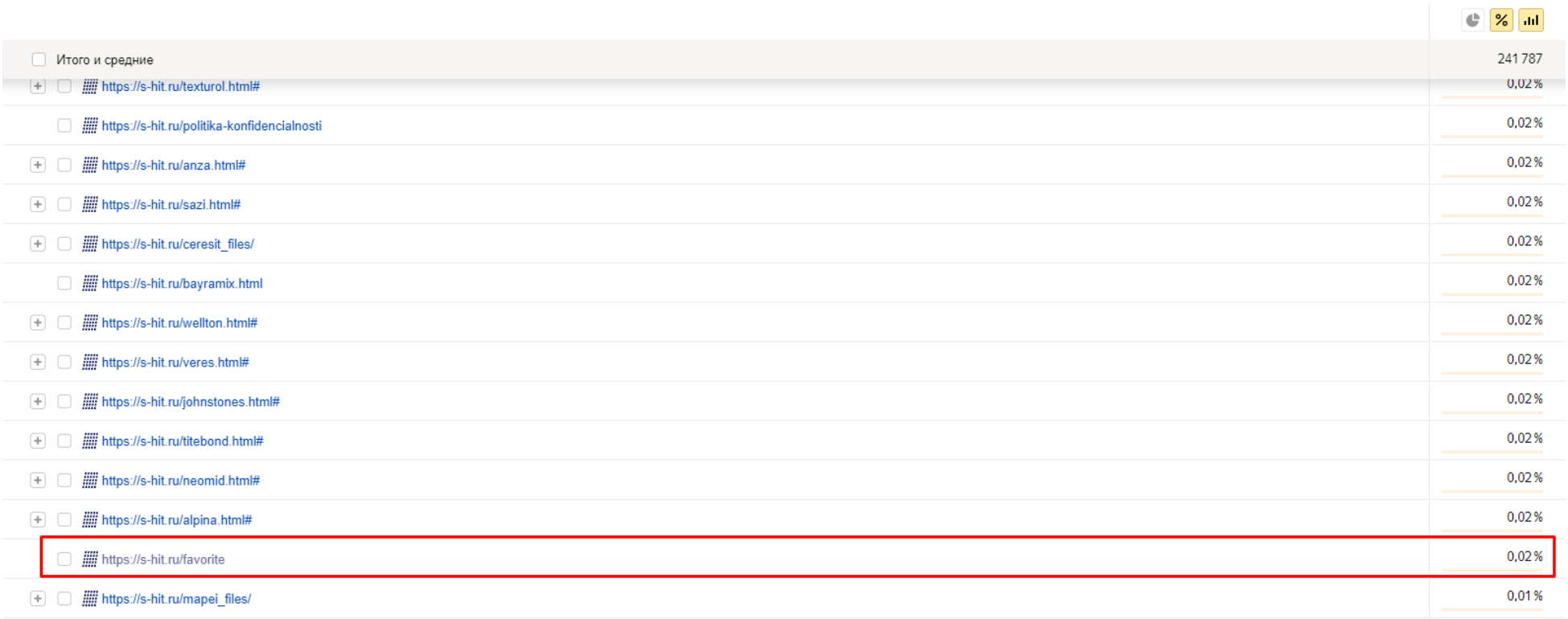
Рекомендуется избавиться от дублирования пунктов меню в шапке. Верхнюю панель можно вообще убрать. Иконки избранного и сравнения поставить чуть ниже, можно без текста. В целом этот функционал пользуется крайне малой популярностью, поэтому с них можно снять акцент и оформить в виде иконок, без текста. На раздел сравнения за квартал пришлось всего 0,14% всех просмотров

© 2023



На раздел избранного 0.02%, это очень мало

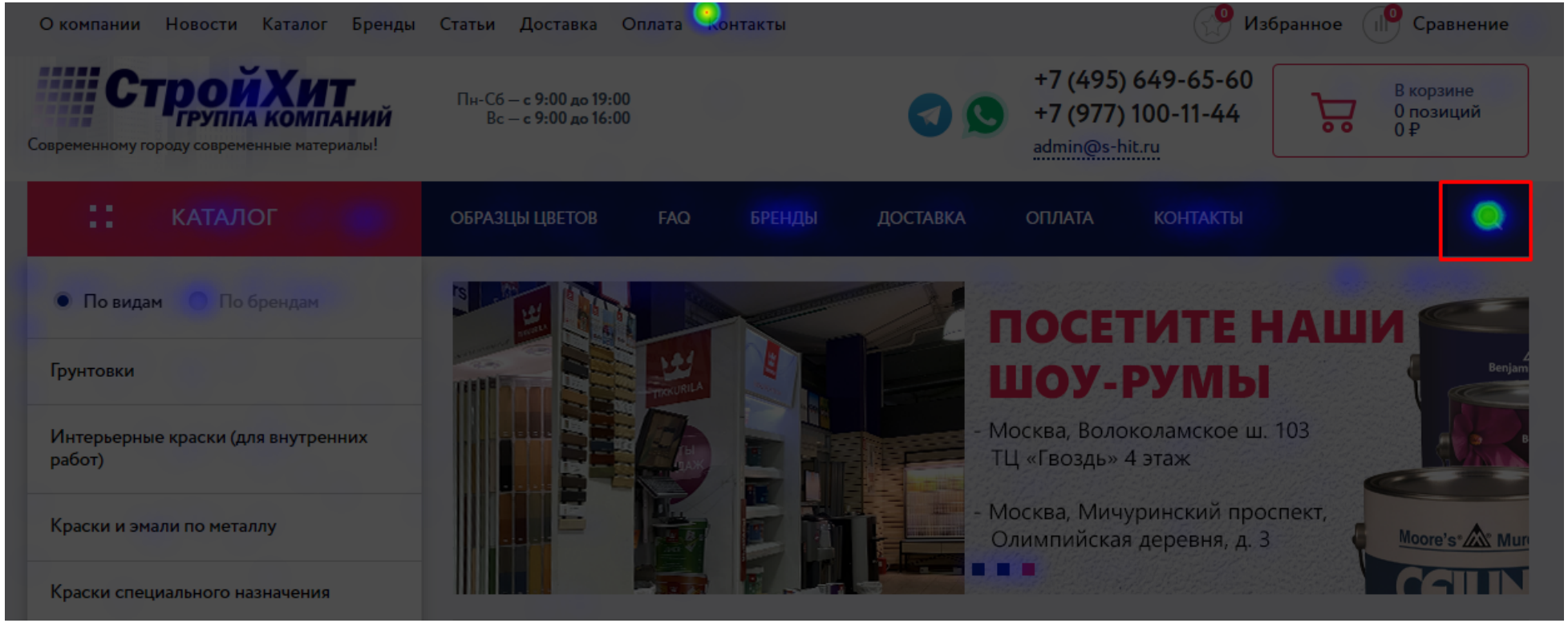
© 2023



Итого и средние	241 787
https://s-hit.ru/texturol.html#	0,02 %
https://s-hit.ru/politika-konfidencialnosti	0,02 %
https://s-hit.ru/anza.html#	0,02 %
https://s-hit.ru/sazi.html#	0,02 %
https://s-hit.ru/ceresit_files/	0,02 %
https://s-hit.ru/bayramix.html	0,02 %
https://s-hit.ru/wellton.html#	0,02 %
https://s-hit.ru/veres.html#	0,02 %
https://s-hit.ru/johnstones.html#	0,02 %
https://s-hit.ru/titebond.html#	0,02 %
https://s-hit.ru/neomid.html#	0,02 %
https://s-hit.ru/alpina.html#	0,02 %
https://s-hit.ru/favorite	0,02 %
https://s-hit.ru/mapei_files/	0,01 %

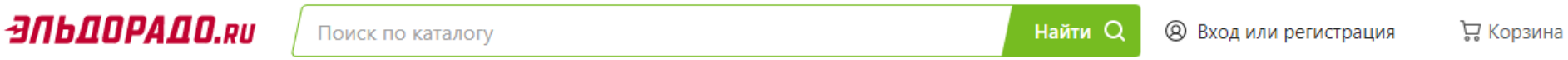
© 2023

2) **Проблема.** В шапке сайта не хватает строки поиска. Сейчас поиск оформлен в виде иконки и такой способ оформления поиска делает его гораздо менее заметным, по сравнению со строкой поиска. При этом если посмотреть карту кликов, то можно видеть, что иконка поиска это самый кликабельный элемент шапки, то есть это очень важный функционал



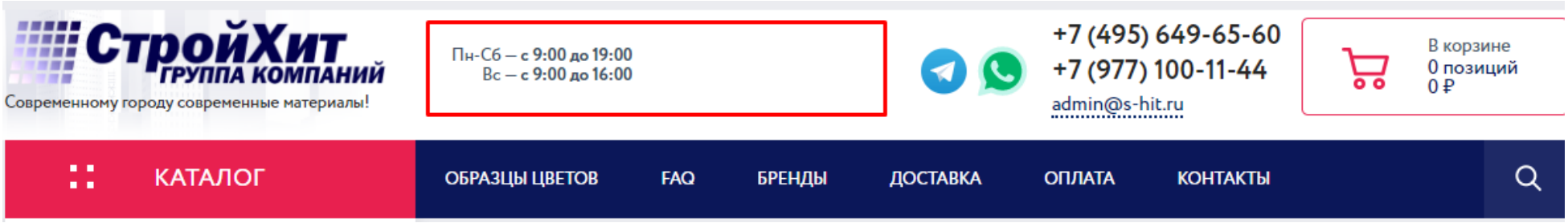
Решение проблемы

Поиск по сайту рекомендуется оформить в виде строки поиска

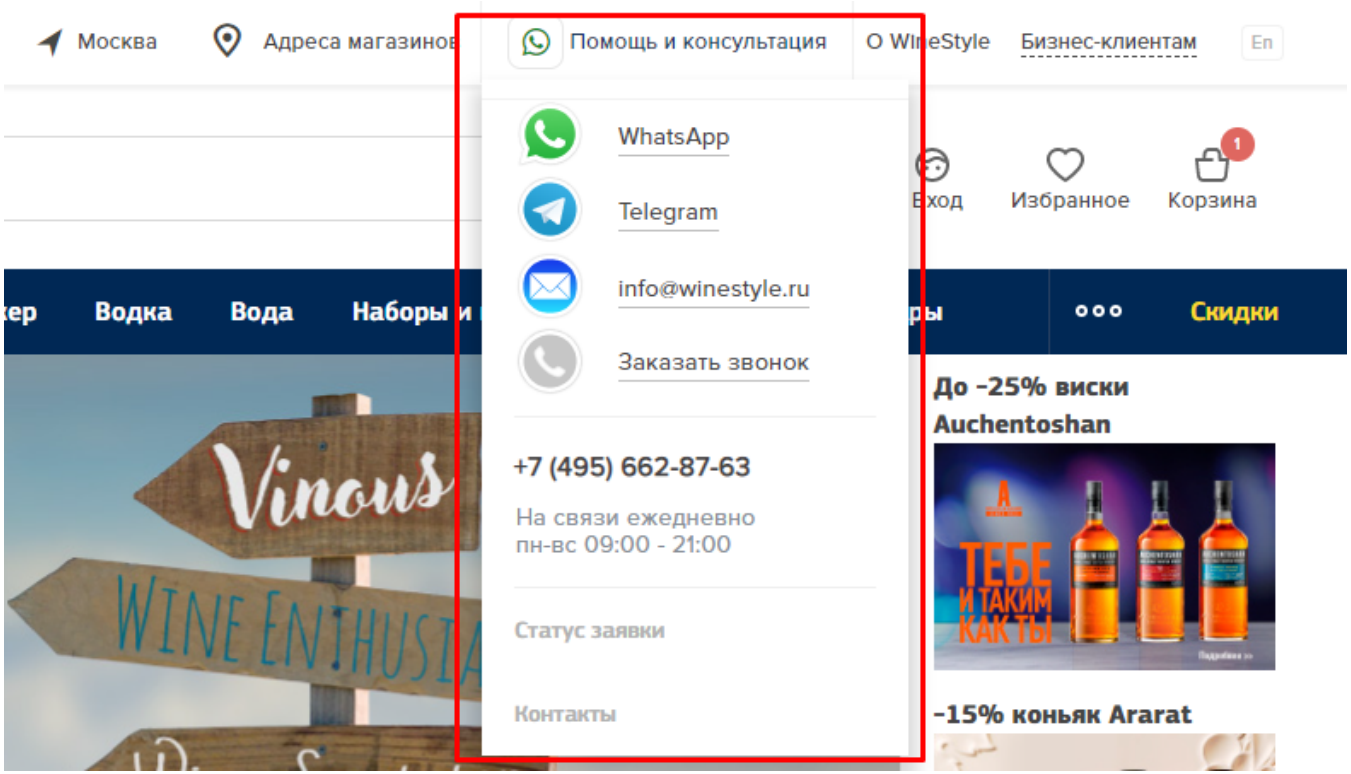


© 2023

Чтобы сильно не переделывать шапку, можно расположить поиск в следящем месте



При этом время работы оформить в виде наведения курсора на номера телефонов, далее пример



© 2023

Далее еще примеры https://ibb.co/dHFMKm

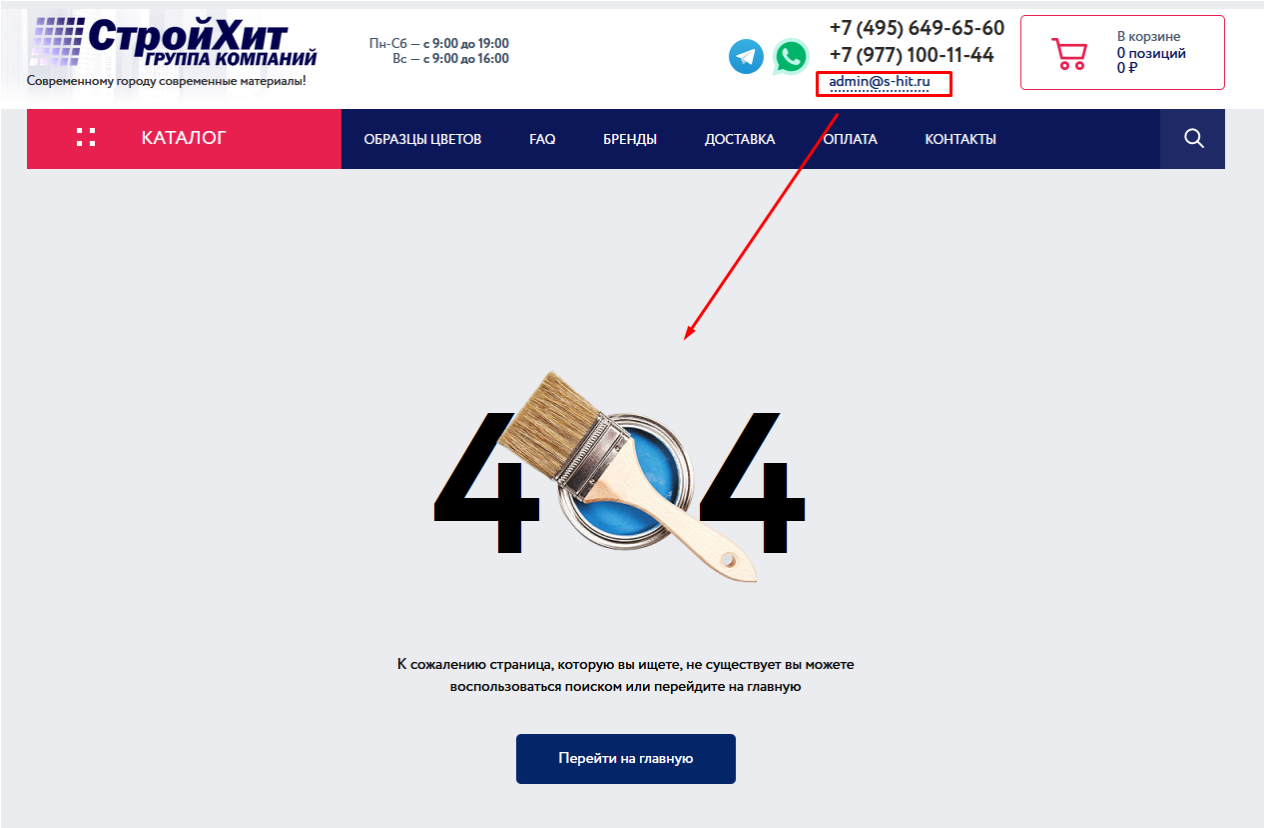
Далее еще пример https://ibb.co/g6LTm4W

И еще хороший пример https://ibb.co/d4LLYKq

С такой реализацией можно в выпадающем окне указать и время работы, и кнопки мессенджеров, и дополнительные номера, и даже форму обратной связи, то есть кнопку «Нужна помощь?».

© 2023

3) **Проблема.** По клику на адрес электронной почты, открывается страница 404-ой ошибки



Решение проблемы

Адрес электронной почты в настоящее время является не самым лучшим каналом связи с пользователями, поэтому рекомендуется убрать его из шапки, достаточно оставить на странице контактов. Вместо почты рекомендуется использовать форму обратной связи «Нужна помощь в выборе?» (или можно короче «Нужна помощь?»). По клику будет открываться стандартное всплывающее окно с возможностью указать номер телефона (или почту) и получить консультацию.

© 2023

4) Проблема. В закрепленной шапке не работают выделенные далее элементы

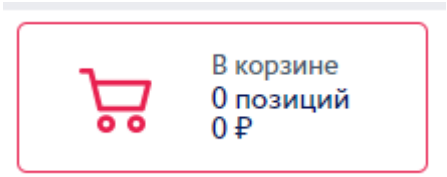


Клик по этим ссылкам не срабатывает.

Решение проблемы

Рекомендуется исправить работу иконок в закреплённой шапке.

5) Проблема. В пустой корзине указываются нулевые значения

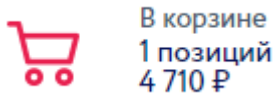


Решение проблемы

Рекомендуется убрать нулевые значения. Если корзина пуста, то просто должно быть написано «Корзина». Значения и суммы должны появляться только если в корзину добавлены товары.

© 2023

6) **Проблема.** Для количества товаров в корзине используется некорректное склонение



Решение проблемы

Рекомендуется использовать корректное склонение. 1 позиция; 2,3,4 позиции; 5,6,7,8,9,10 позиций.

Либо сделать проще и выводить только цифру, в виде метки. Далее пример пустой корзины и с товаром

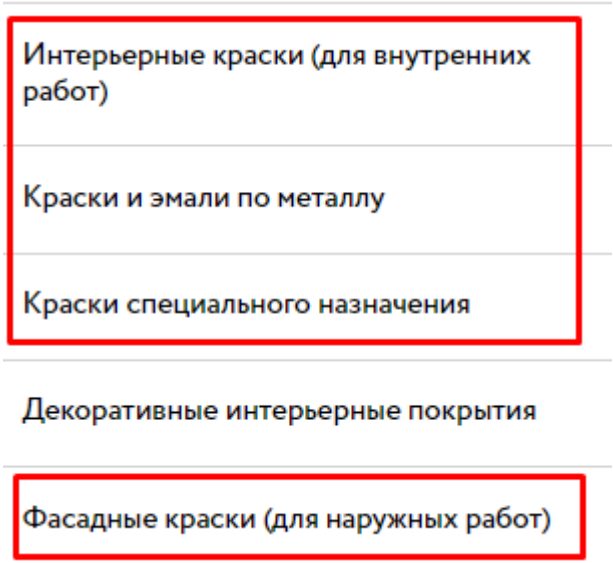


© 2023

7) Проблема. В каталоге товаров распложено 37 категорий, это очень много.

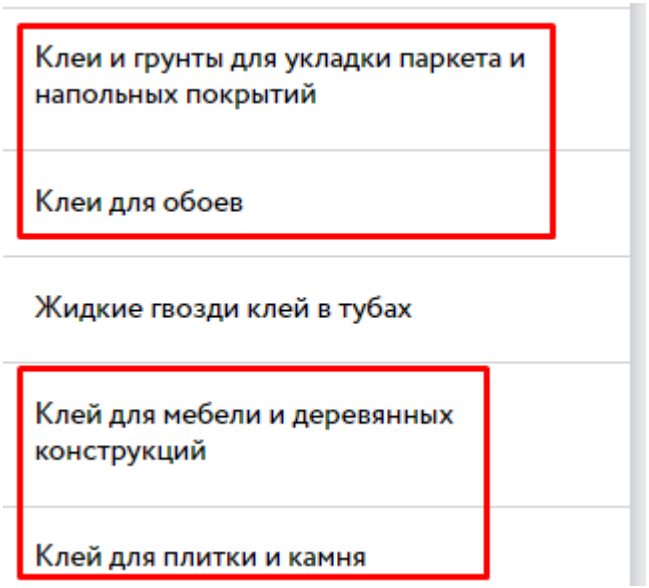
Решение проблемы

Рекомендуется сгруппировать категории. Например, 4 вида красок можно сгруппировать в одну категорию «Краски»



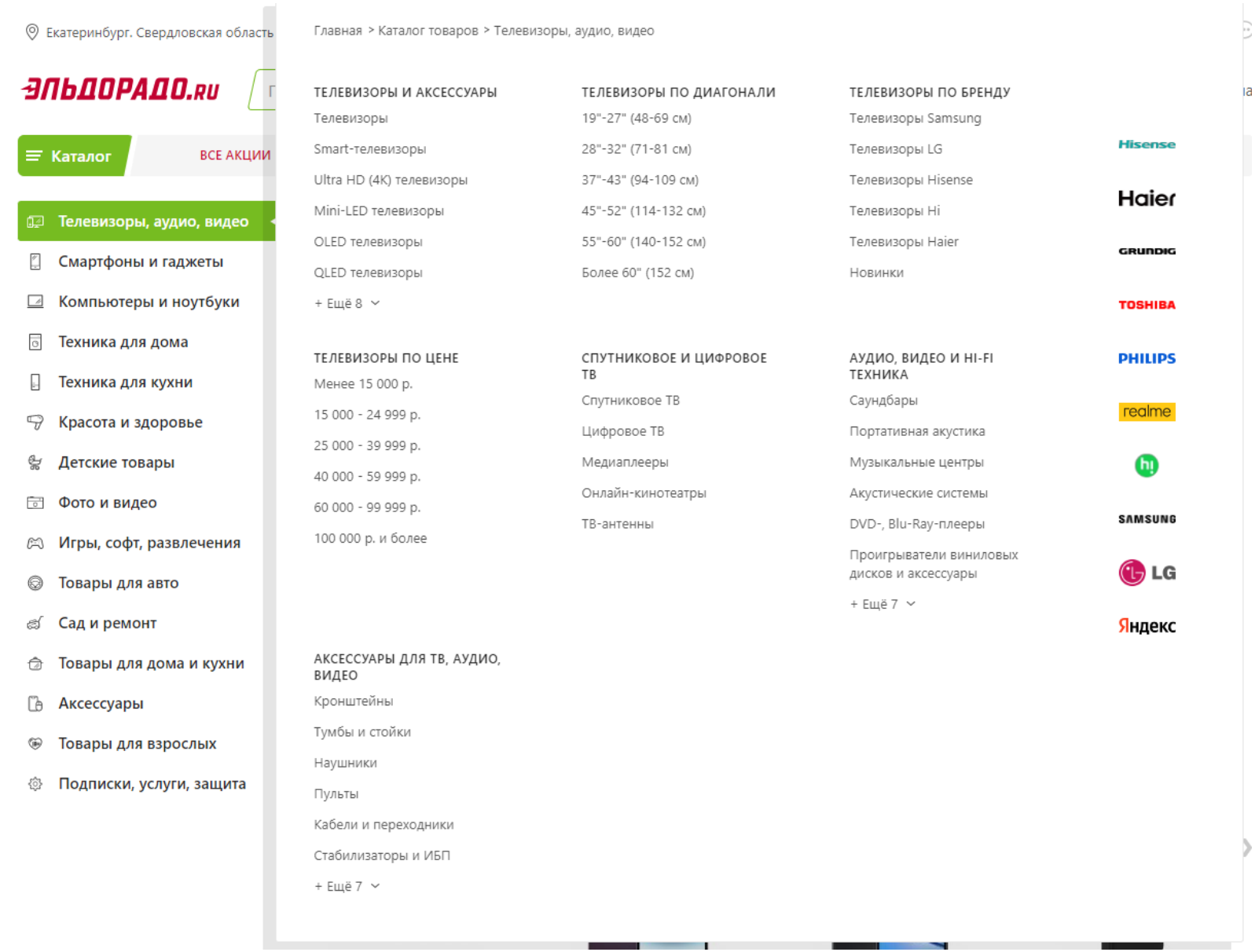
То же самое касается и других категорий, например, клей

© 2023



По сути сейчас в меню используется 2 уровня меню, после группировки получится 3, но меню при этом станет сильно проще. Либо можно взять логику эльдорадо, там при наведении на категорию появляются столбцы с подкатегориями

© 2023

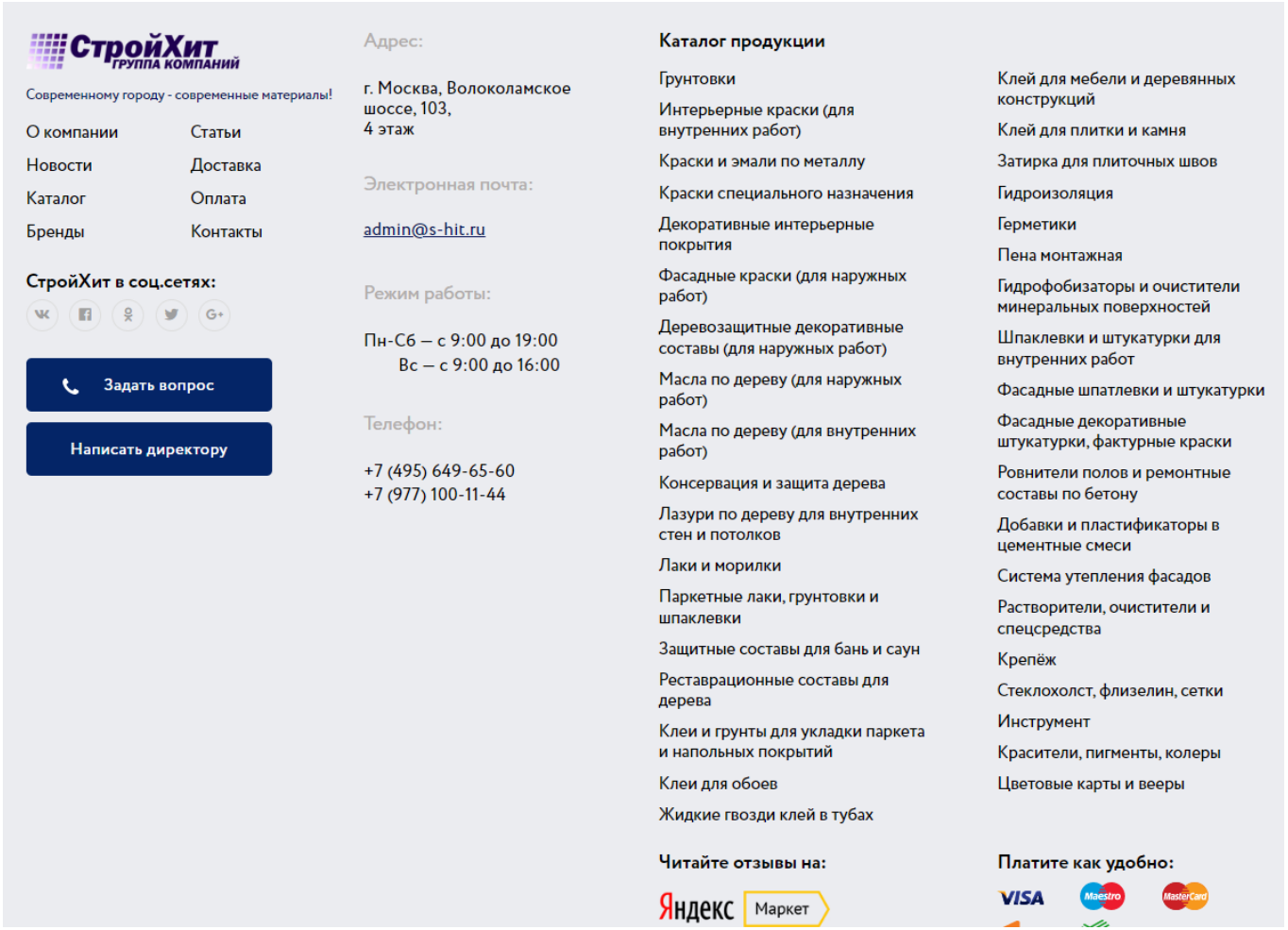


UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

В вашем случае если бы это был пункт «Краски», появлялось бы 4 столбца с видами красок. Причем здесь еще можно видеть, что предлагаются самые популярные бренды, что также хорошо подойдет для вашего сайта.

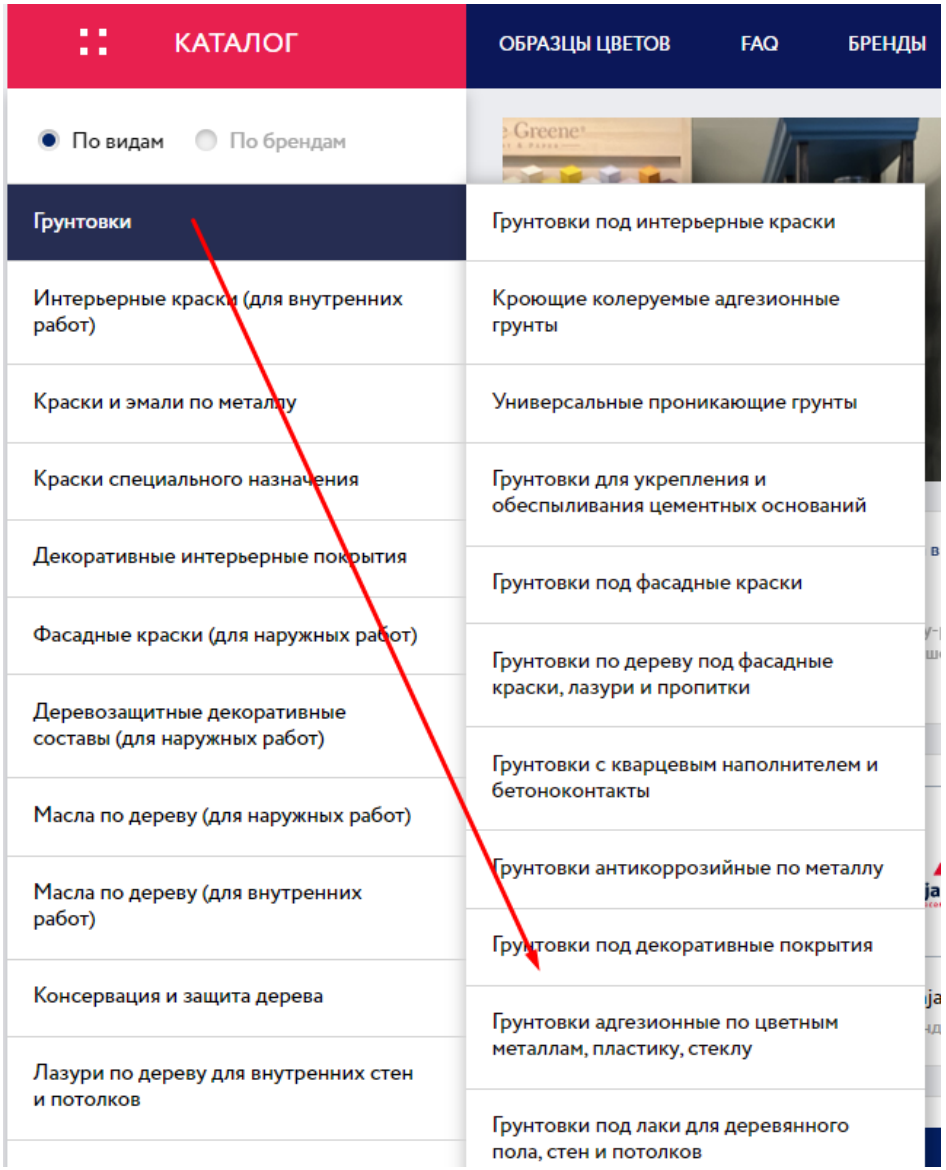
Группировка каталога позволит сделать более компактным и футер, так как сейчас он огромный



© 2023

8) Проблема. Для выпадающего меню не хватает задержки при открытии и закрытии. То есть при наведении курсора, меню открывается моментально. И проблема в том, что меню может открываться даже если пользователь случайно попал курсором на пункт меню. Кроме этого, существует и обратная сторона проблемы в закрытии меню. Если пользователь случайно сместил курсор с пункта меню или с области меню, оно закроется. Или если пользователь случайно попал на соседний пункт меню, то откроется другой выпадающий пункт. При движении курсора от пункта меню к его выпадающим разделам, выпадающее меню закрывается, далее примеры траектории

© 2023



То есть пользователь движет курсор по кратчайшему пути, он не задумывается, о технической стороне работы меню.

© 2023

Далее подробные исследования траектории https://baymard.com/blog/dropdown-menu-flickering-issue

Решение проблемы

Рекомендуется при наведении курсора добавить задержку при открытии и закрытии меню, примерно 0.3- 0.5 секунд. Это позволит существенно сократить количество ошибок, связанных со случайным открытием и закрытием выпадающего меню.

Подходящую логику (при которой меню не закрывается при попадании на соседние пункты) можно посмотреть и на других сайтах, например https://www.eldorado.ru/

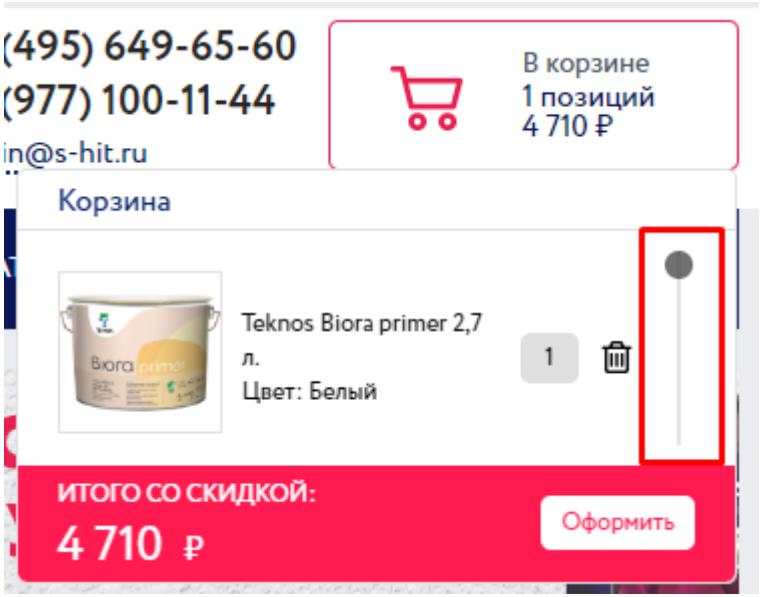
9) Проблема. По клику на кнопку каталога в шапке, открывается страница брендов https://s-hit.ru/brands

Решение проблемы

Рекомендуется по клику на каталог разворачивать его. Такая логика у эдьдорадо, озон, мвидео и на большинстве сайтов с такой же навигацией.

© 2023

10) **Проблема.** В мини-корзине выводится лишний элемент



Решение проблемы

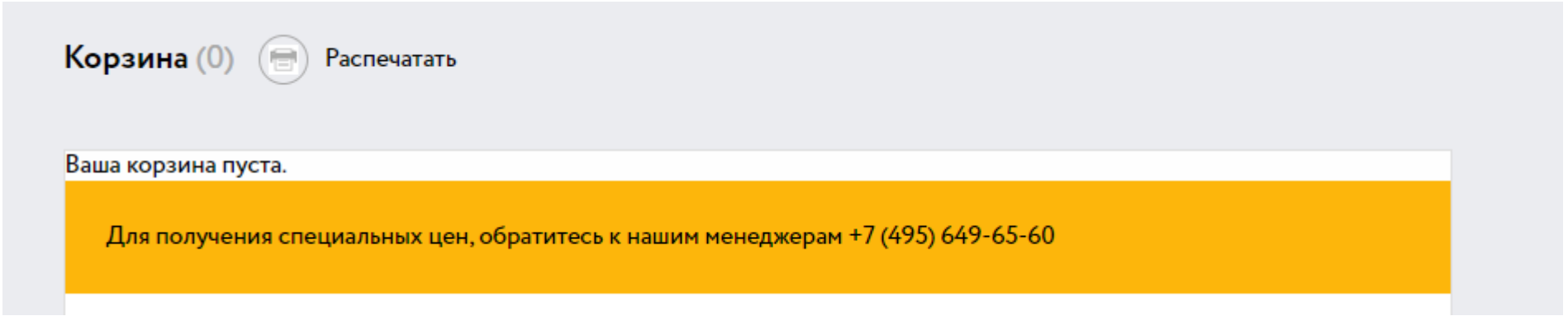
Рекомендуется убрать выделенный элемент. Если в корзине несколько товаров, то рекомендуется автоматически увеличивать высоту мини-корзины, чтобы товары сразу попадали в экран, а не были спрятаны под полосу скролла.

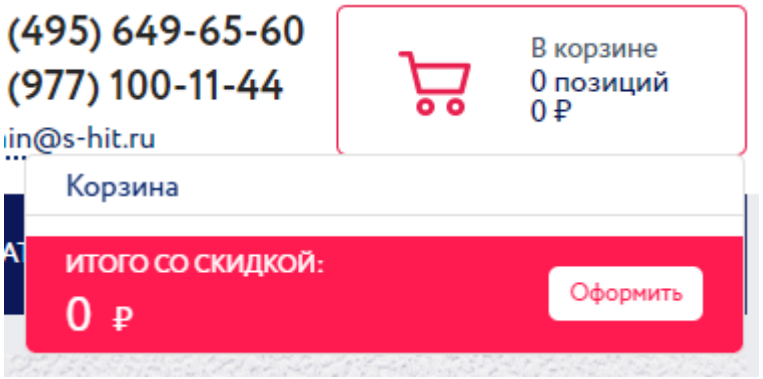
Кроме этого, убрать иконку удаления, вместо нее лучше добавить кнопки – и + для изменения количества товара

Кнопку оформить изменить на «Перейти в корзину». Так будет правильнее, потому что происходит переход в корзину, а не на страницу оформления заказа.

© 2023

11) Проблема. Пустая корзина кликабельна

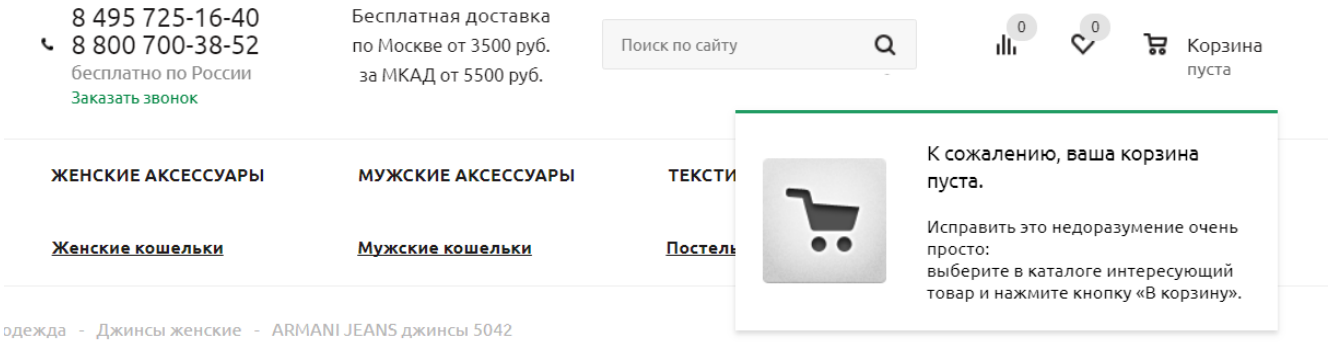




Решение проблемы

Если в корзине отсутствуют товары, она не должна быть кликабельной и открываться, в этом нет смысла. По клику на пустую корзину нужно выводить сообщение о том, что в корзине нет товаров, Далее пример

© 2023



12) Проблема. В прилипающей шапке на хватает выпадающего каталога и строки поиска



Кнопка каталога сразу открывает раздел брендов https://s-hit.ru/brands

Решение проблемы

Рекомендуется кнопку каталога оформить в виде выпадающего списка меню и добавить текст «Каталог». То есть по клику должно появляться меню каталога.

© 2023

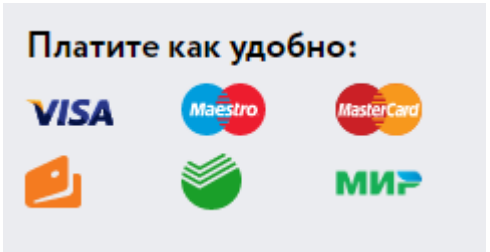
13) Проблема. В прилипающей шапке в корзине никак не отражены добавленные товары



Решение проблемы

Рекомендуется добавить метку на иконку корзины.

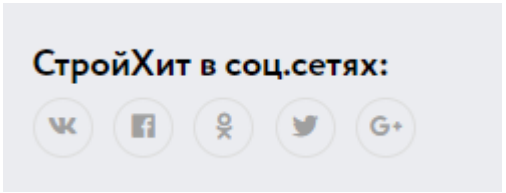
14) Проблема. Иконки платежный систем кликабельные



Решение проблемы

Рекомендуется убрать кликабельность с иконок, так как иконки никуда не ведут.

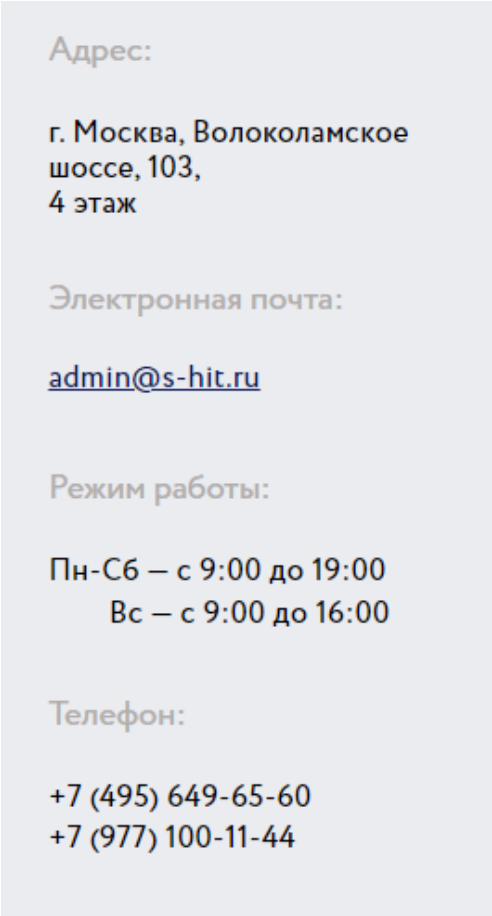
Кроме этого, сейчас не проставлены ссылки для кнопок социальных сетей



Нужно или проставить ссылки, или убрать кнопки.

© 2023

15) Проблема. В футере не хватает кнопок мессенджеров



Решение проблемы

Рекомендуется

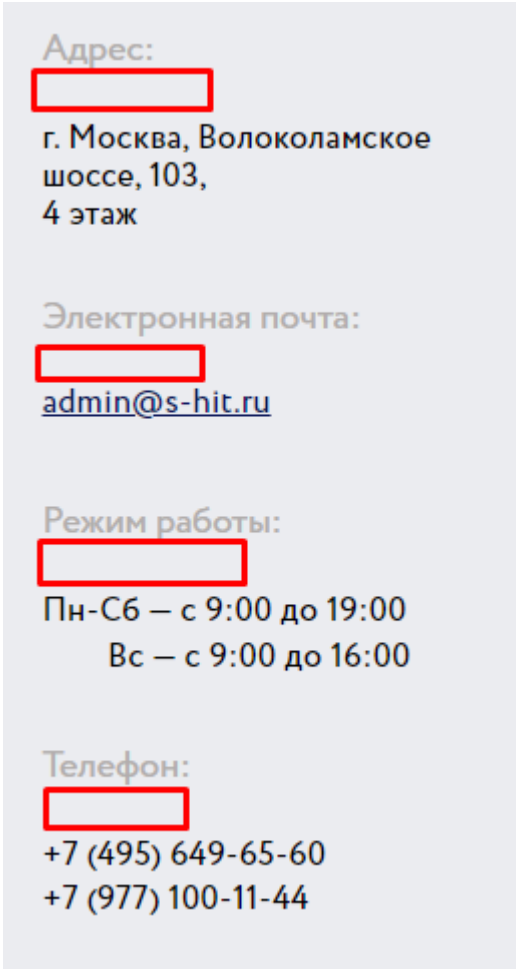
1) Добавить иконки мессенджеров

2) Номера телефонов поставить выше, после адреса. Указать во мн. числе: Телефоны.

© 2023

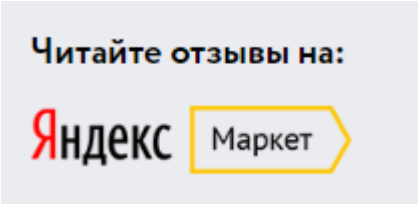
3) Выровнять время работы по левому краю.

4) Сделать меньше отступы



© 2023

16) Проблема. Выделенная кнопка осуществляют уход с сайта



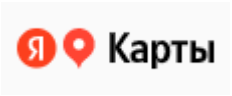
Кроме этого,тут не хватает рейтинга, а ссылка ведет на яндекс карты, а не на маркет.

Решение проблемы

Рекомендуется

1) Чтобы ссылки, осуществляющие уход с сайта компании, открывались в новой вкладке.

2) Поменять иконку на иконку яндекс карт

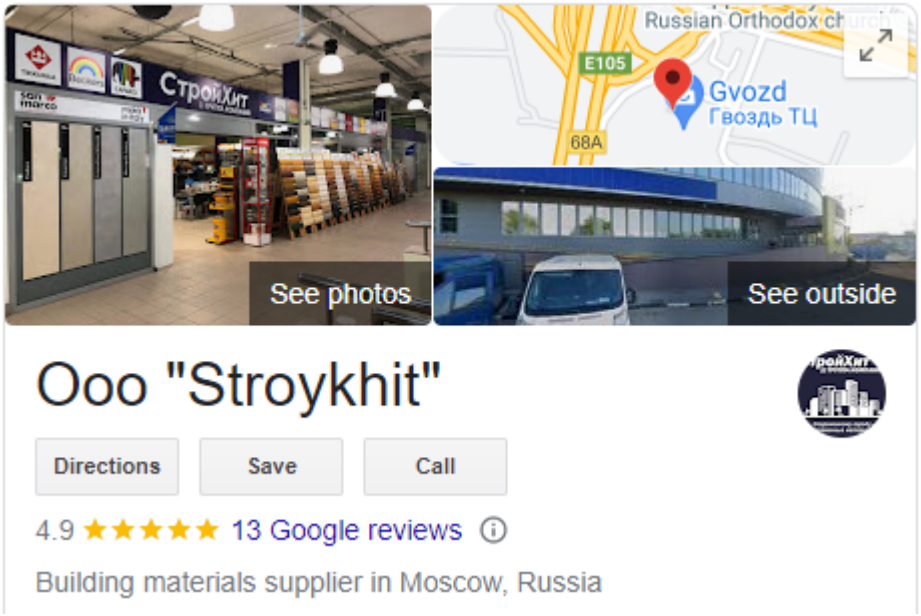


3) У компании хороший рейтинг, поэтому можно сразу выводить оценку



4) Сделать такую же иконку и для гугл, потому что там вообще 4.9 – отличнейшая оценка

© 2023



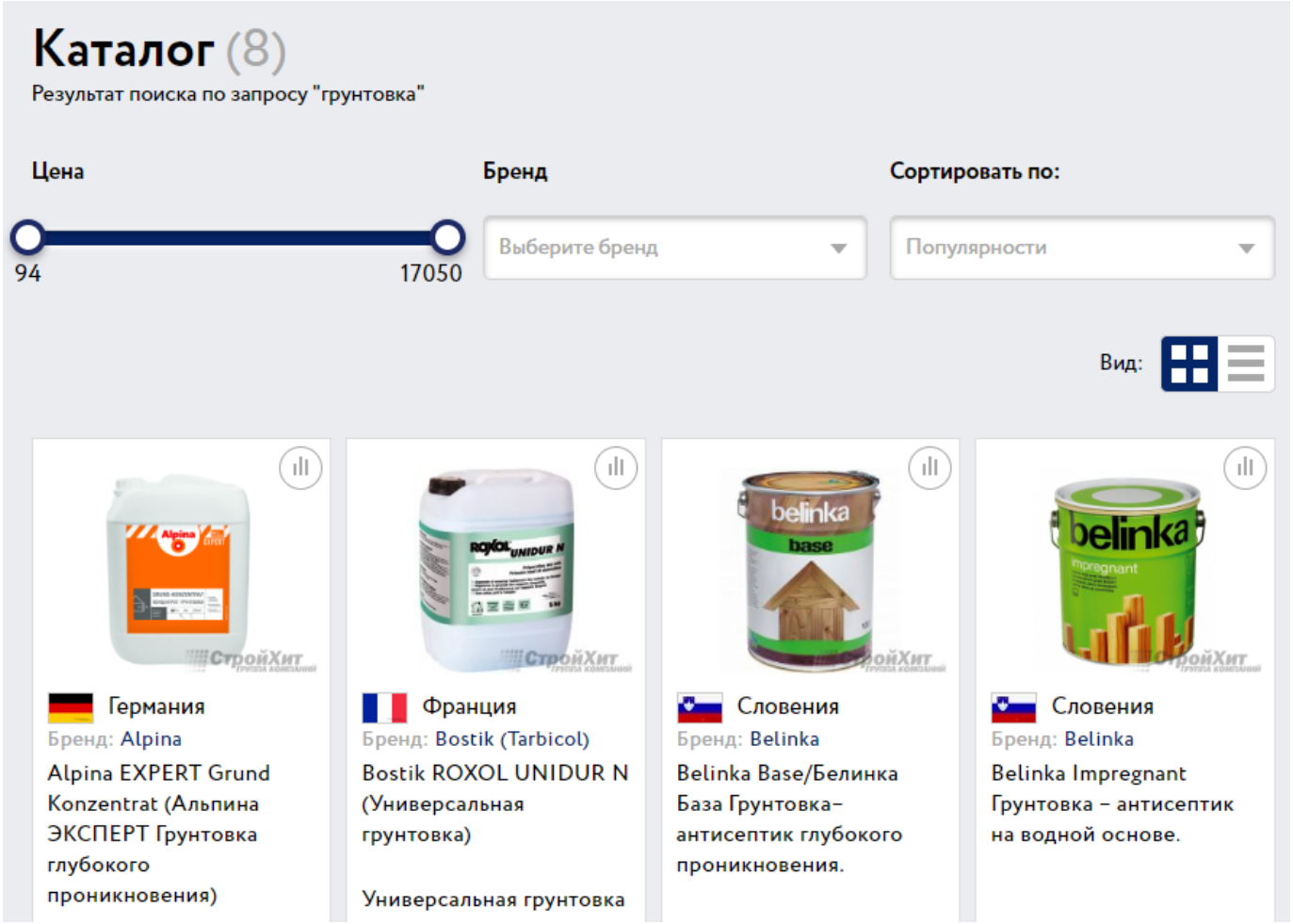
5) В дальнейшем старайтесь активно работать с отзывами, поддерживая высокую оценку, это важно с точки зрения доверия к компании.

Сейчас этот инструмент повышения доверия не используется на сайте, хорошие отзывы плохо отображены.

© 2023

Поиск по сайту

17) Проблема. Некорректная работа поиска. По запросу «грунтовка» найдено всего 8 результатов

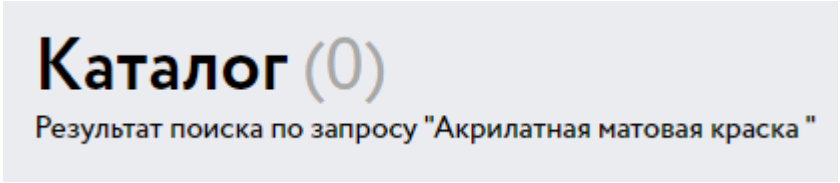


В то же время в разделе грунтовок 122 товара https://s-hit.ru/products/gruntovki

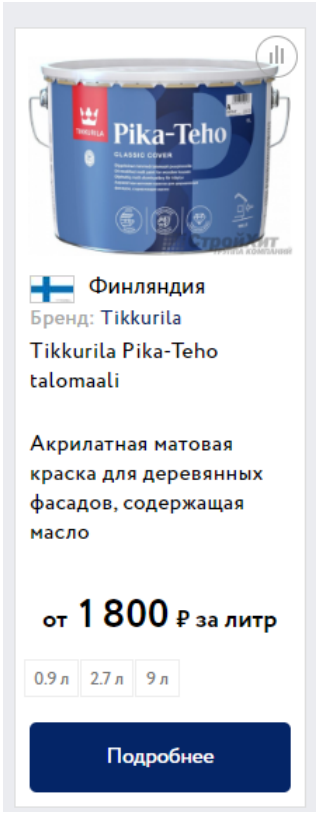
UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Еще пример запроса «Акрилатная матовая краска»



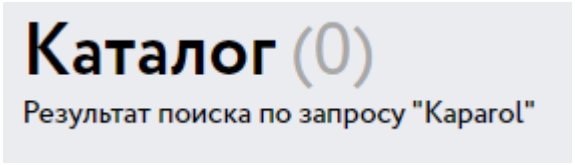
И вот пример товара, который содержит этот запрос



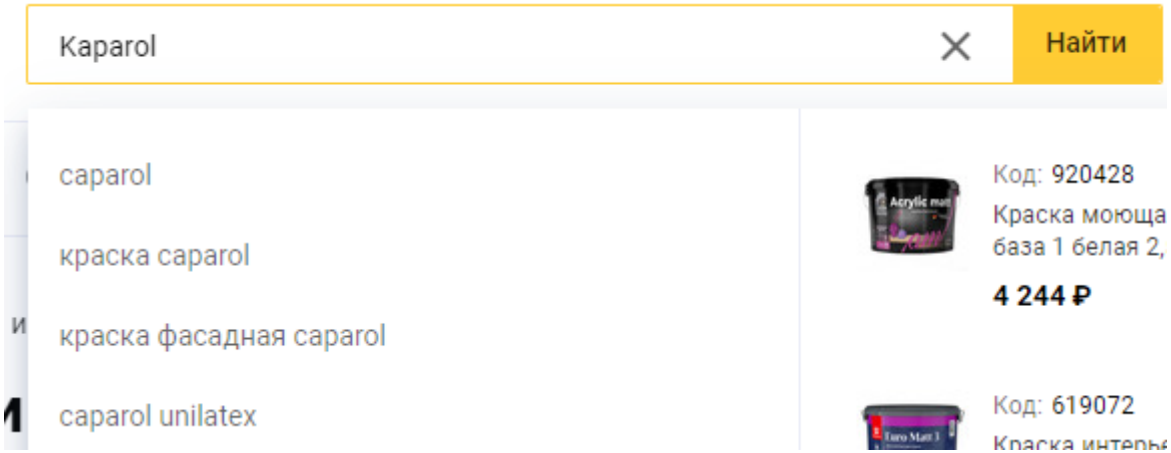
© 2023

И это самые простые запросы. А по факту пользователи допускают ошибки, описки и в таком случае поиск тем более не найдет результаты.

Далее пример запроса бренда с ошибкой



А вот пример хорошей обработки этого же запроса с другого сайта



Пользователи привыкли к поиску в Яндекс и Google, с их впечатляющими возможностями интерпретации сложных запросов и выдачи релевантных результатов. От поиска в интернет-магазинах ожидают примерно того же.

Решение проблемы

Рекомендуется настроить правильную работу поиска по сайту. Умный поиск должен распознавать ошибки и опечатки, рекомендуя правильные запросы — вместо пустой выдачи пользователь видит то, что искал. Поиск должен распознавать неправильную раскладку и

© 2023

показывать нужные результаты. А также учитывать написание англоязычных брендов кириллицей. Иначе пользователь, который не понимает алгоритма поиска, может подумать, что интересующего его товара нет на сайте и просто уйдет с сайта.

Также важно учитывать, что на сайте большинство трафика – это мобильный трафик, а на мобильном устройстве клавиатура довольно мелкая и при вводе можно ошибиться, зацепив соседний символ.

Самостоятельно сделать хорошую логику поиска довольно сложно, поэтому здесь можно попробовать найти готовые решения, подходящие под ваш сайт. Попробуйте использовать сервисы интеллектуального поиска для интернет-магазина — например, Elasticsearch, Sphinx Возможно, что-то их этого уже установлено на сайте, в таком случае нужно постараться настроить эти модули лучше. Современные поисковые движки в связке с сервисами персонализации увеличивают скорость и возможности поиска: понимают запросы с ошибками и опечатками; поддерживают фильтрацию и сортировку; анализируют поведение посетителя на сайте; подстраиваются под потребности пользователей; показывают список подходящих категорий; учитывают сезонность и многое другое.

© 2023

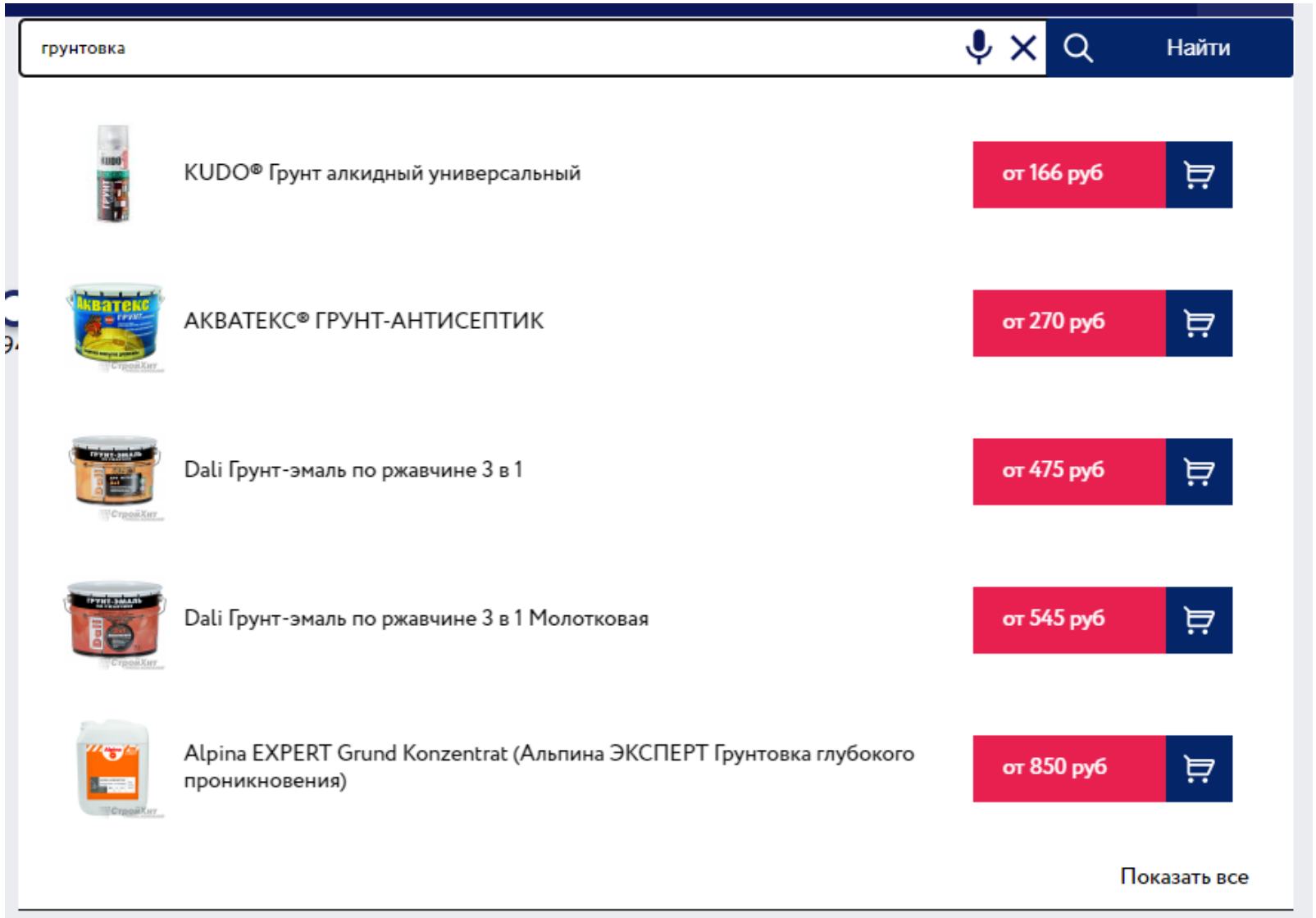
18) Проблема. Если поиск не дает результатов, в выпадающих подсказках не выводится информация о том, что товар не найден.

Решение проблемы

В выпадающий поиск рекомендуется добавить подсказки для отсутствующих результатов. Иначе сейчас пользователь может не понять, что результатов не найдено и может открыть пустую страницу (с отсутствующими результатами). То есть пользователю нужно выполнить дополнительное действие, чтобы узнать, что система не нашла подходящих результатов. Страница с отсутствующими результатами ведет к негативному пользовательскому опыту.

© 2023

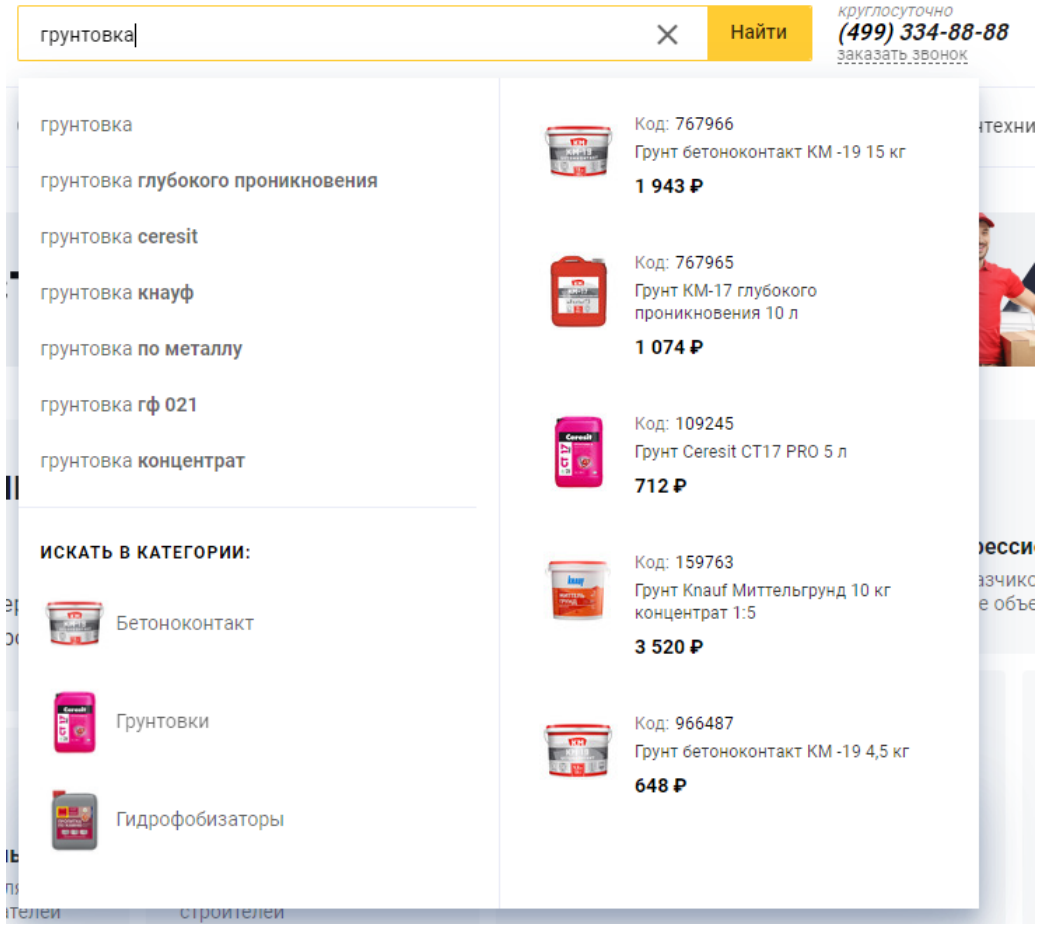
19) **Проблема.** При поиске запроса система не предлагает категорию этого запроса, предлагаются только товары



© 2023

Решение проблемы

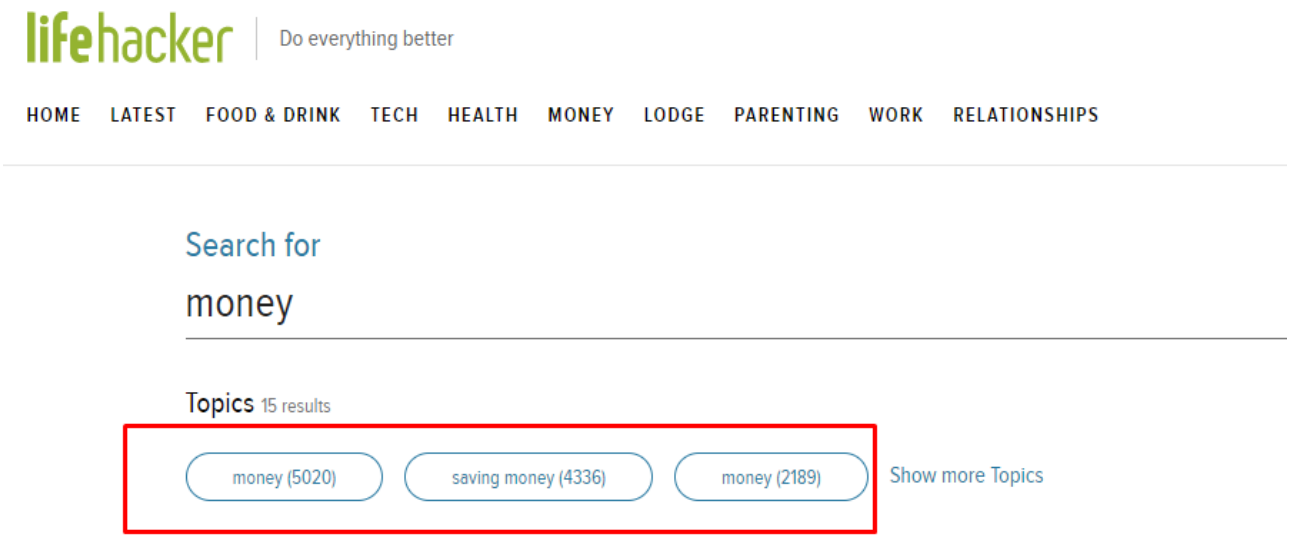
Пользователи очень часто ищут не конкретное наименование товара, а общую категорию. Поэтому если пользователь ищет «Грунтовка», желательно помимо товаров, подходящих под запрос сразу предлагать нужную категорию, далее пример



© 2023

Помимо категорий, важно также предлагать бренды. Так как сейчас при поиске бренда предлагается несколько товаров, но нет ссылки на страницу всех товаров бренда.

Аналогичная ситуация и на странице результатов поиска, там должны выводиться категории

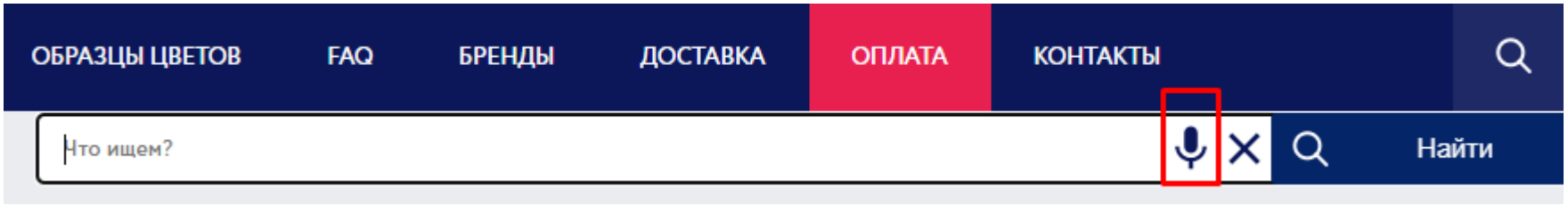


Вот здесь https://baymard.com/blog/autodirect-searches-matching-category-scopes

подробное исследование на английском языке с более детальным описанием проблемы отсутствия предложения категории при поиске по сайту

© 2023

20) Проблема. Не работает голосовой поиск



Даже после предоставления разрешения микрофону, в браузере chrome не получилось запустить поиск, микрофон не воспринимает речь.

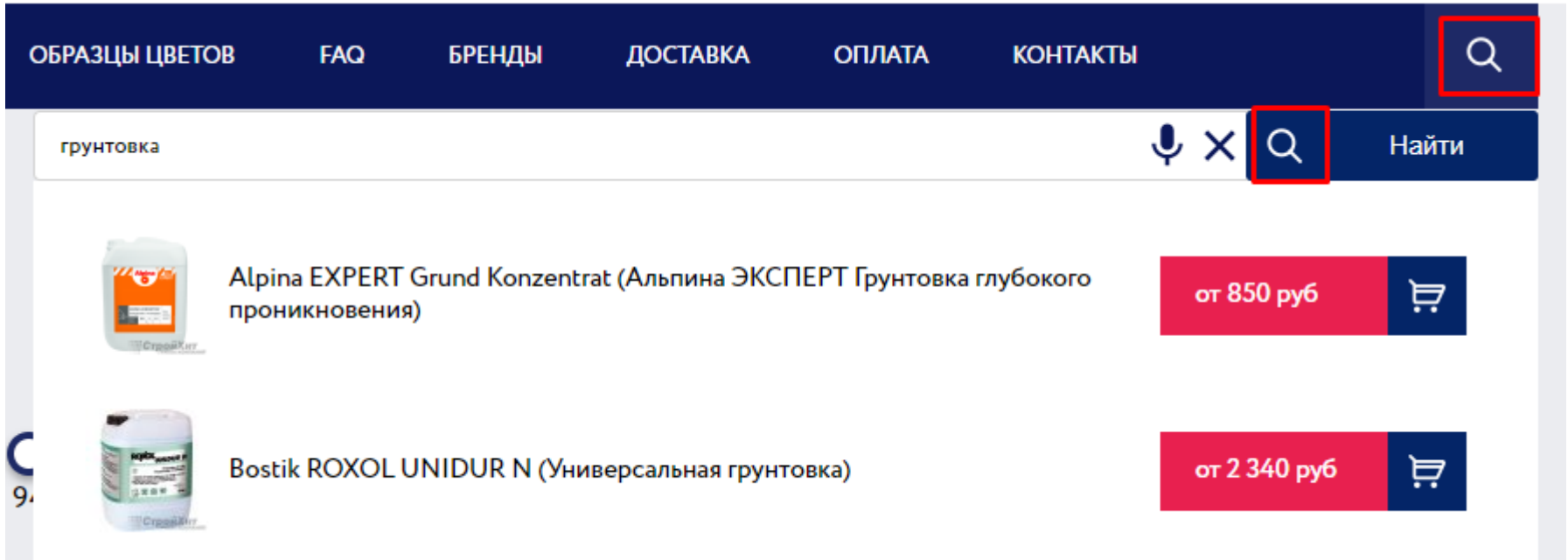
В браузерах Opera и Firefox клик по кнопке даже не запрашивает доступ к микрофону.

Решение проблемы

Рекомендуется исправить работу функционала. В мобильной версии поиск по голосу работает.

© 2023

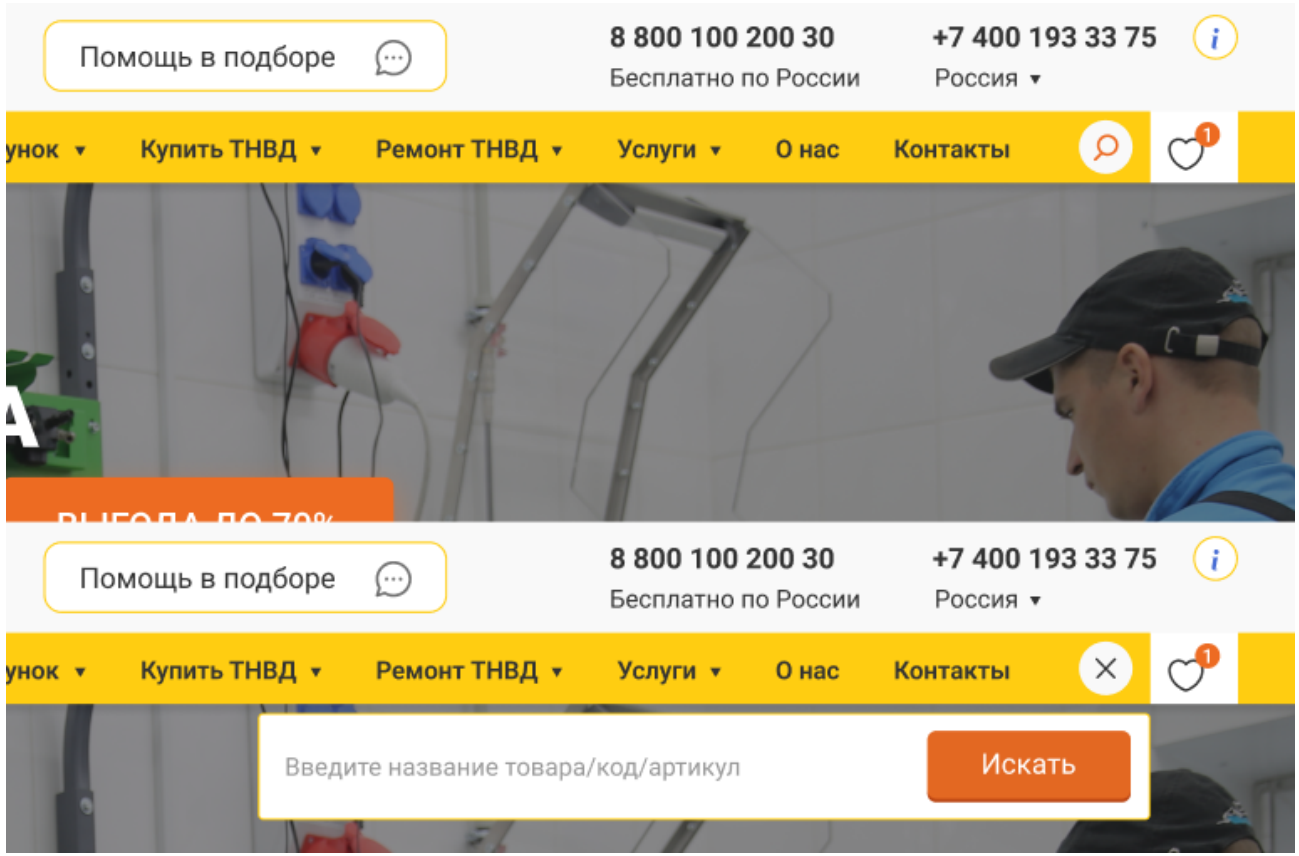
21) **Проблема**. При разворачивании строки поиска, отображается сразу две иконки поиска



Решение проблемы

Ранее рекомендовалось реализовать строку поиска прямо в шапке без разворачивания. Но тем не менее, пока строка разворачивается, далее будут решения проблемы 1) При разворачивании строки поиска менять иконку поиска на крестик закрытия, далее пример

© 2023



2) Выделенную далее иконку убрать



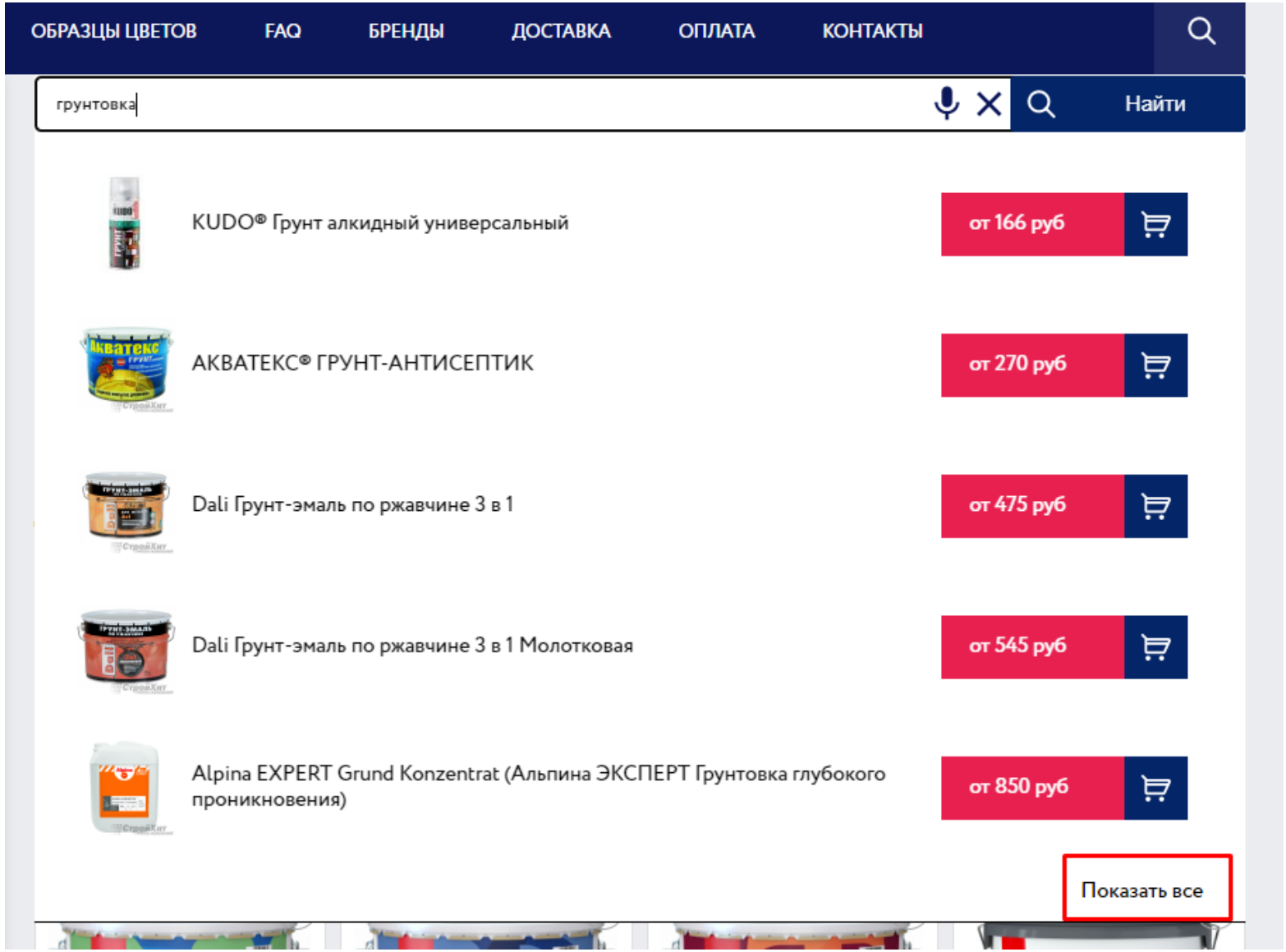
3) Выделенный далее крестик выводить только после ввода запроса



UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

22) **Проблема.** В кнопке «Показать всё» не указывается количество найденных результатов



© 2023

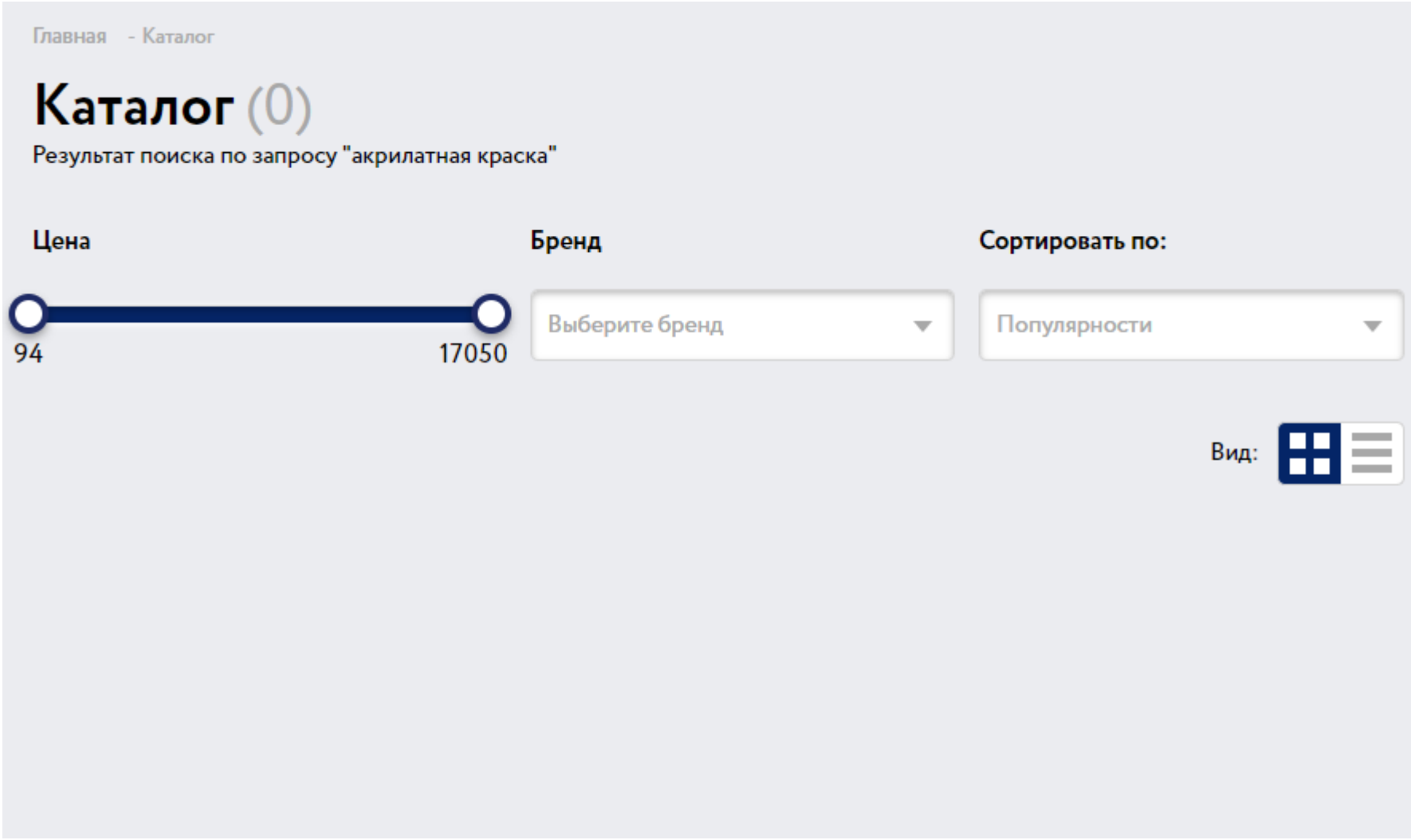
При вводе поискового запроса, пользователь должен понимать количество найденных результатов. От этого зависит, нужно ли ему открывать все эти результаты. То есть если в выпадающих подсказках предлагается 5 вариантов, а под кнопкой «Смотреть все» спрятано 7 вариантов, то для пользователя не очень оправданно открывать страницу всех результатов, если там будет всего на 1 или 2 результата больше, чем ему уже предлагается в выпадающих подсказках.

Решение проблемы

К кнопке «Показать всё» рекомендуется добавить количество найденных результатов.

© 2023

23) **Проблема.** Если поиск по сайту не дает результатов, пользователю не предлагается никаких альтернатив.



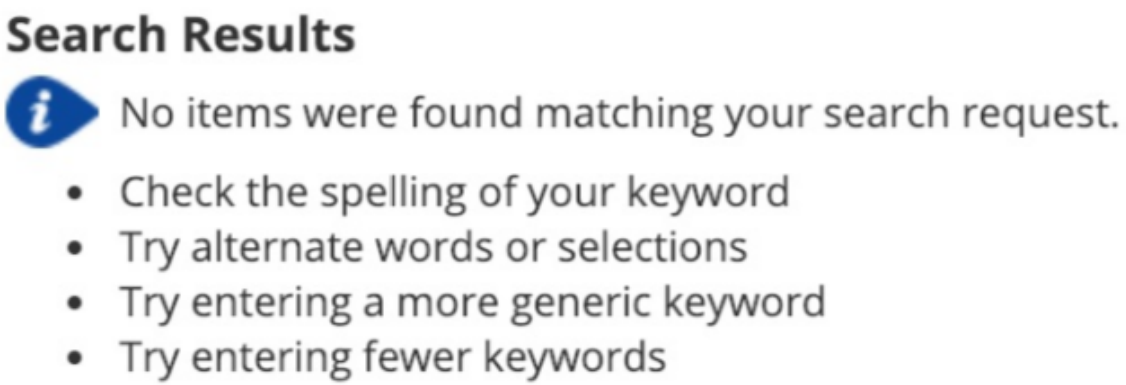
© 2023

Страница с отсутствующими результатами поиска зачастую в лучшем случае ведет к негативному опыту взаимодействия с сайтом, в худшем случае - к отказу и к выходу с сайта. Здесь https://baymard.com/blog/no-results-page вы можете почитать об исследования на эту тему подробнее (ссылка на англ. языке)

Решение проблемы

Даже если сделать поиск по сайту максимально продвинутым, все равно будут оставаться запросы пользователей, для которых будут отсутствовать результаты. Поэтому помимо проработки алгоритма поиска по сайту, рекомендуется улучшить взаимодействие пользователей со страницей «пустых» результатов.

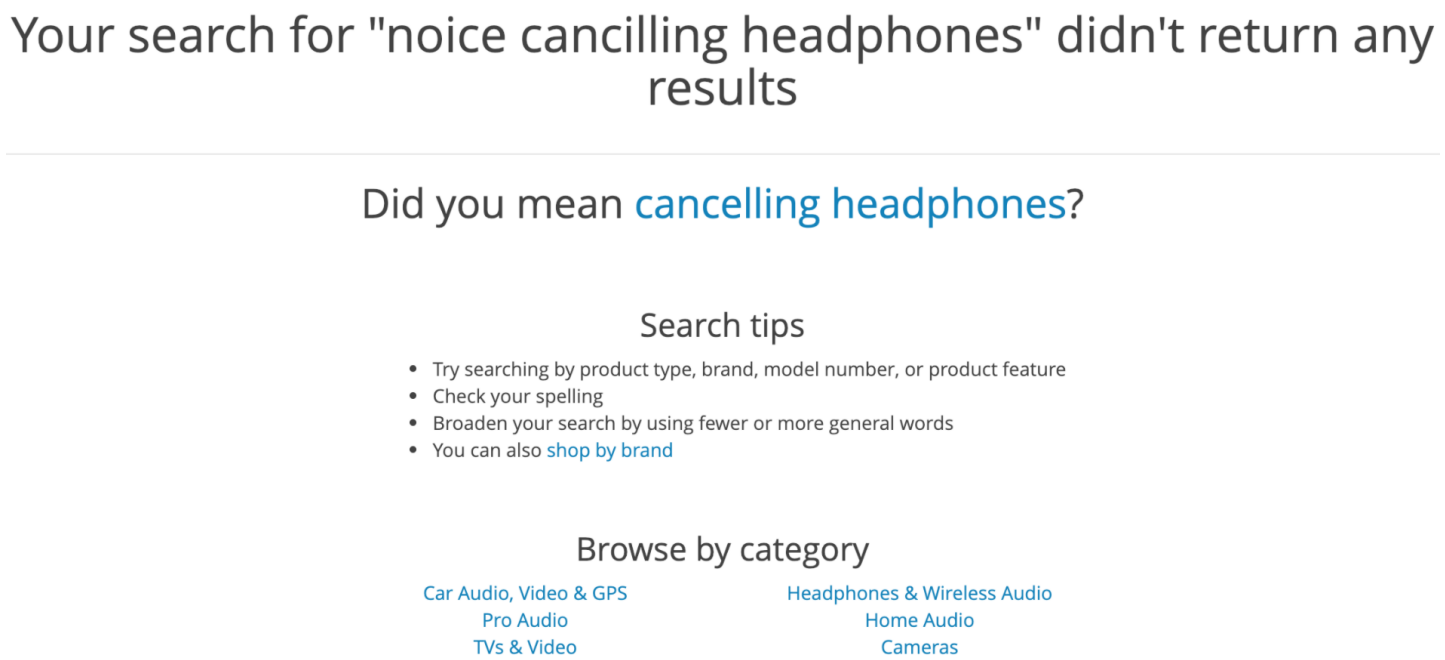
Во-первых, на странице желательно сразу выводить подсказки, которые поясняют, что именно можно изменить, чтобы получить результаты



Кроме этого, на странице поиска можно:

1. Выводить ссылку на категорию, в которой искал пользователь

© 2023



2. Выводить ссылки на товары из категории, которая упоминается в поисковом запросе. Например, пользователь искал «черная акриловая краска», тогда на странице можно выводить ссылки на товары из категории «Акриловые краски», далее пример из амазон с другой категорией

© 2023

We found **0 results** for **"protective hard case for samsungs android smartphone medium sized waterproofed"**
Use fewer keywords or try these instead

"protective hard samsungs" See all 25,576 results...



Samsung Galaxy Note 5 Cases and Covers Snap on Protective Have Patience God isn't Finished Yet Philippians 1:6

$7.99 Wireless Phone Accessory prime
Get it by **Mon, Feb 4**
FREE Shipping on orders over $25 shipped by Amazon
Only 6 left in stock - order soon.

More Buying Choices
$4.78 (2 new offers)



Galaxy S9 Plus Case, MOSNOVO White Moon Henna Mandala Lace Printed Clear Design Transparent Plastic Hard Back...
by MOSNOVO

$15.99 prime
Get it as soon as **Mon, Feb 4**
FREE Shipping on orders over $25 shipped by Amazon
Only 15 left in stock - order soon.

4.5 out of 5 stars ▾ 57



ProCase Verizon Sprint Galaxy Tab A 8.0 Case 2018 SM-T387, Slim Light Protective Cover Stand Hard Shell for Samsung...
by ProCase

$9.99 prime
Get it as soon as **Mon, Feb 4**
FREE Shipping on orders over $25 shipped by Amazon

More Buying Choices
$8.73 (2 used offers)

4.5 out of 5 stars ▾ 32



See Color Options

XBK Samsung Galaxy S9+ Plus Case, Waterproof Case with Built-in Screen Protector,Full-Body Rugged Resistant Protective...
by XBK

$17.99 - $18.99 prime
FREE Shipping on orders over $25 shipped by Amazon
Some colors are Prime eligible

4 out of 5 stars ▾ 120

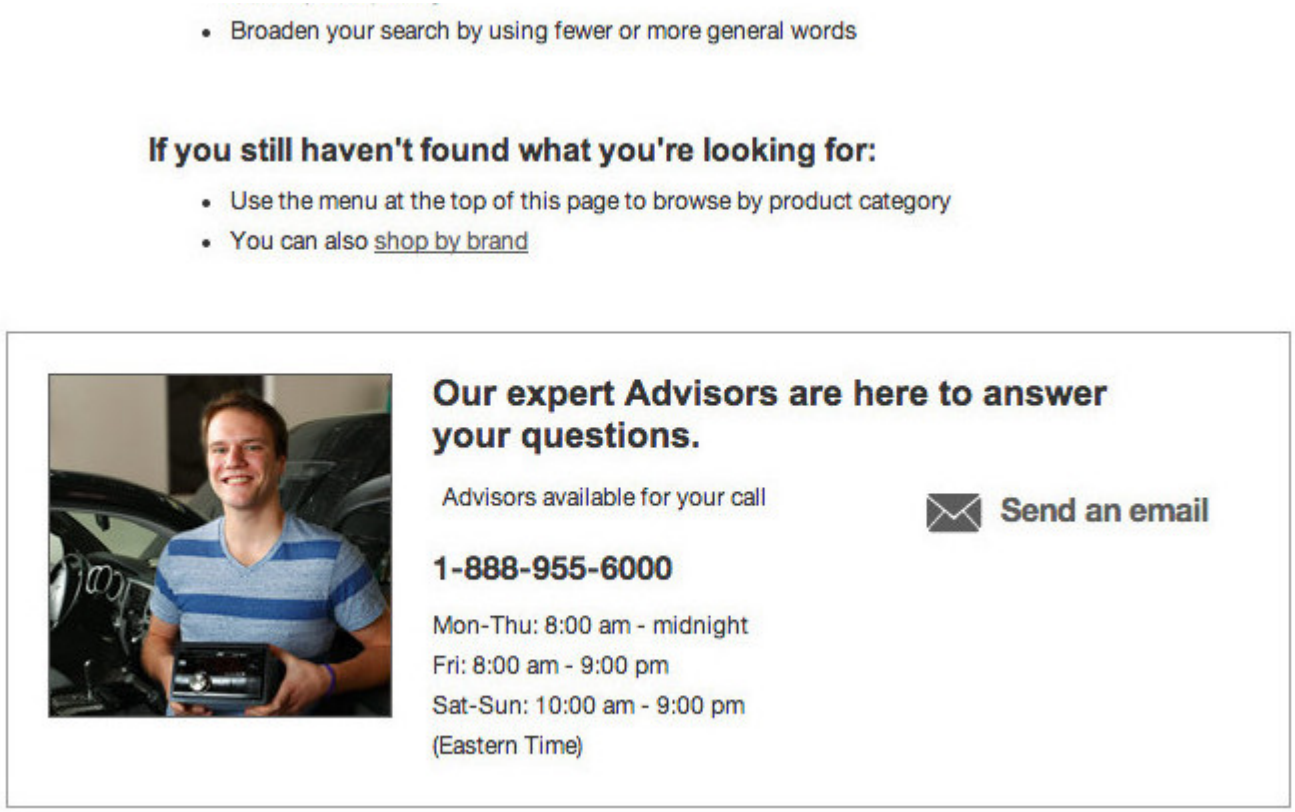
"hard case samsungs" See all 48,496 results...

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

3. Выводить персонализированные рекомендации (это более сложный алгоритм, основанный на предыдущих поисках пользователя и на его интересах).

4. Предложение обратиться к менеджерам, которые помогут с выбором и ссылка на чат, далее пример



5. Ссылку на популярные товары сайта. Это менее релевантные товары, но это все же гораздо лучше, чем вообще пустая страница.

Далее примеры

© 2023

Search Results

We're sorry! We couldn't find results for "weather resistant patio sofa".

Search Hints:

- Please double check your spelling.
- Use more generic search terms (e.g. kitchen faucets, sinks).
- Your product search may have been discontinued, removed, or is not yet on our site.
- Navigate to a product category using the links below or by using the site navigation above.

Need additional help? Call us at (800) 375-3403 or by email.

Popular Products



Delta 9159-DST
Starting At $259.98
★★★★½ 111



Delta 57530
Starting At $174.58
★★★★★ 12



Schlage B60
Starting At $28.72
★★★★★ 117



Kohler K-690
Starting At $533.25
★★★★½ 105

и

© 2023

We weren't able to find any results for "mens winter jackets".

People Who Searched mens winter jackets Also Viewed



Moncler
Vallier Quilted Down Coat, Navy
$1,485.00
Gift with Purchase
Up to a $1500 Gift Card



Moncler
Daumier Nylon Field Jacket, Black
$1,225.00 NOW $918.00



Burberry
Basford 2-in-1 Puffer Jacket, Black
$895.00
Gift with Purchase
Up to a $1500 Gift Card



Andrew
Mackinle
Jacket, J
$695.00
Gift with
Up to a $

Popular Categories

Dresses
Leather Jackets
Contemporary Apparel
Women's Denim
Women's Shoes
Women's Jewelry
Handbags
Men's New This Week
Skin Care
Home New This Week

Featured Designers

Armani Collezioni
Burberry
Christian Louboutin
Diane von Furstenberg
Donna Karan
Eileen Fisher
Gucci
kate spade new york
Mich
Prad
Rach
Tom
Tory
Valer
Vince
SEE A

© 2023

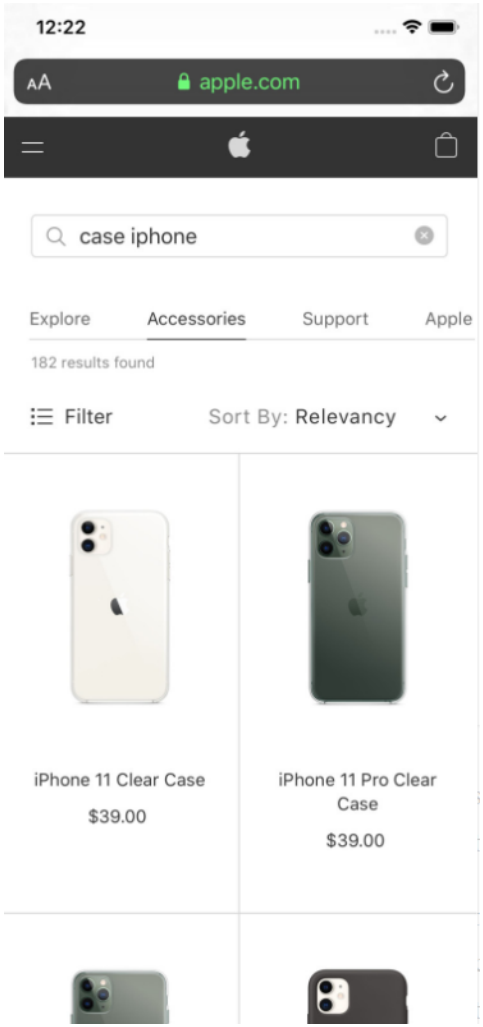
24) Проблема. На странице результатов поиска не сохранен поисковой запрос

При использовании поиска по сайту пользователи часто уточняют поисковой запрос, редактируют его, немного меняют. На это есть несколько причин – слишком много результатов поиска, слишком мало, результаты неожиданные и т.д. Очистка поисковых запросов означает, что пользователи должны вводить новый запрос полностью, в итоге редактирование поискового запроса занимает больше времени. Эти дополнительные требования могут привести к отказу от использования поиска. Далее подробные исследования касающиеся проблемы https://baymard.com/blog/persist-search-queries

Решение проблемы

На странице результатов поиска рекомендуется сохранять поисковой запрос и добавить возможность редактировать поисковой запрос. То есть чтобы после попадания пользователя на страницу с результатами, запрос сохранялся в поле поиска для сайта — и по необходимости посетитель смог бы скорректировать его без повторного введения. Далее пример

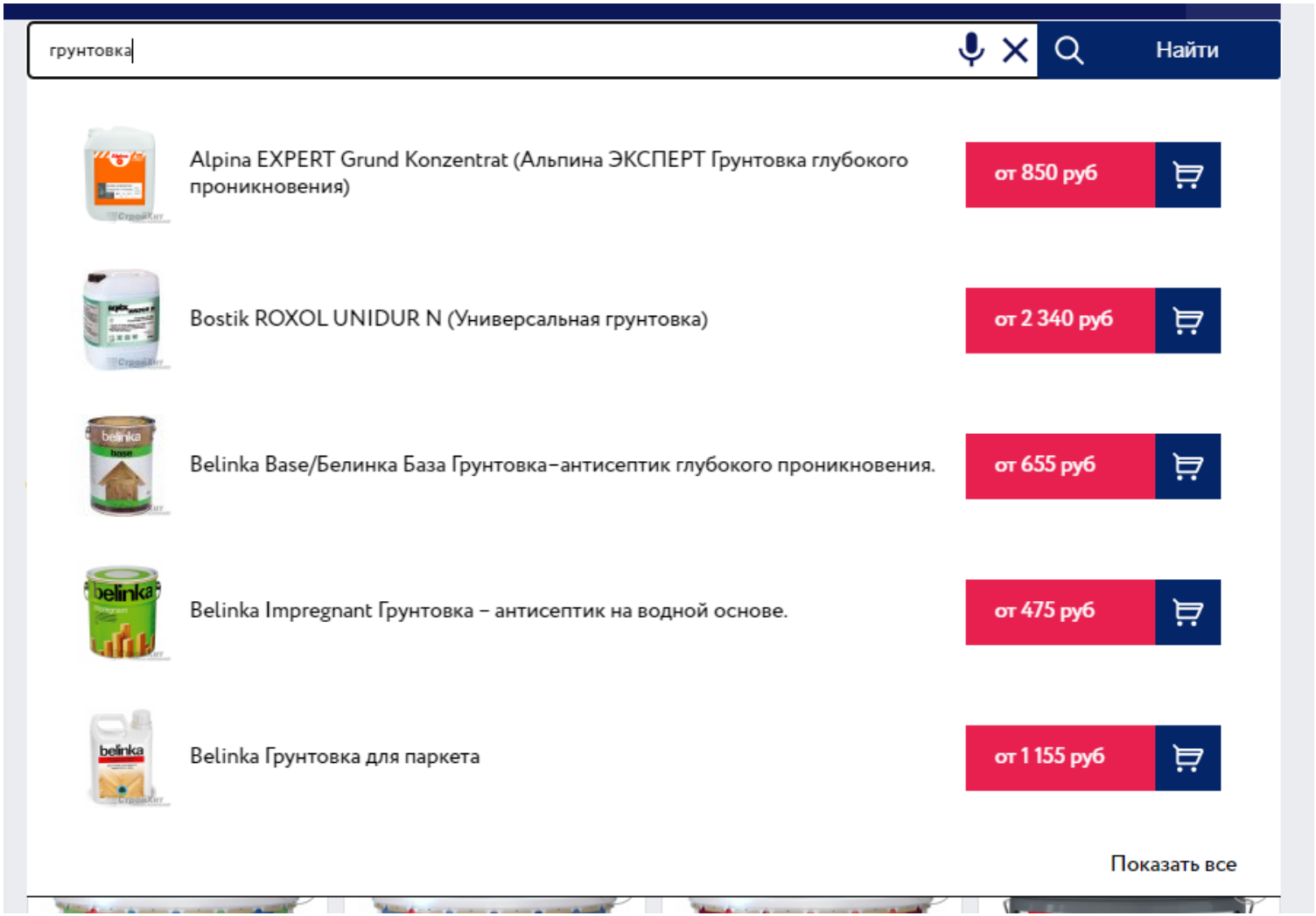
© 2023



Здесь также важно обратить, что у поля поиска реализована кнопка «крестик», которая позволяет быстро удалить поисковой запрос, на случай если пользователь решит полностью его изменить.

© 2023

25) **Проблема.** В выпадающих подсказках не выделены различия. Весь текст подсказок идентичен, в результате не очень хорошо видны различия

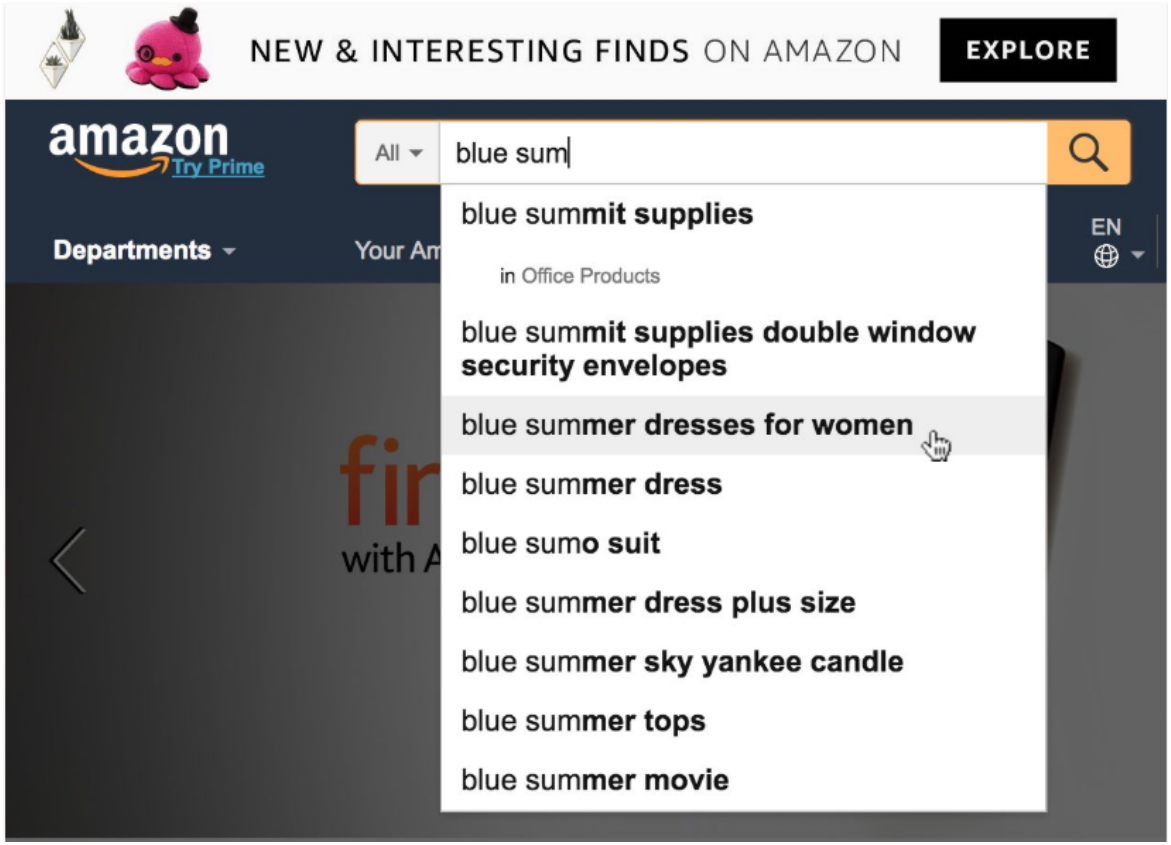


© 2023

При таком стиле пользователям приходится больше вчитываться в каждую строку, нет возможности быстро просканировать взглядом выпадающие подсказки.

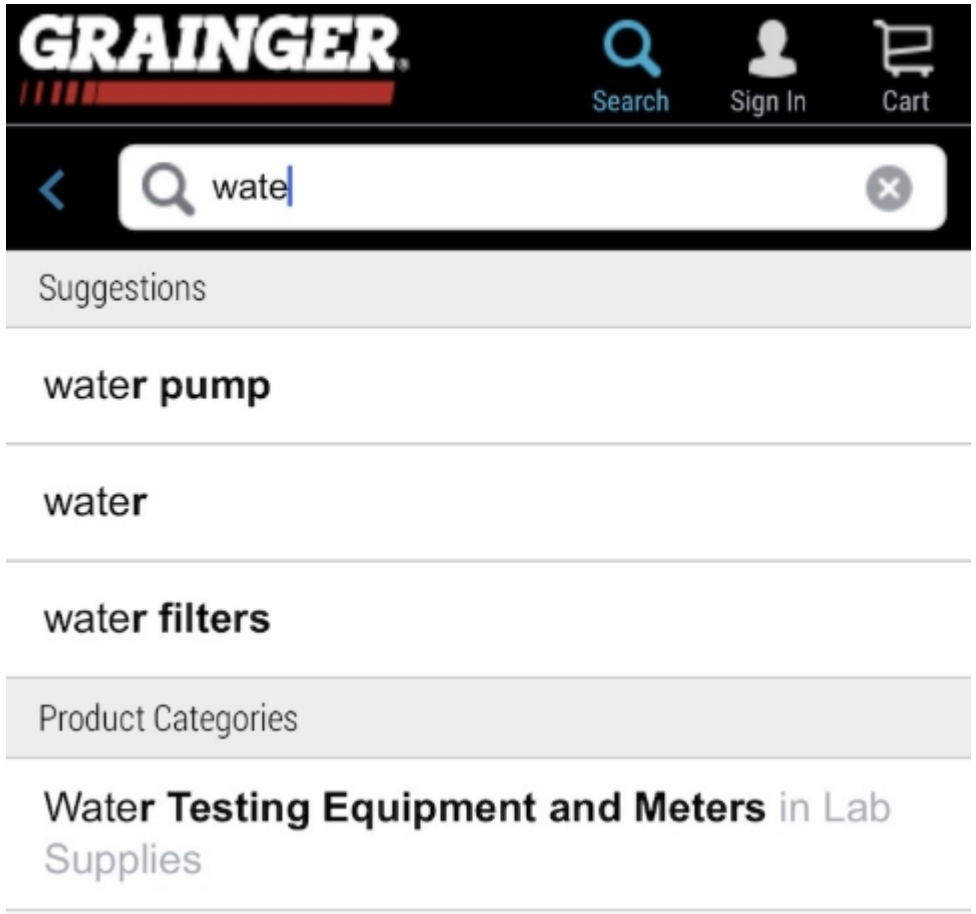
Решение проблемы

В выпадающих подсказках поиска рекомендуется визуально выделить различия. Таким образом снизится визуальная нагрузка на повторяющиеся слова. Далее пример



Или вот для мобильной версии

© 2023

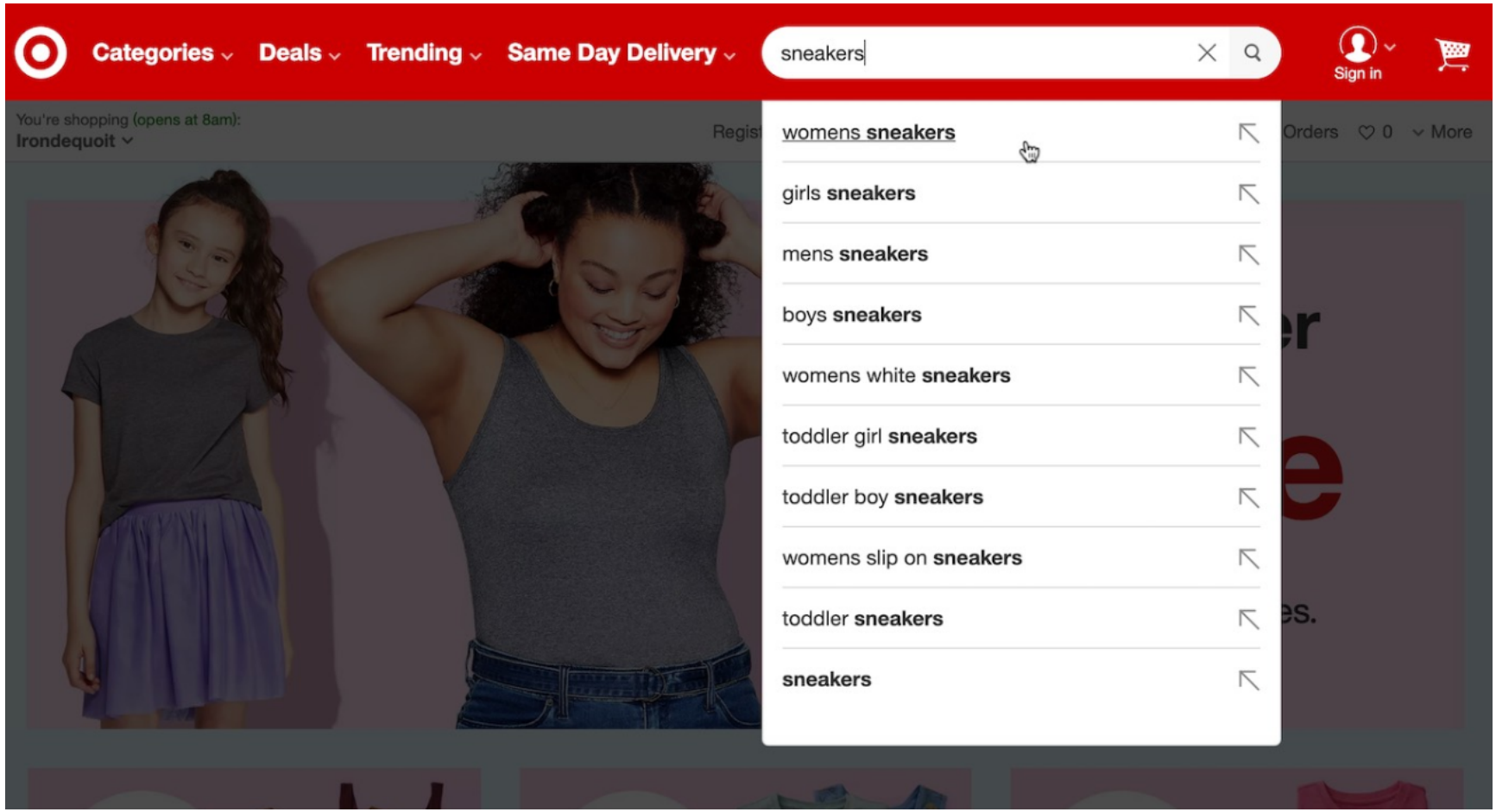


Это не самое важное требование для поиска, можно реализовать в последнюю очередь.

© 2023

26) Проблема. Для окна выпадающих подсказках не хватает затемнения фона, для создания глубины.

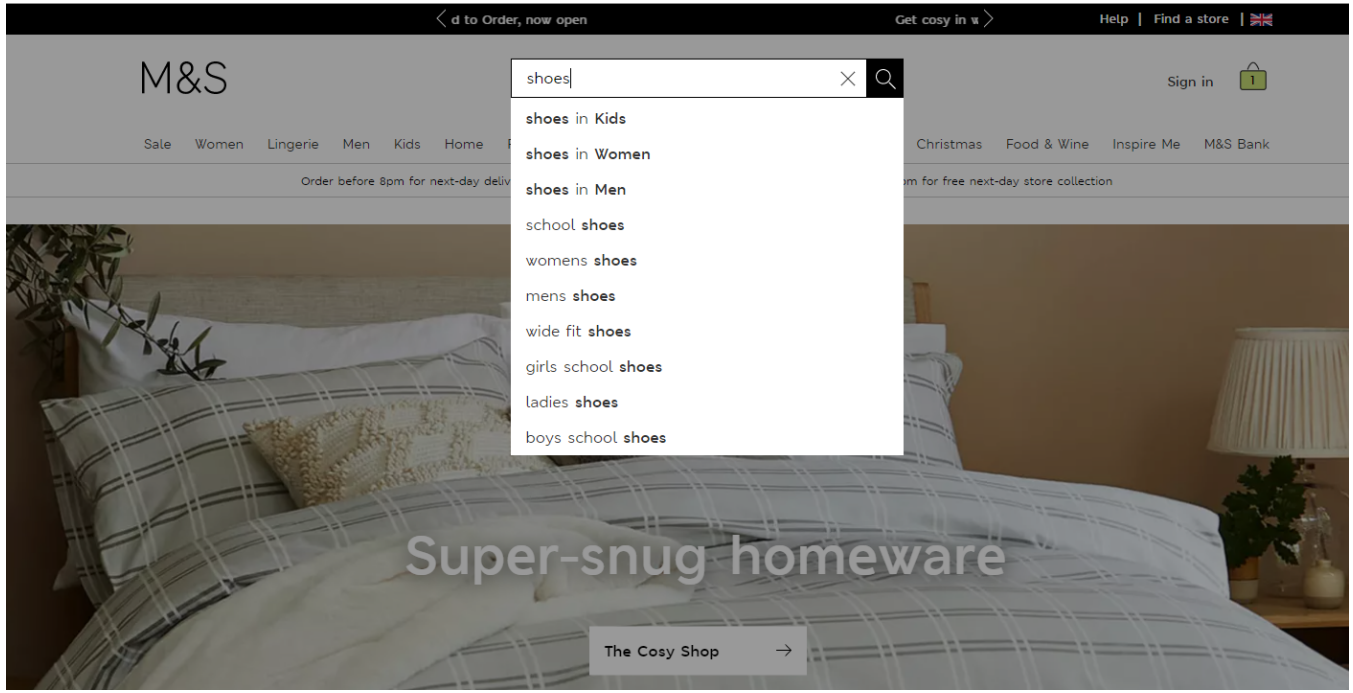
Далее пример как должно быть



Здесь при отображении выпадающих подсказок затемняется фон, тем самым выделяется окно подсказок и минимизируются лишние элементы на этом фоне, акцентируется внимание именно на форме.

© 2023

Еще пример



Решение проблемы

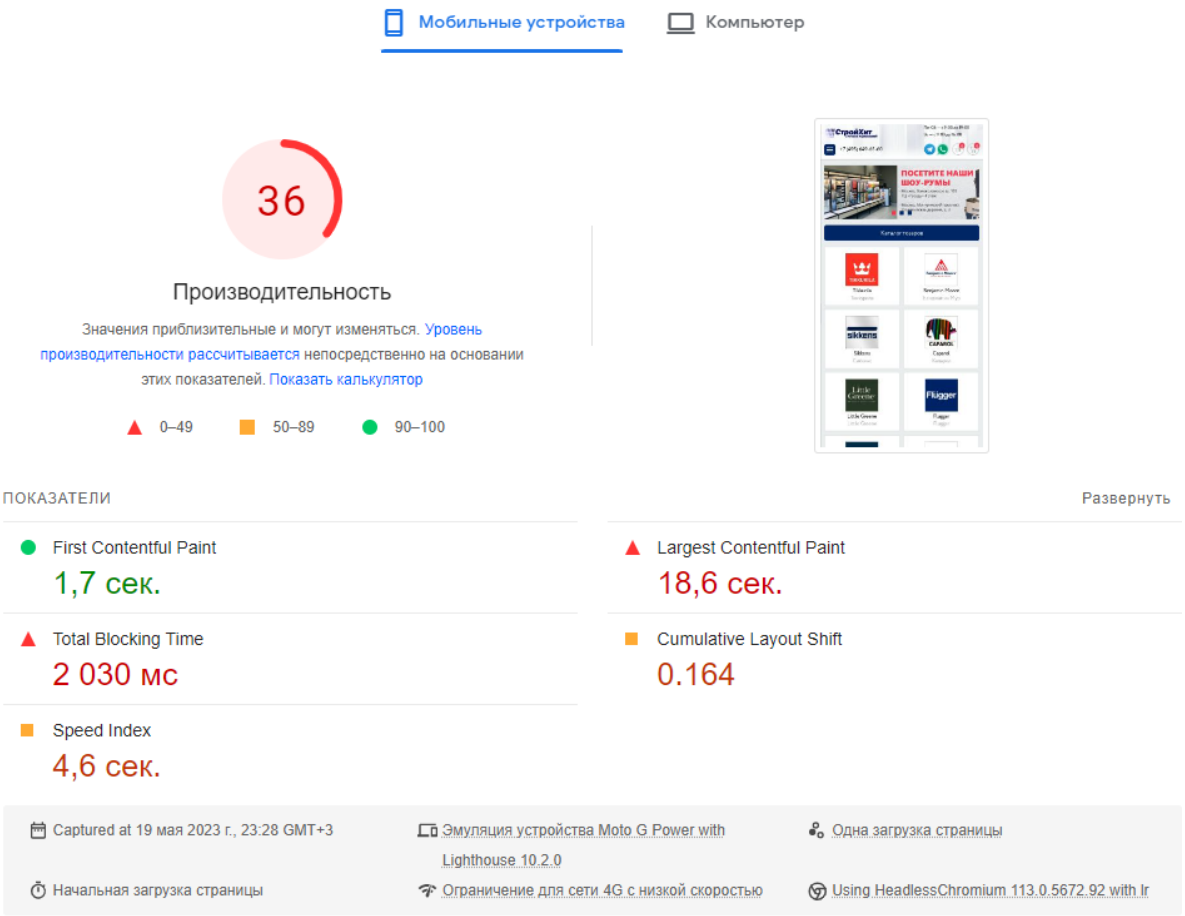
Для окна выпадающих подсказок рекомендуется использовать затемнение фона. Затемнение фона страницы позволяет лучше сфокусироваться на выпадающих подсказках, сводя к минимуму отвлекающие элементы.

Это не самое важное требование для поиска, можно реализовать в последнюю очередь.

© 2023

Общая информация

27) Проблема. Долгая скорость загрузки страниц и элементов сайта. Подробнее можно узнать по адресу https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/



© 2023

Решение проблемы

Рекомендуется оптимизировать скорость загрузки страниц сайта. Это важно, так как на медленных соединениях может возникать множественно неприятных моментов. А скоростное соединение часто делится на несколько устройств или пользователь при работе с сайтом скачивает что-то, смотрит фильм онлайн. На мобильных устройствах мобильный интернет часто нестабильный. В общем невысокая скорость соединения может возникать часто и медленные загрузки достаточно серьезно разочаровывают пользователей. Кроме этого, скорость загрузки сайта влияет и на поисковое продвижение.

Далее основные сайты, которые показывают ключевые ошибки, которые влияют на скорость загрузки (ссылки для помощи разработчикам)

https://pagespeed.web.dev/analysis/https-s-hit-ru/rstglaxmmk?form_factor=mobile

https://gtmetrix.com

https://www.webpagetest.org

Кроме этого, на сайте обнаружены ошибки верстки кода и ошибки стилей, они могут влиять и на скорость загрузки сайта, и на корректность его отображения. Количество таких ошибок должно быть минимальным. Далее ссылка на ошибки кода html

https://validator.w3.org/nu/?doc=https%3A%2F%2Fs-hit.ru%2F

И ссылка на ошибки css

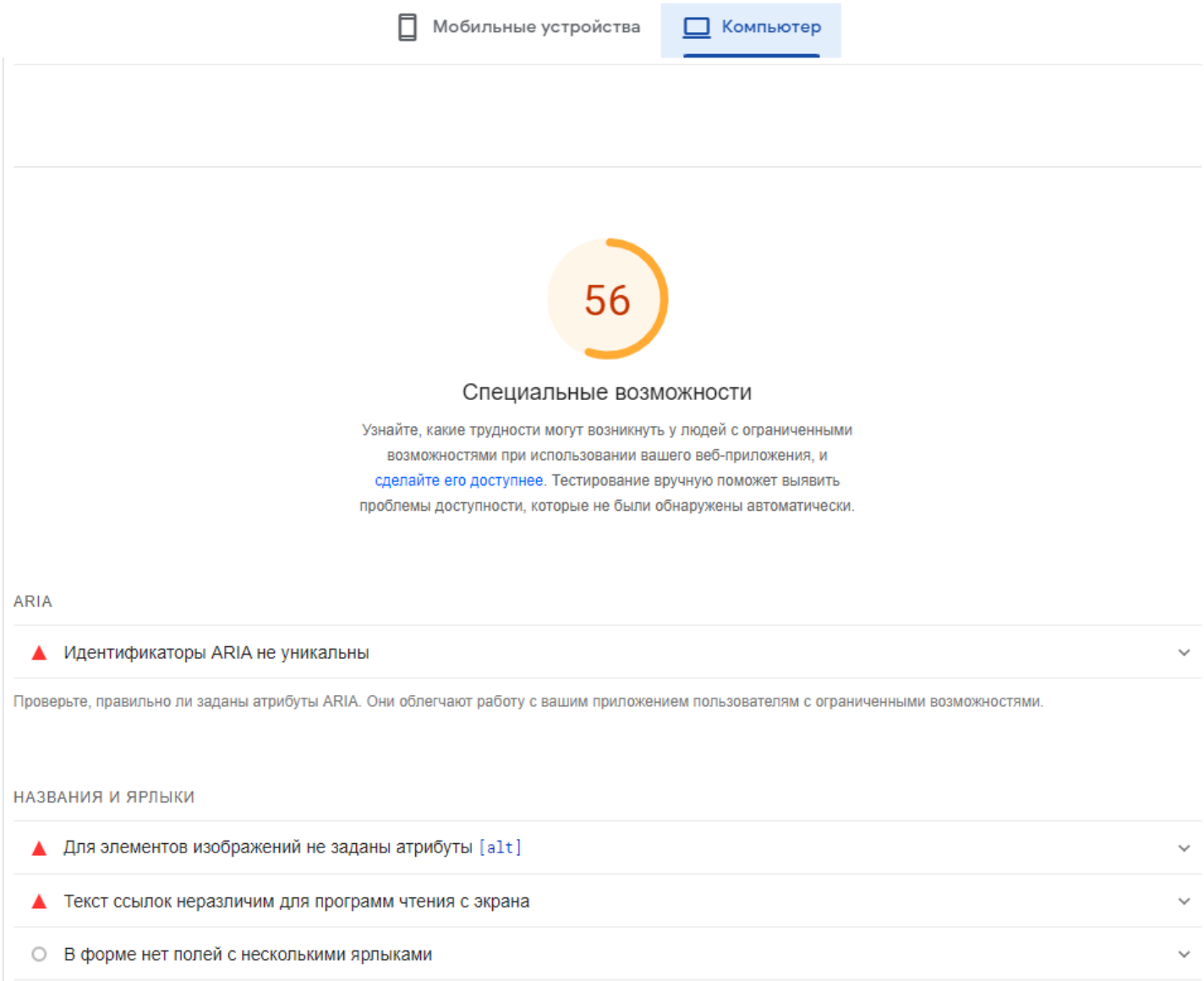
https://jigsaw.w3.org/css-validator/validator?uri=https%3A%2F%2Fs-hit.ru%2F&profile=css3svg&usermedium=all&warning=1&vextwarning=&lang=ru

© 2023

28) Проблема. Допущены некоторые ошибки в «доступности» сайта. Под доступностью сайта имеется ввиду использование сайта пользователей с ограниченными возможностями. Примерно 12% людей в мире ограничены в возможностях, но это не только инвалиды в колясках или незрячие люди. Сильная усталость, возраст, трудности с обучаемостью влияют на возможности людей. Таким образом, обеспечение доступности приводит к увеличению количества потенциальных клиентов.

Существуют специальные сервисы автоматической проверки «доступности» сайта и сейчас на сайте неплохие показатели, но все же и их можно улучшить

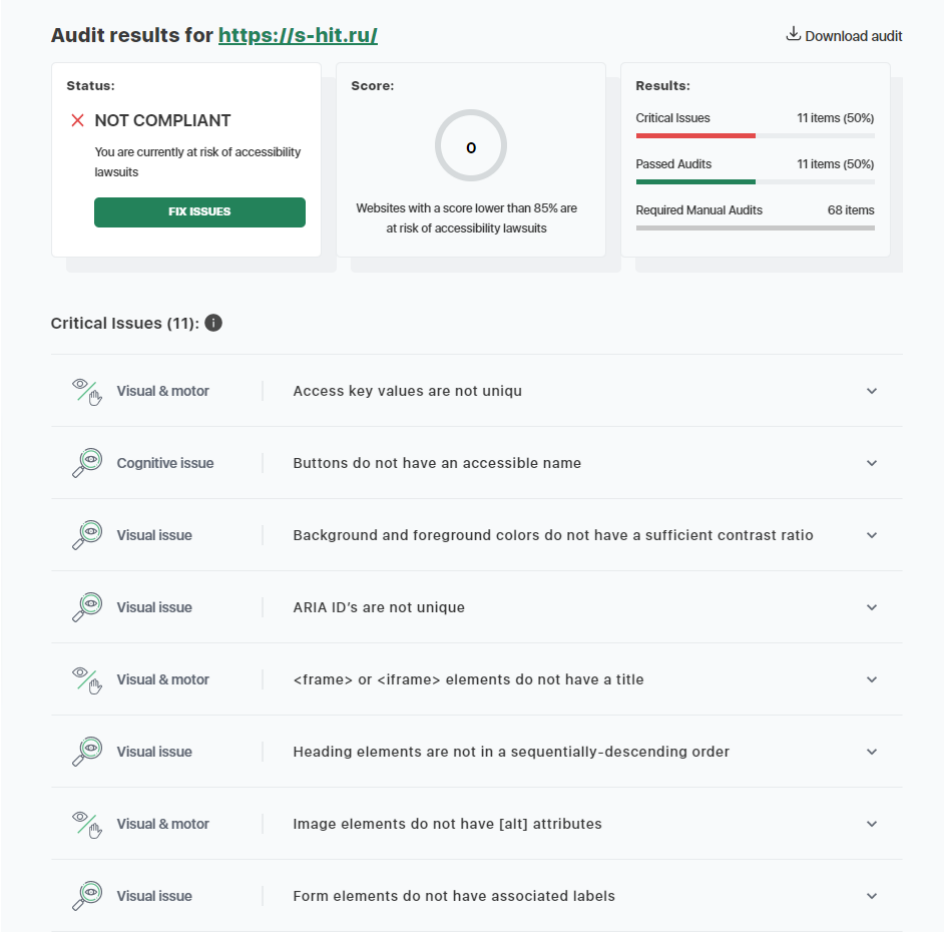
© 2023


Мобильные устройства
Компьютер
56
Специальные возможности
Узнайте, какие трудности могут возникнуть у людей с ограниченными возможностями при использовании вашего веб-приложения, и сделайте его доступнее. Тестирование вручную поможет выявить проблемы доступности, которые не были обнаружены автоматически.
ARIA
Идентификаторы ARIA не уникальны
Проверьте, правильно ли заданы атрибуты ARIA. Они облегчают работу с вашим приложением пользователям с ограниченными возможностями.
НАЗВАНИЯ И ЯРЛЫКИ
Для элементов изображений не заданы атрибуты [alt]
Текст ссылок неразличим для программ чтения с экрана
В форме нет полей с несколькими ярлыками

© 2023

Также можно пользоваться отчетом по следующей далее ссылке, где эти проблемы описаны чуть подробнее.

https://www.accessibilitychecker.org/audit/?website=https%3A%2F%2Fs-hit.ru%2F&flag=eu



Этот сервис находит несколько очень грубых ошибок и ставит крайне низкую оценку.

Решение проблемы

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Рекомендуется устранить проблемы, связанные с accessibility сайта. Далее по ссылке в разделе «Специальные возможности» описаны основные проблемы и способы решениях этих проблем

https://pagespeed.web.dev/analysis/https-s-hit-ru/rstglaxmmk?form_factor=mobile

и https://www.accessibilitychecker.org/audit/?website=https%3A%2F%2Fs-hit.ru%2F&flag=eu

29) Проблема. На сайте не хватает формы онлайн-консультанта. Многим пользователям неудобно совершать звонок, находясь на рабочем месте. Для таких пользователей удобным решением является переписка с менеджером прямо на сайте.

Решение проблемы

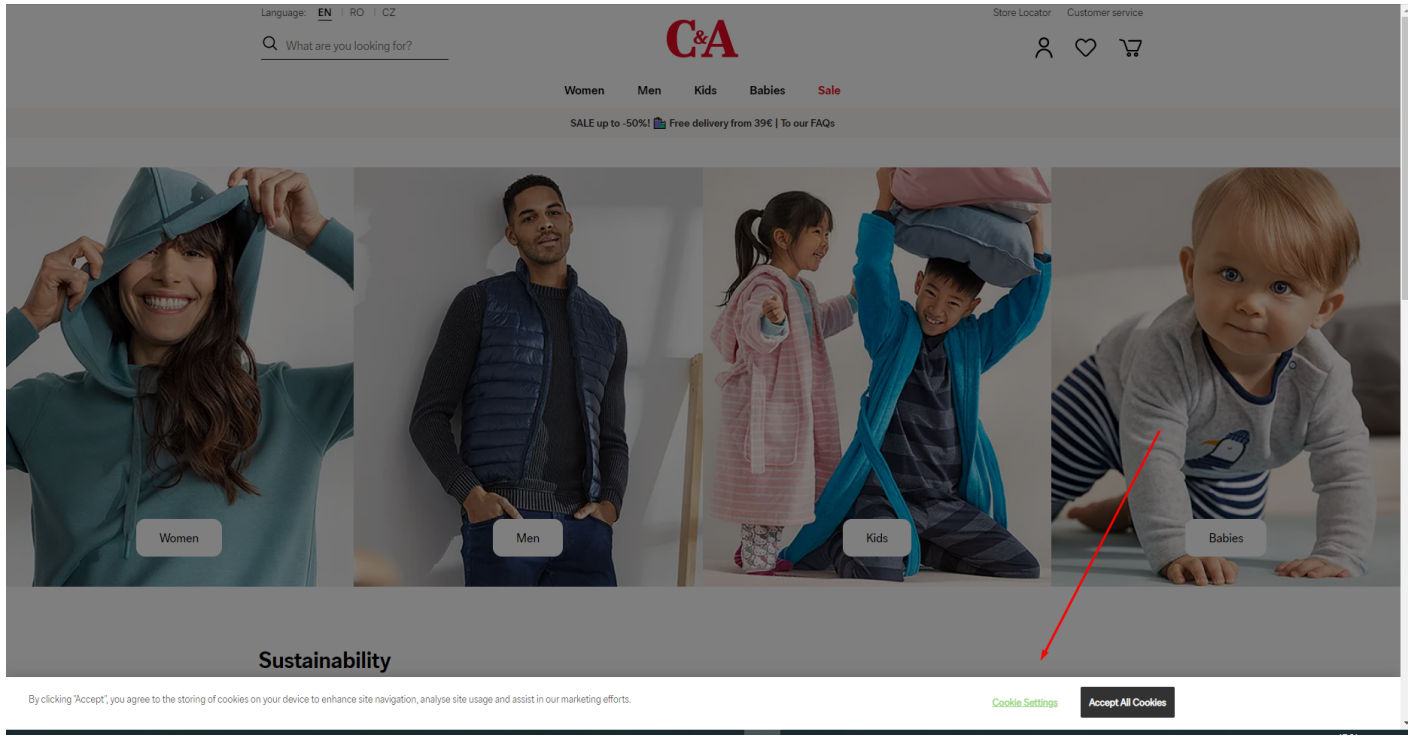
Если у компании есть возможность отвечать клиентам через формы онлайн-консультантов, рекомендуется добавить на сайт такую форму. В данный момент в интернете представлено большое количество готовых решений и плагинов. Далее неплохая статья с обзорами онлайн-консультантов. У каждой компании свои бизнес процессы, поэтому онлайн консультанта нужно выбрать самостоятельно – исходя из возможностей, которые будут наиболее выгодны именно для вашего сайта.

© 2023

30) Проблема. При попадании на сайт система не запрашивает разрешение на хранение cookies файлов. В России регулирование cookies попадает под ФЗ “О персональных данных” и для их использования требуется уведомление и согласие пользователя.

Решение проблемы

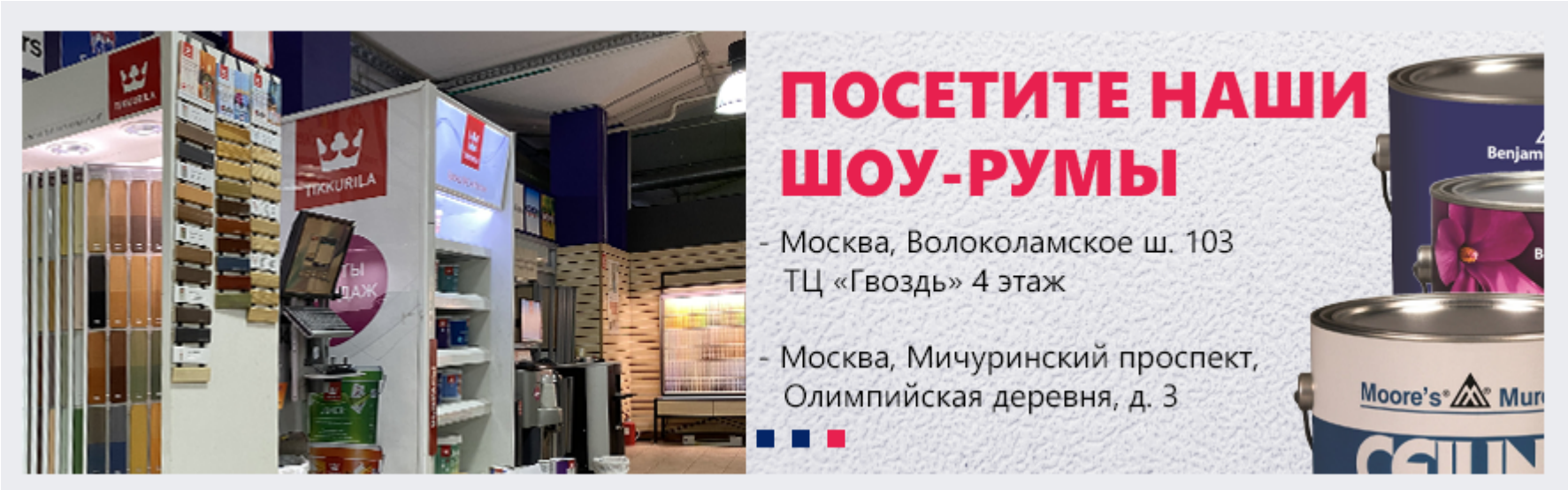
В России требование о согласии на хранение cookies по факту является формальностью и за нарушение требования обычно никого не привлекают к ответственности (в отличие от Европы), но все же эта формальность является нарушением, поэтому для первого посещения пользователем сайта рекомендуется добавить запрос на разрешение хранения cookies файлов. Далее пример



© 2023

Главная страница

31) Проблема. На главной странице в слайдере используется три баннеры с одинаковой информацией



Решение проблемы

Рекомендуется сделать баннеры более продающими или убрать их с сайта. Можно оставить одиночный баннер.

© 2023

32) Проблема. На главной странице огромный блок брендов, он занимает бОльшую часть главной страницы. Поиск по брендам подходит чаще для более опытных пользователей. При этом большое количество пользователей могут искать конкретный товар и не так хорошо разбираются в брендах, чтобы искать товар не через категории каталога, а через бренды.

Решение проблемы

Рекомендуется существенно сократить блок брендов на главной странице. Тем более в каталоге есть возможность включить отображение по брендам, плюс в шапке предусмотрен пункт «Бренды». На главной странице достаточно оставить 8 брендов, остальное спрятать под ссылку «Показать еще». По клику будут разворачиваться дополнительные бренды.

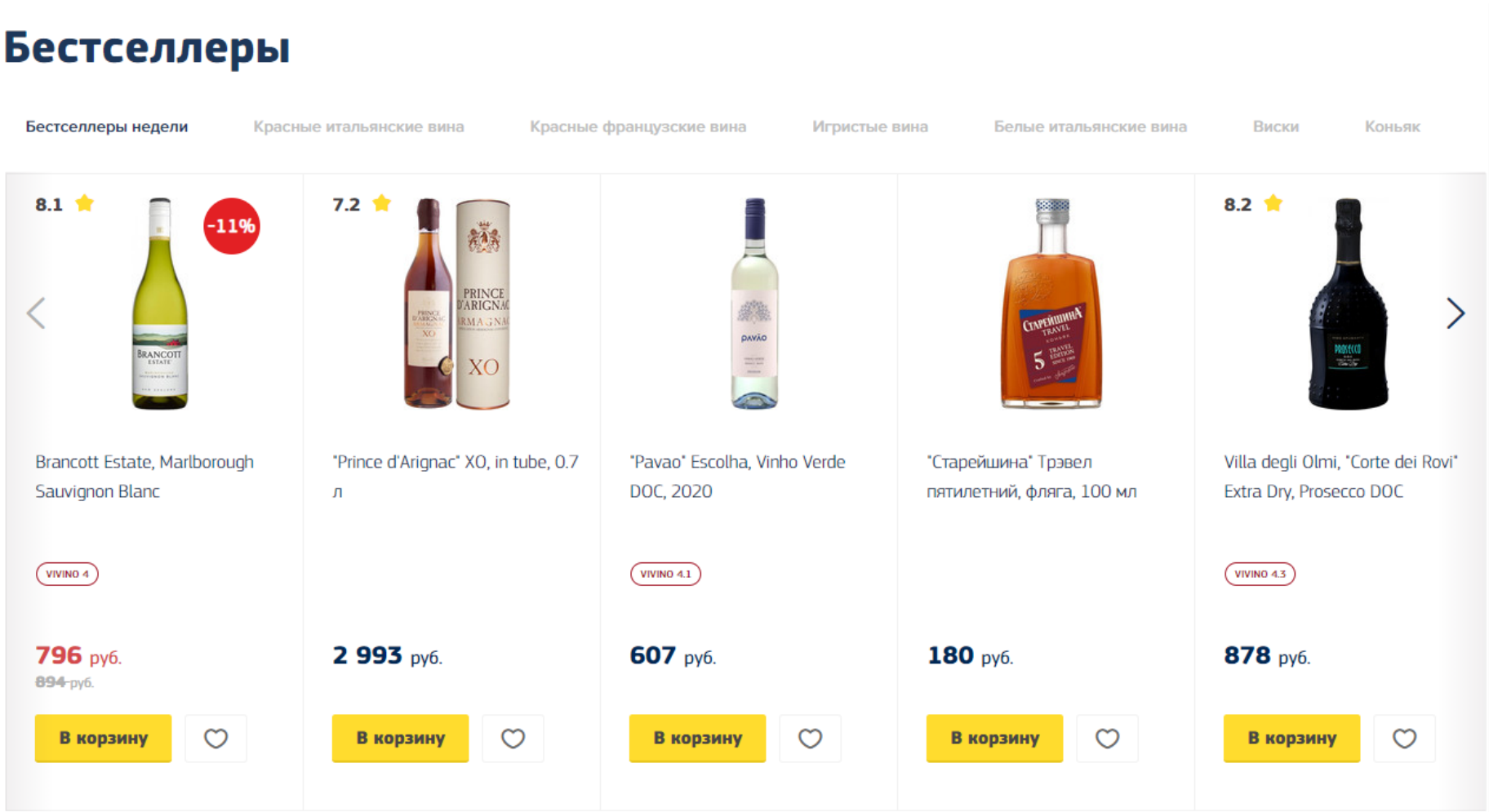
33) Проблема. На главной странице сайте отсутствует уникальное торговое предложение.

Решение проблемы

Посетители обращают серьезное внимание на главную страницу сайта и рекомендуется заинтересовать их продукцией компании уже на данной странице. Для этого рекомендуется сделать блок наиболее интересных для посетителей товаров (самых покупаемых, акционных) и разместить их на главной странице.

Далее пример хорошего блока, в котором можно видеть не только самые продаваемые товары с возможностью их пролистывания, но также реализована возможность видеть самые продаваемые товары по категориям

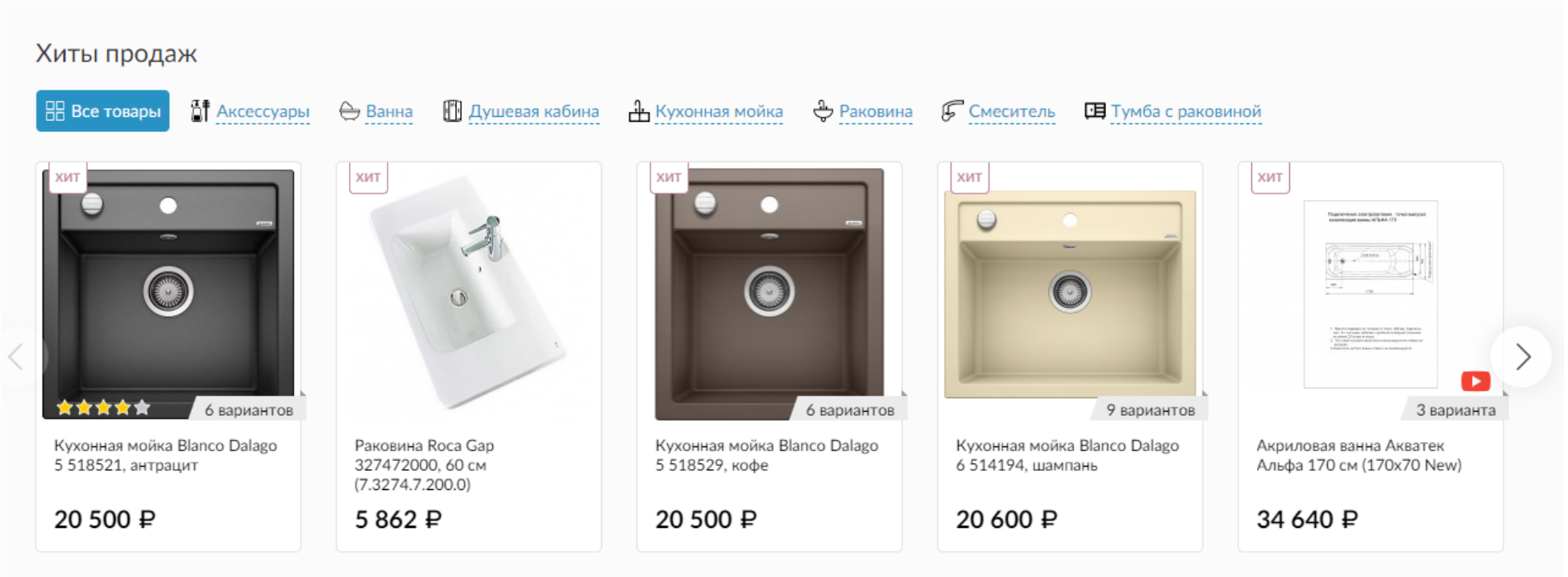
© 2023



И еще пример похожего по логике блока

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023



И пример из аналогичной тематики с возможностью переключения популярных категорий

© 2023

ПОПУЛЯРНЫЕ ТОВАРЫ

Смотреть все товары

Все | Краски для внутренних работ | Краски для наружных работ | Антисептики | Лаки | Грунтовки | Штукатурки | Обои



Tikkurila Valtti Primer / Тиккурила Валтти Праймер похъюсте грунт-антисептик

от 929/шт.



Dulux Diamond / Дюлакс Даймонд алмазная прочность краска для стен и потолков, износостойкая, матовая

от 1030/шт.



Pinotex Classic Plus / Пинотекс Классик Плюс пропитка антисептик 3 в 1 защита до 9 лет

от 1003/шт.



Акватекс Викинг антисептик для дерева гибридный лессирующий полуматовый

от 640/шт.



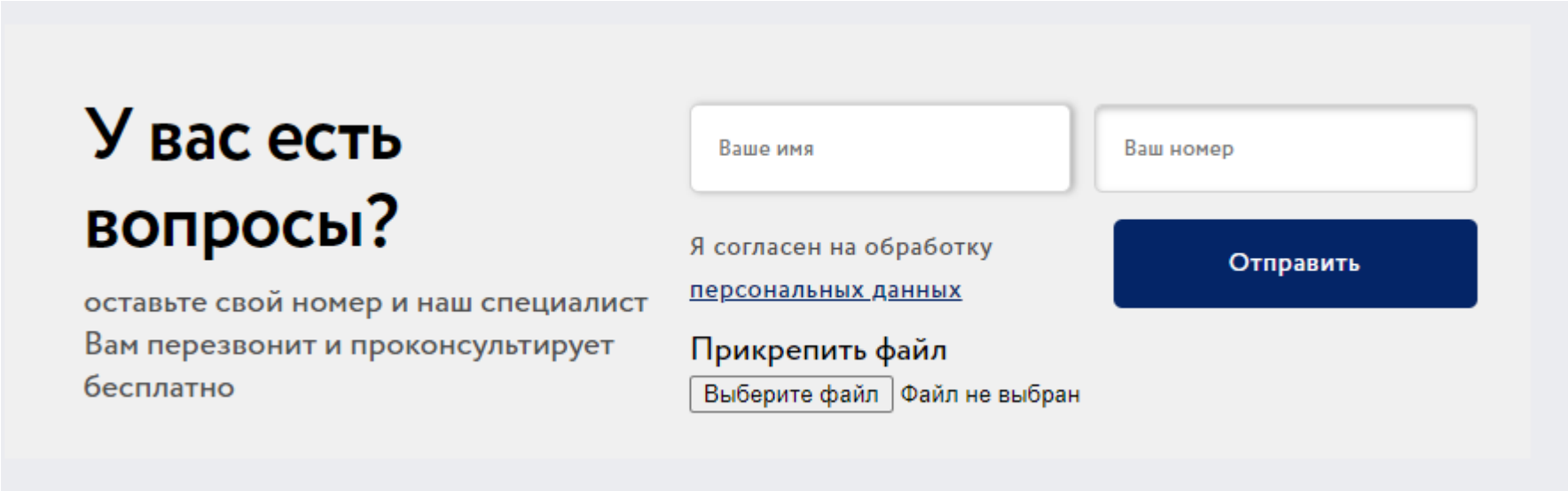
Eurotex / Евротекс лак яхтный алкидно-уретановый

от 560/шт.

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

34) Проблема. Форма обратной связи с главной страницы отправляется без какого-либо отклика от системы. При отправке полностью пустой формы или при отправке заполненной формы, страница перезагружается и непонятно, отправилось ли вообще сообщение

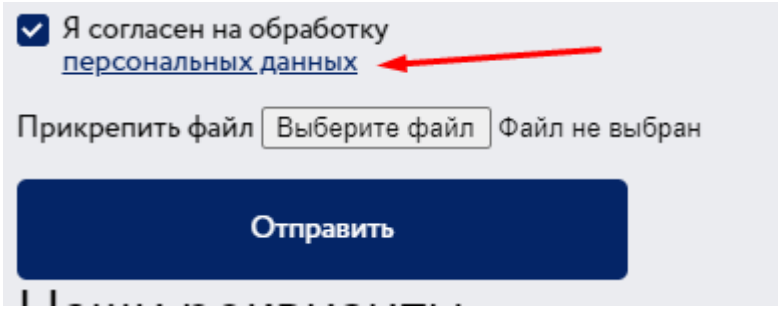


Решение проблемы

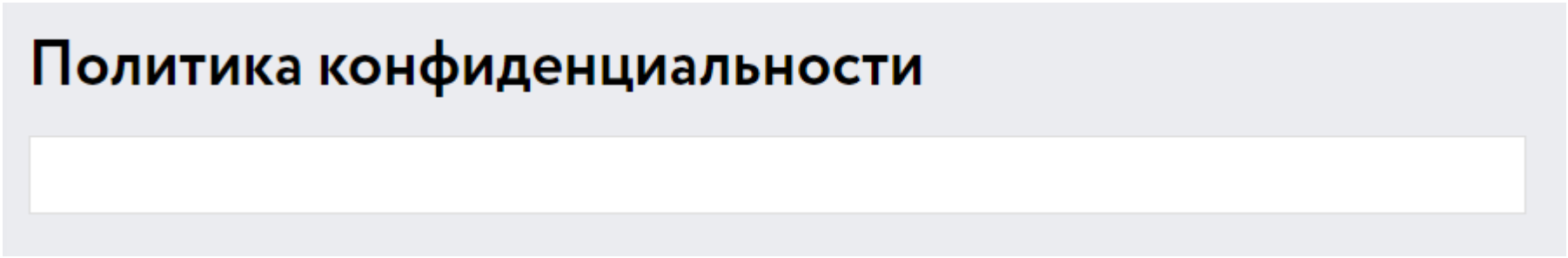
Рекомендуется исправить работу форму.

© 2023

35) Проблема. В формах сбора информации ссылка ведет на пустую страницу



На странице политики конфиденциальности нет текста



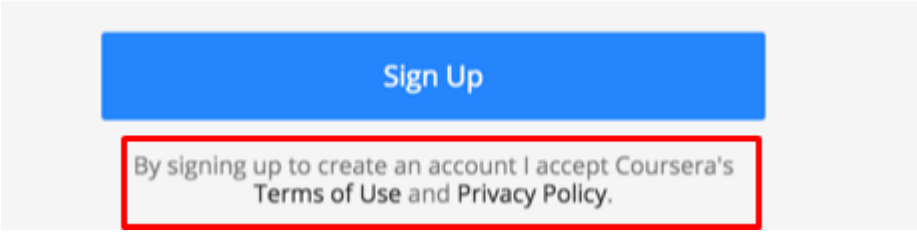
Решение проблемы

Рекомендуется 1) Добавить текст политики конфиденциальности

2) Вместо флажков рекомендуется использовать текст со ссылкой в формате «Нажимая на кнопку, вы принимаете условия политики конфиденциальности».

Далее пример

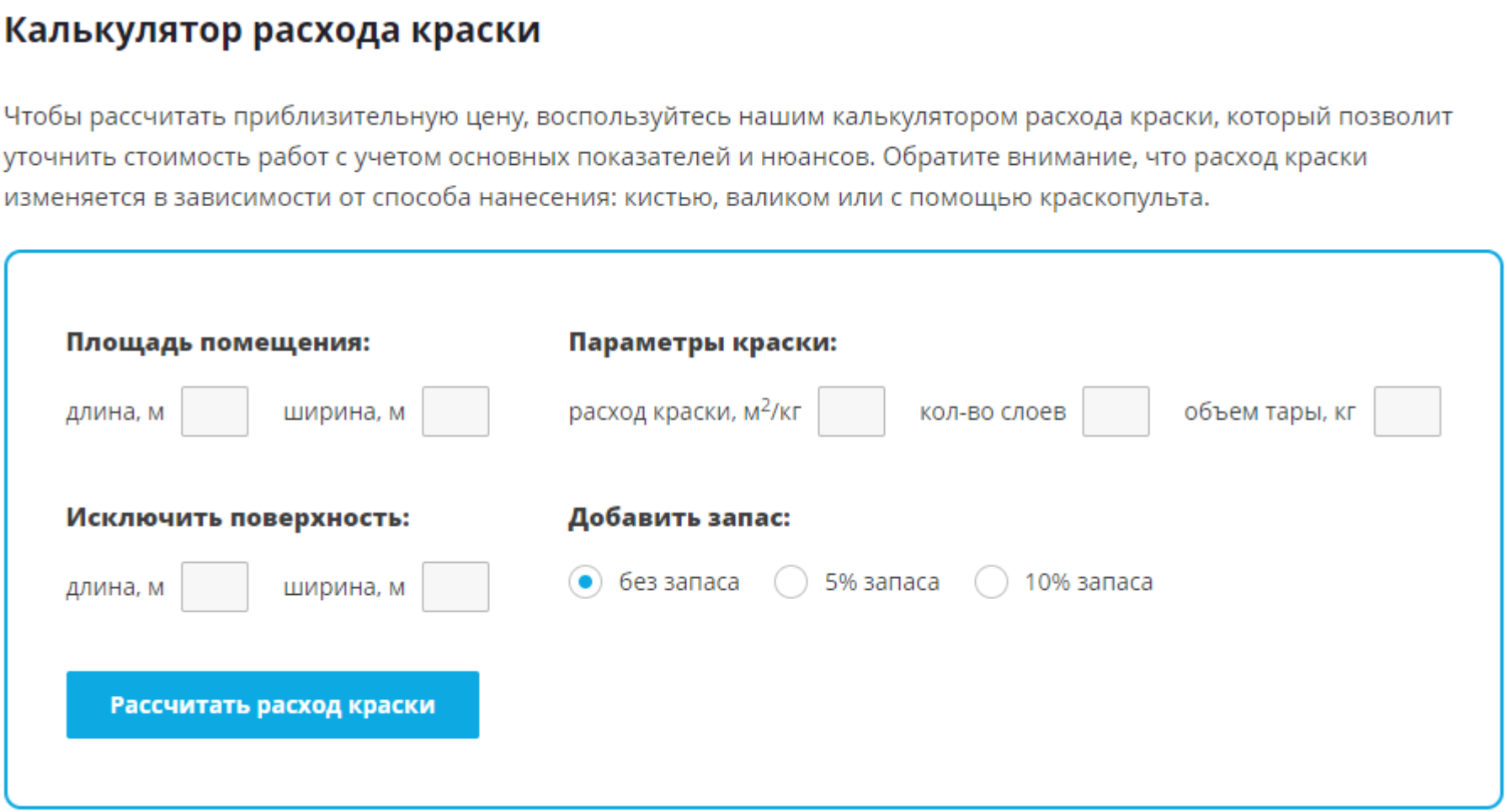
© 2023



3) И как в примере выше - текст можно поставить под кнопку, чтобы не отвлекал пользователей. (потому что согласие на обработку — это абсолютно формальная процедура и пользователь не должен тратить внимание на этот текст). Выделение ссылки – убрать. То есть сама ссылка останется, но выделять не обязательно, так как все равно никто политику конфиденциальности не читает.

© 2023

36) Проблема. На главной странице не хватает калькулятора расхода краски, далее пример конкурентов



Учитывая специализацию магазину, такой функционал может быть полезен для пользователей.

Решение проблемы

© 2023

Если в таком функционале будет необходимость, рекомендуется добавить его на сайт. Этот пункт нужно делать исключительно после согласия клиента, так как нужна дополнительная информация от менеджеров по продажам. То есть нужно понять, насколько вообще существенно проблема расчета расхода краски у клиентов. Если такая проблема действительно имеется, то имеет смысл и на странице товара расположить ссылку на калькулятор, по клику во всплывающем окне будет открываться форма расчета. Пример конкурентов на странице товара

© 2023

Finncolor Oasis Super White



Краска для потолков

Производитель: FINNCOLOR Продукция FINNCOLOR

Выберите цвет

Супербелый

Выберите объём, л

0.9 | 3 | 9

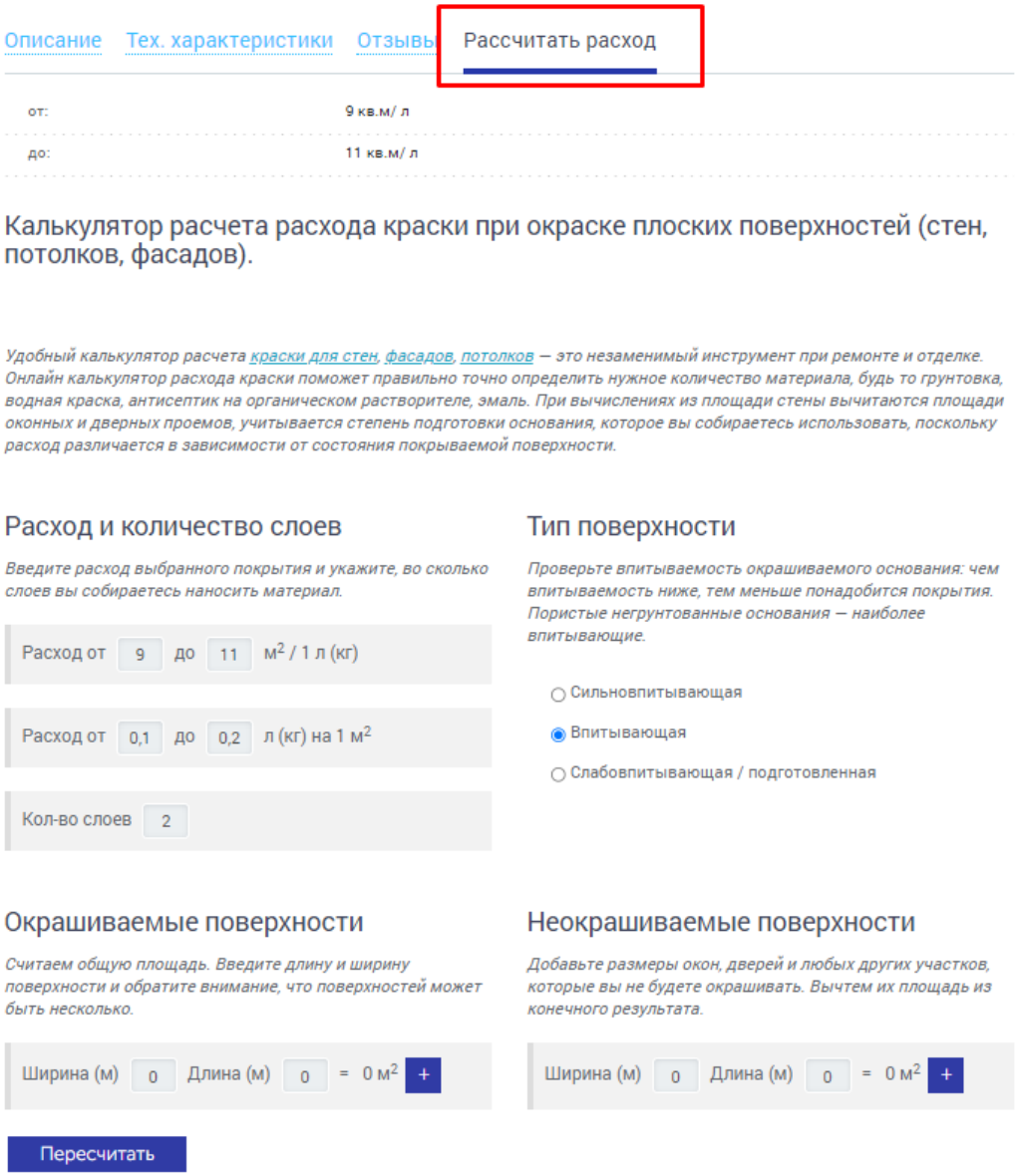
Цена: **2 349 руб.**

В корзину | Рассчитать расход

И еще пример, где калькулятор расположен во вкладке

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023


Описание
Тех. характеристики
Отзывы
Рассчитать расход
от: 9 кв.м/ л
до: 11 кв.м/ л
Калькулятор расчета расхода краски при окраске плоских поверхностей (стен, потолков, фасадов).
Удобный калькулятор расчета краски для стен, фасадов, потолков — это незаменимый инструмент при ремонте и отделке. Онлайн калькулятор расхода краски поможет правильно точно определить нужное количество материала, будь то грунтовка, водная краска, антисептик на органическом растворителе, эмаль. При вычислениях из площади стены вычитаются площади оконных и дверных проемов, учитывается степень подготовки основания, которое вы собираетесь использовать, поскольку расход различается в зависимости от состояния покрываемой поверхности.
Расход и количество слоев
Введите расход выбранного покрытия и укажите, во сколько слоев вы собираетесь наносить материал.
Расход от 9 до 11 м2 / 1 л (кг)
Расход от 0,1 до 0,2 л (кг) на 1 м2
Кол-во слоев 2
Тип поверхности
Проверьте впитываемость окрашиваемого основания: чем впитываемость ниже, тем меньше понадобится покрытия. Пористые негрунтованные основания — наиболее впитывающие.
Сильновпитывающая
Впитывающая
Слабовпитывающая / подготовленная
Окрашиваемые поверхности
Считаем общую площадь. Введите длину и ширину поверхности и обратите внимание, что поверхностей может быть несколько.
Ширина (м) 0 Длина (м) 0 = 0 м2 +
Неокрашиваемые поверхности
Добавьте размеры окон, дверей и любых других участков, которые вы не будете окрашивать. Вычтем их площадь из конечного результата.
Ширина (м) 0 Длина (м) 0 = 0 м2 +
Пересчитать

© 2023

37) Проблема. На главной странице не хватает формы подбора товара. Далее пример такого функционала у конкурентов https://www.mirkrasok.ru/selection/

На сайте очень большое количество товаров, в которых самостоятельно разобраться довольно сложно: разные бренды, стили, текстуры и т.д. Поэтому можно даже реализовать еще более точный подбор товаров через квиз.

Решение проблемы

Рекомендуется расположить такую же форму. Через нее можно сразу с главной страницы перейти на страницу подходящих товаров. Здесь также нужна более точная консультация от отдела продаж или от клиента. Так как квизы сами по себе нравится пользователям и во многих тематиках они способны подбирать товар практически идеально точно. Поэтому здесь вопрос, насколько в данном тематике подобный функционал сможет подбирать релеватные товары. Получится ли его хорошо вписать в специфику бизнеса клиента.

© 2023

38) Проблема. Блок описания компании перегружен шаблонными текстами



Половина текста – это описание покупки товаров в интернете. Вторая половина не содержит конкретных уникальных преимуществ.

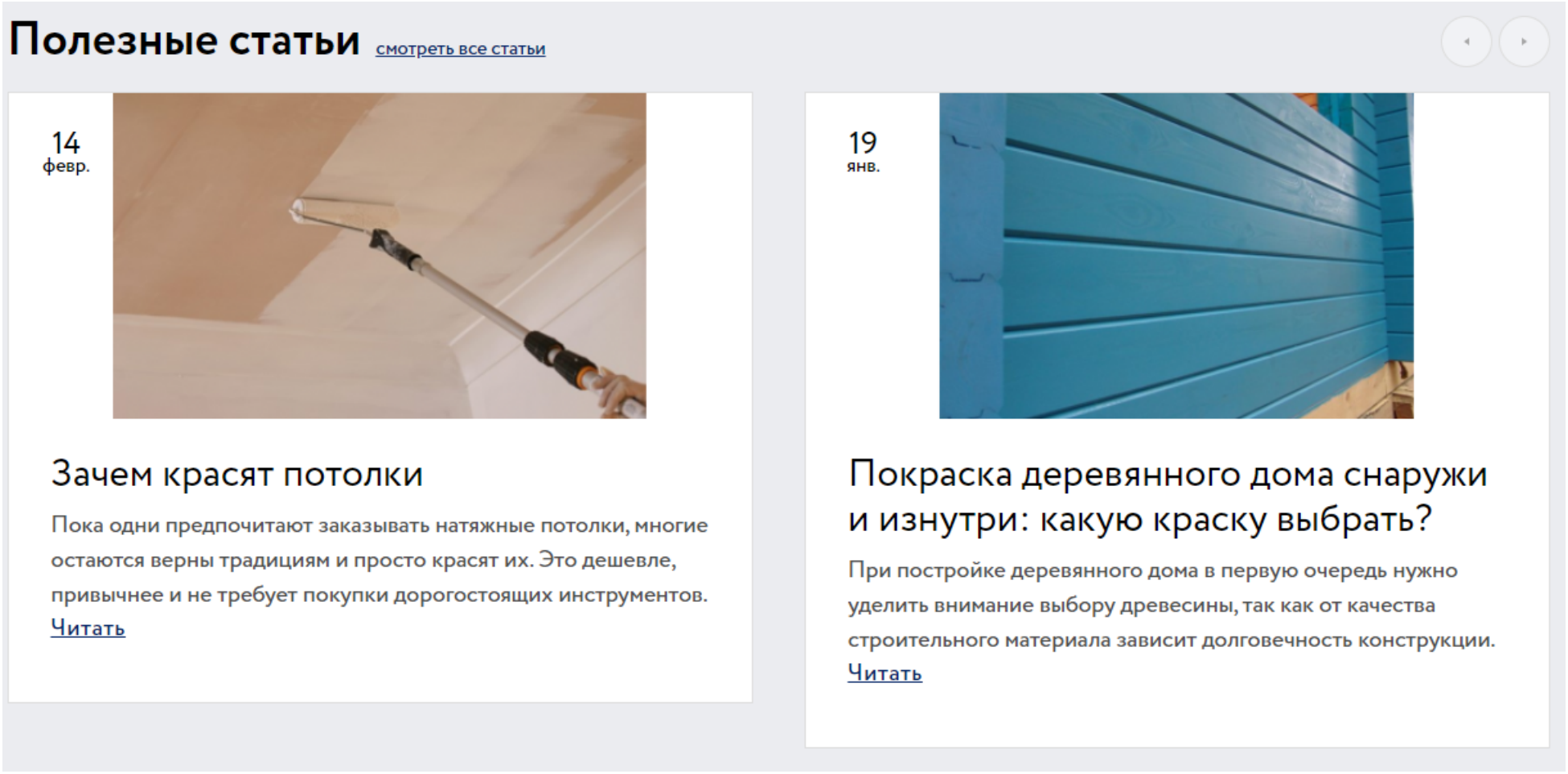
Решение проблемы

Рекомендуется сделать блок компактнее и сделать тексты более продающими, без воды. Здесь желательна работа копирайтера, в текущем виде экран мало полезен.

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

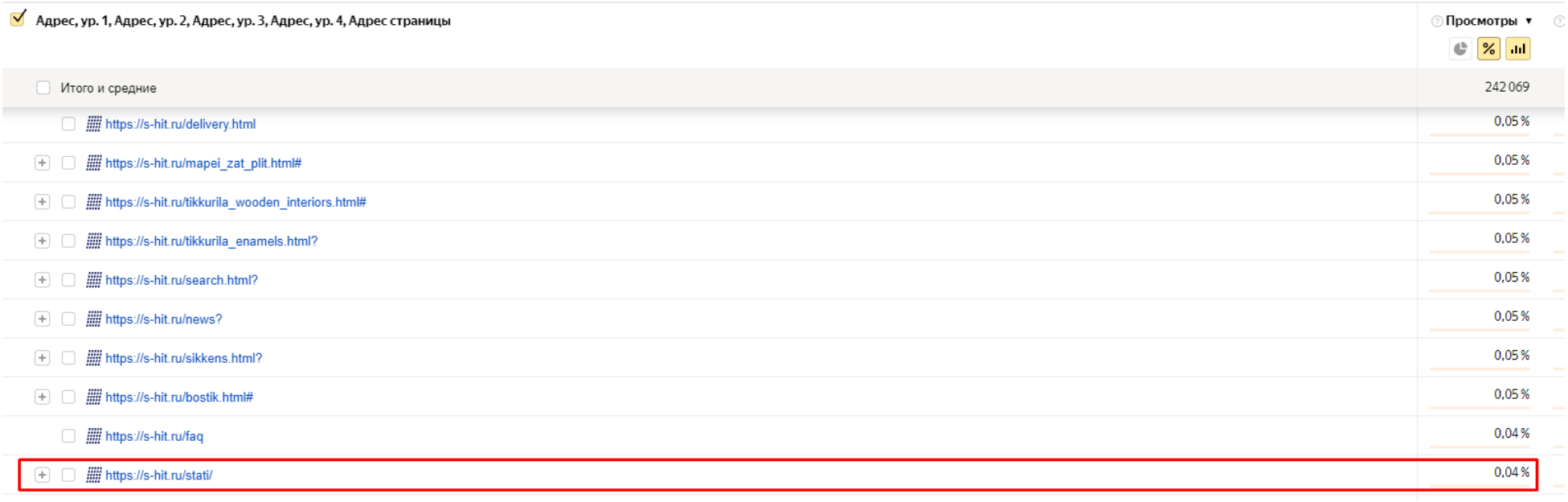
© 2023

39) **Проблема.** На главной странице расположен блок статей, в котором нет необходимости



Если посмотреть статистику посещений, то за квартал на раздел приходится всего 0,04%

© 2023



Причем не обязательно это были переходы с главной страницы. В любом случае, у раздела слишком мало просмотров, чтобы предлагать его на главной.

Решение проблемы

Рекомендуется убрать блок с главной страницы. Статьи могут быть источником трафика на сайт, то есть можно пытаться писать статьи, если они будут давать поисковой трафик. Но, находясь уже на сайте, пользователи крайне редко открывает статьи. Потенциально можно оставить раздел на главной странице, но в таком случае это должны быть очень важные и полезные статьи, чтобы пользователи их открывали.

И на страницах статей нужно поправить шрифты, там сейчас отображаются стандартные шрифты Arial и Serif, которые еще и мелкого размера

© 2023

Масла по дереву (для внутренних работ)
Консервация и защита дерева
Лазури по дереву для внутренних стен и потолков
Лаки и морилки
Паркетные лаки, грунтовки и шпаклевки
Защитные составы для бань и саун
Реставрационные составы для дерева
Клеи и грунты для укладки паркета и напольных покрытий
Клеи для обоев
Жидкие гвозди клей в тубах
Клей для мебели и деревянных конструкций
Клей для плитки и камня
Затирка для плиточных швов

Стоит начать с объяснения, зачем это делают. Покраска потолков может использоваться для следующих целей:

Улучшение внешнего вида: это может улучшить дизайн комнаты, добавив яркости или насыщенности цвета.
Скрытие дефектов: краска маскирует царапины, трещины или пятна на потолке, которые часто появляются, если соседи сверху вас зальют.
Защита от влаги: в некоторых помещениях, например, в ванной комнате, ЛКМ применяется для защиты от влаги.
Создание определенного эффекта: покраска потолка может давать определенные визуальные плюсы. Если комната светлая, а состав выбран белый, это увеличит комнату и сделает ее больше. Но только визуально.
Обновление интерьера: таким доступным и дешевым способом можно сделать внешний вид комнаты более интересным.
Создание определенной цветовой гаммы: покраска потолка используется в сочетании с другими элементами интерьера, чтобы оформить комнату в нужных оттенках. Это гораздо выгоднее, чем использовать натяжные полотна.
Улучшение тепловой эффективности: в некоторых случаях, особенно с использованием специальных типов ЛКМ, таких как составы с теплоизоляционными свойствами, можно повысить степень сохранения тепла в помещении. Это актуально для тех, кто живет на последних этажах в высотных зданиях.

Мероприятие не особо сложное, но требует начальной подготовки, чтобы не допустить ошибок, которые приведут к необходимости покупать еще одну банку краски.

Подготовка потолка

Грунтование потолка перед покраской, это важный этап, поскольку это помогает улучшить адгезию краски (ее проникновение вглубь материала), защитить поверхность от потерь цвета и устранить неровности в виде трещин. Мероприятие проходит по следующим этапам:

Подготовка поверхности: перед нанесением грунта необходимо веником пройтись по всей всему потолку. Профессиональные отделочники рекомендуют почистить его мокрой щеткой 2 или 3 раза, а потом дать поверхности высохнуть.
Ремонт дефектов: если на потолке есть трещины или сколы, их необходимо устранить перед грунтованием. Сделать это можно с помощью шпателя и шпатлевки.
Первичное грунтование: состав наносится ровным слоем, для этого используют валик или кисть. Поверхность нужно оставить высыхать в соответствии с рекомендациями производителя.
Повторное нанесение: в зависимости от типа материала потолка и условий, может потребоваться еще одно нанесение грунтовки. Иногда нужно два или 3 слоя, все зависит от того, из чего состоит поверхность. Если это чистый бетон, то нанесение повторяется минимум 3 раза. А для оштукатуренного потолка потребуется 1 или 2 слоя.
Проверка готовности: перед покраской необходимо проверить, засохла ли грунтовка и нет ли на ней пыли или грязи.

Это общие шаги для грунтования потолка. Конкретные инструкции могут отличаться в зависимости от типа состава и материала потолка. На упаковке с грунтовкой всегда есть предписания от производителя. С ними нужно обязательно ознакомиться.

Инструменты

© 2023

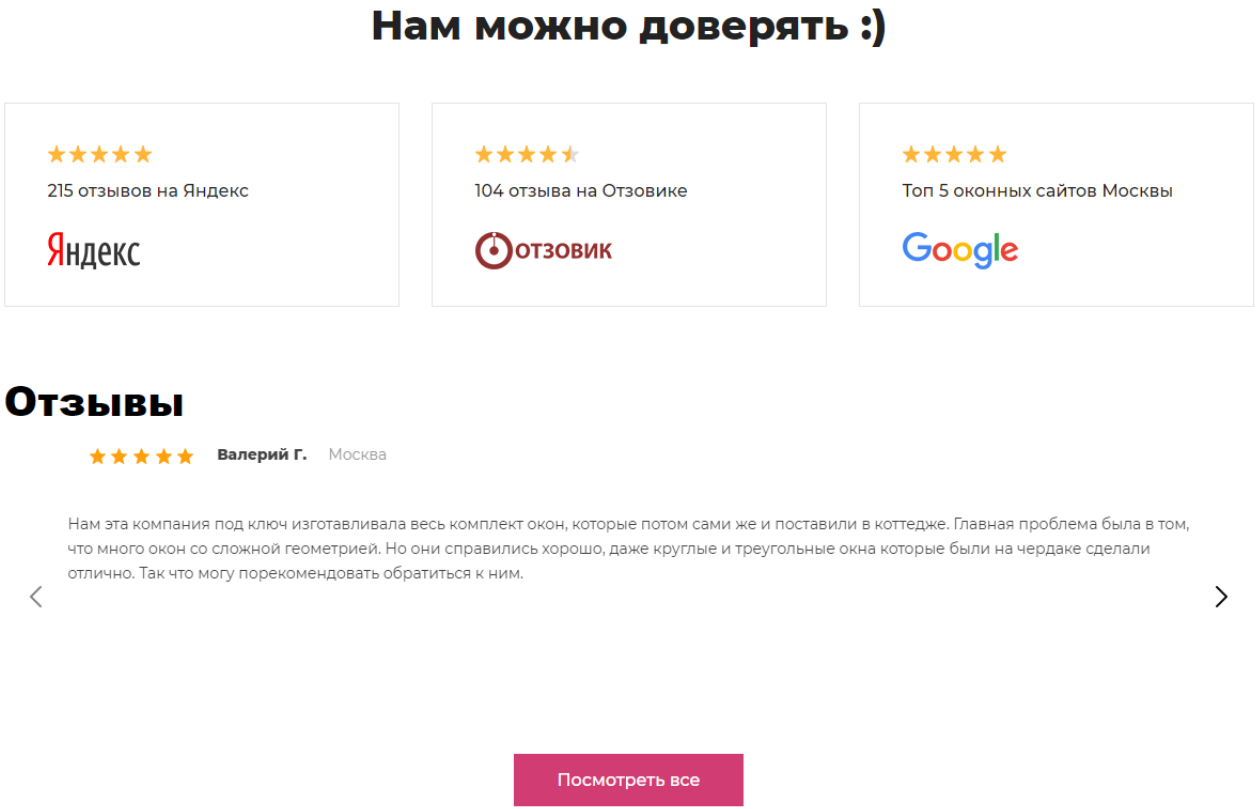
40) Проблема. На главной странице отсутствует блок отзывов. При этом у компании уже сейчас хорошие оценки – 4.7 яндекс и 4.9 гугл. Потенциальные клиенты, изучившие отзывы предыдущих покупателей, значительно больше доверяют магазину. Поэтому отзывы имеют большое значение.

Решение проблемы

Рекомендуется добавить на главную страницу блок отзывов

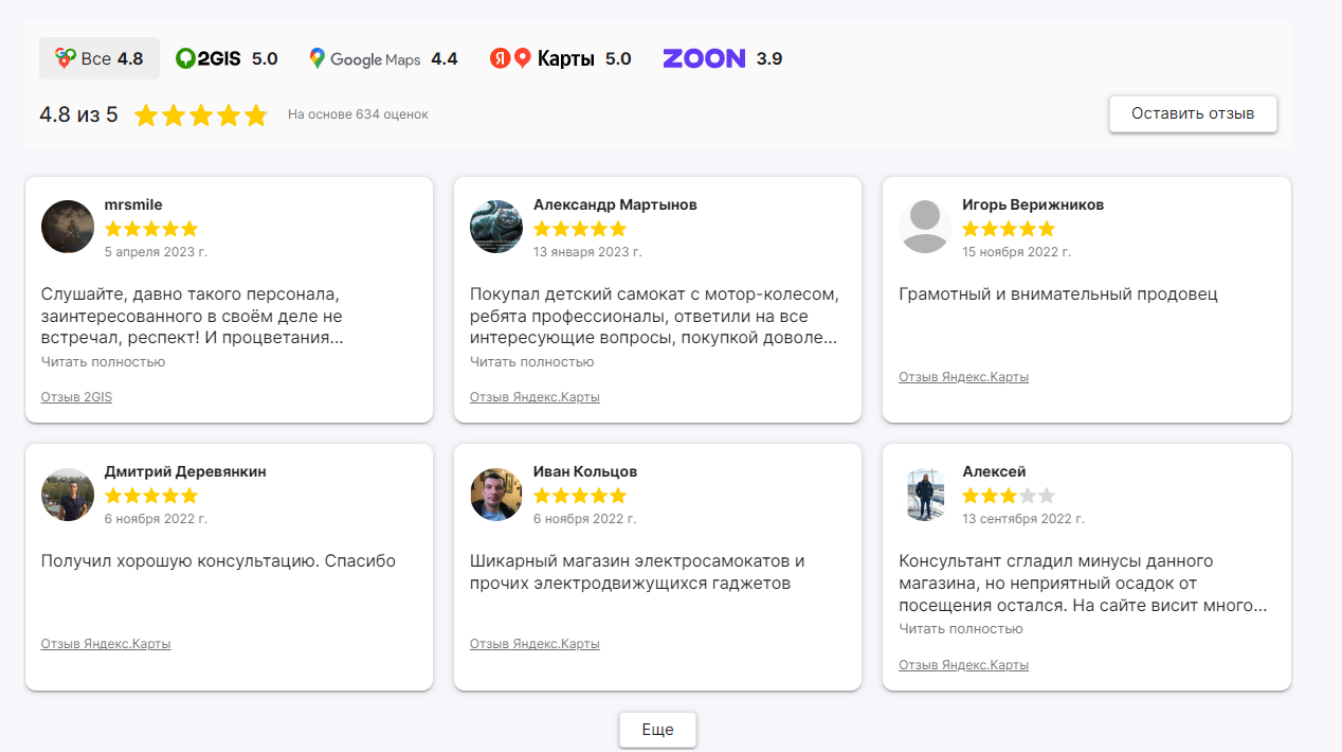
Причем важно, чтобы отзывы был подтвержденными, поэтому лучше использовать отзывы с независимых площадок. Далее пример хорошего блока

© 2023



И еще пример

© 2023

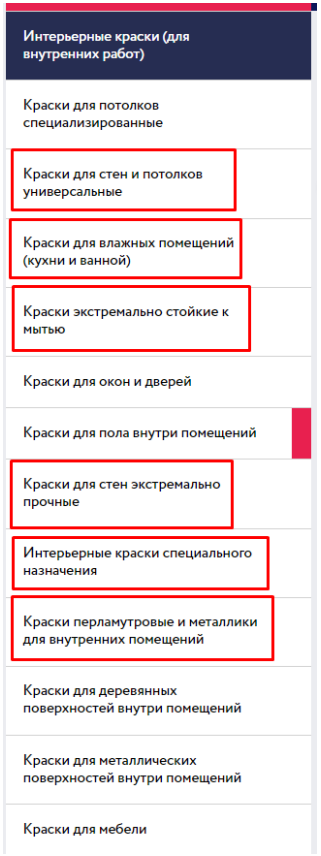


В общем старайтесь постепенно и дальше наращивать хорошие отзывы. Либо стимулируйте оставлять пользователей отзывы на разных независимых площадках. В качестве компенсации за отзывы можете давать бонусы, скидки на следующие заказы.

© 2023

Каталог

41) Проблема. В каталоге товаров слишком большое количество категорий. Частично эта проблема уже упоминалась для основных категорий каталога, корневых. Но проблема в том, что и подкатегории раздроблены на слишком большое количество. Допустим, пользователь ищет краску для стены внутри помещения, далее в каталоге представлены сразу 6 категорий, которые могут быть релевантные для пользователя

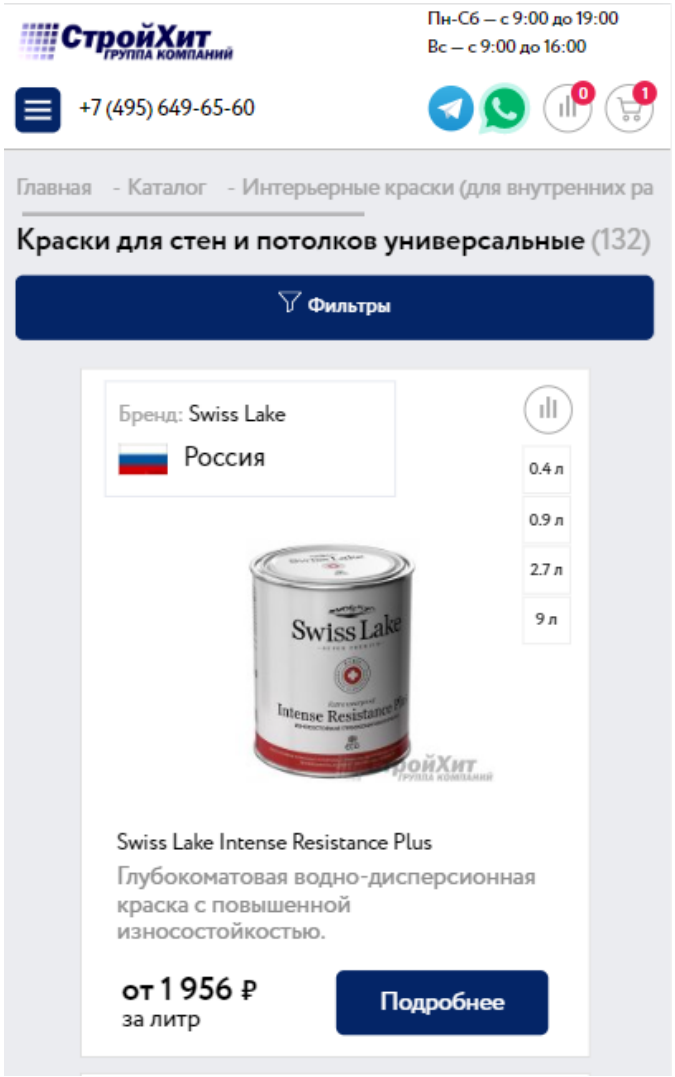


© 2023

То есть потенциально подходящие товары разделены на 6 категорий и нужно открывать каждую категорию, чтобы увидеть товары. Эти категории не взаимоисключающие и в таком случае оптимальнее делать одну категорию и внутри категории использовать фильтры по этой категории. В то время как сейчас на сайте в категориях фильтр остается только по цене и по бренду.

Далее пример с мобильной версии, если пользователь также ищет краску для стены внутри помещения, выбирает категорию «Краски для стен и потолков универсальные» и это конечная категория, на странице нет никаких ссылок на остальные 5 категорий, которые могут быть релевантны

© 2023



Кроме этого, пользователь может попасть на эту страницу из поиска, по рекламе и так далее, то есть минуя все другие страницы и уровни навигации. Он видит, что на странице представлены краски для стен и он может даже не догадываться, что на сайте есть и другие краски

© 2023

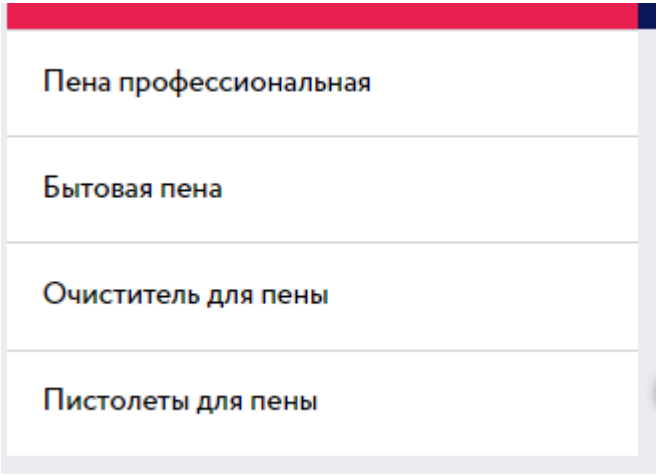
для стены, которые могут ему подойти. Именно поэтому похожие категории нужно не разделять, а объединять в одну и затем уже на странице предлагать фильтры.

Решение проблемы

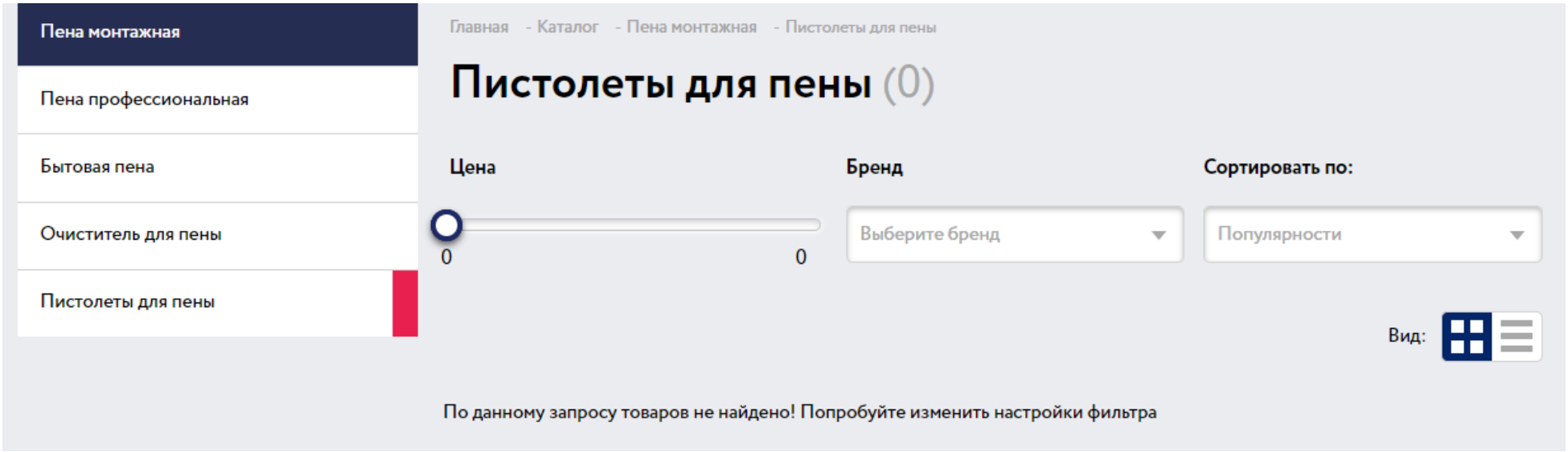
Рекомендуется пересмотреть всю структуру каталога. Смежные категории нужно объединять и уже внутри страницы предлагать дополнительную фильтрацию.

Далее по ссылке исследования западного рынка, касающиеся перекатегоризации меню https://baymard.com/blog/ecommerce-over-categorization

Кроме этого, рекомендуется убирать категории и фильтры, которые дадут нулевой результат, далее пример https://s-hit.ru/products/pena-montazhnaya Здесь выводится всего 1 товар, но на этот 1 товар предлагается 4 категории

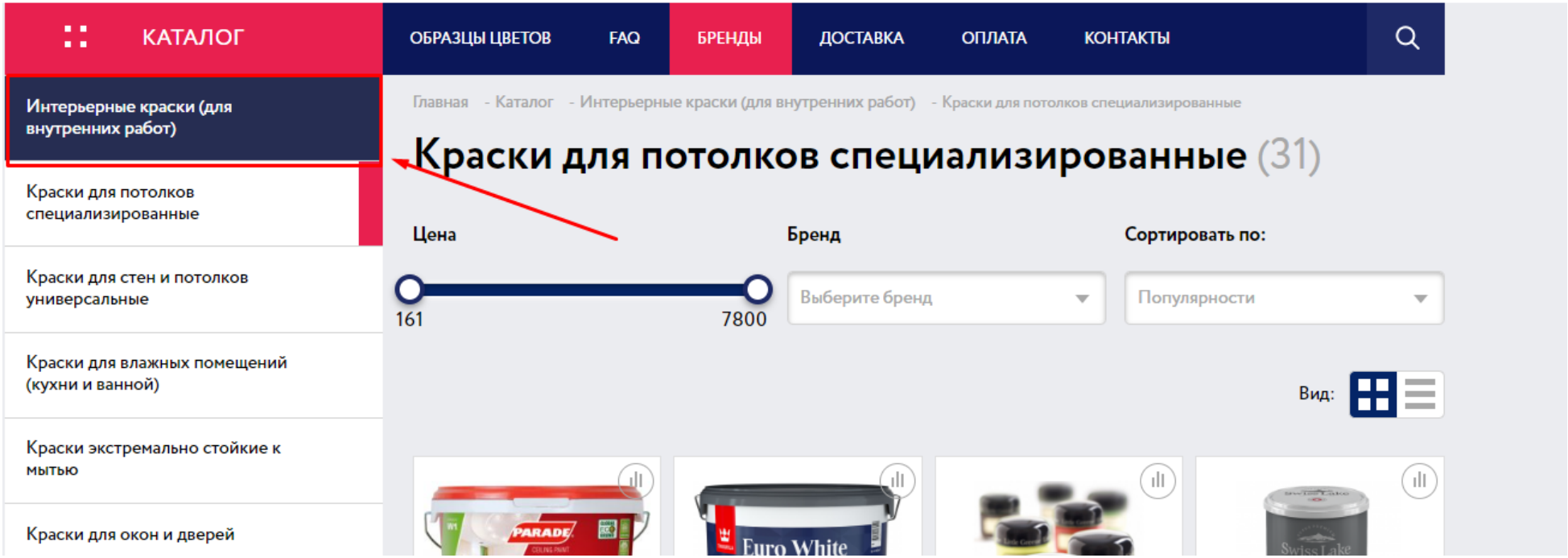


© 2023


Пена монтажная
Пена профессиональная
Бытовая пена
Очиститель для пены
Пистолеты для пены
Главная - Каталог - Пена монтажная - Пистолеты для пены
Пистолеты для пены (0)
Цена
0
0
Бренд
Выберите бренд
Сортировать по:
Популярности
Вид:
По данному запросу товаров не найдено! Попробуйте изменить настройки фильтра

© 2023

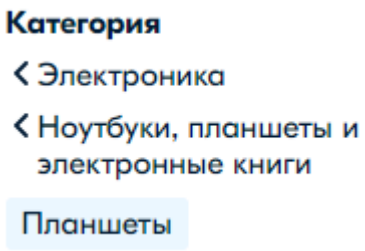
42) **Проблема.** Родительская категория выделена заметнее, чем текущая. Находясь на странице сложнее понять, какой раздел открыт в данный момент



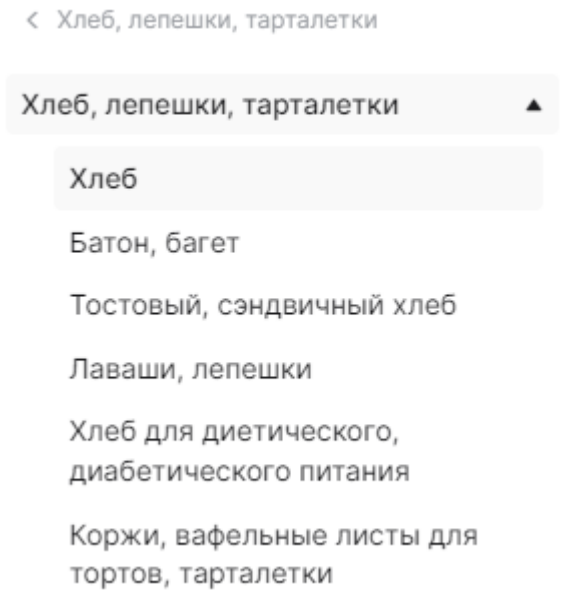
Решение проблемы

Рекомендуется изменить стиль оформления активного пункта меню, а для родительской категории добавить стрелку «назад», так как эта ссылка возвращает пользователя на предыдущий уровень каталога, далее пример

© 2023

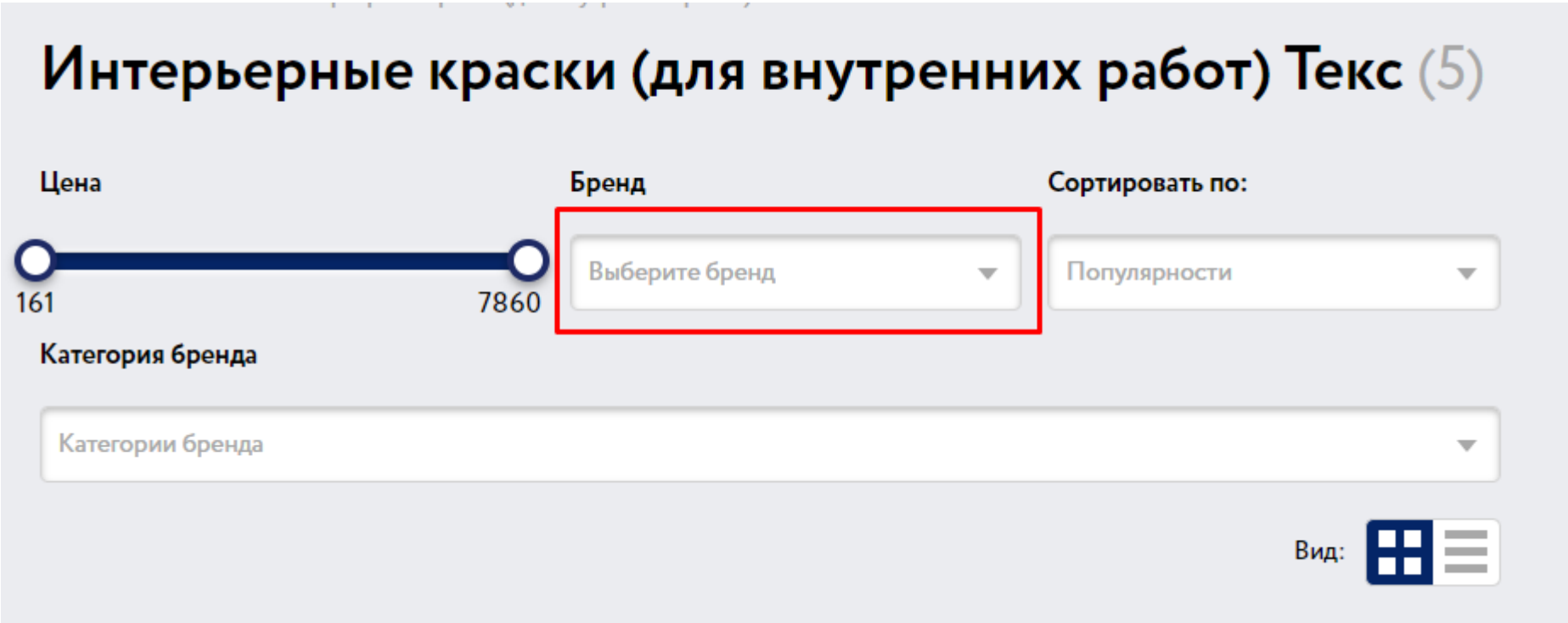


Еще пример



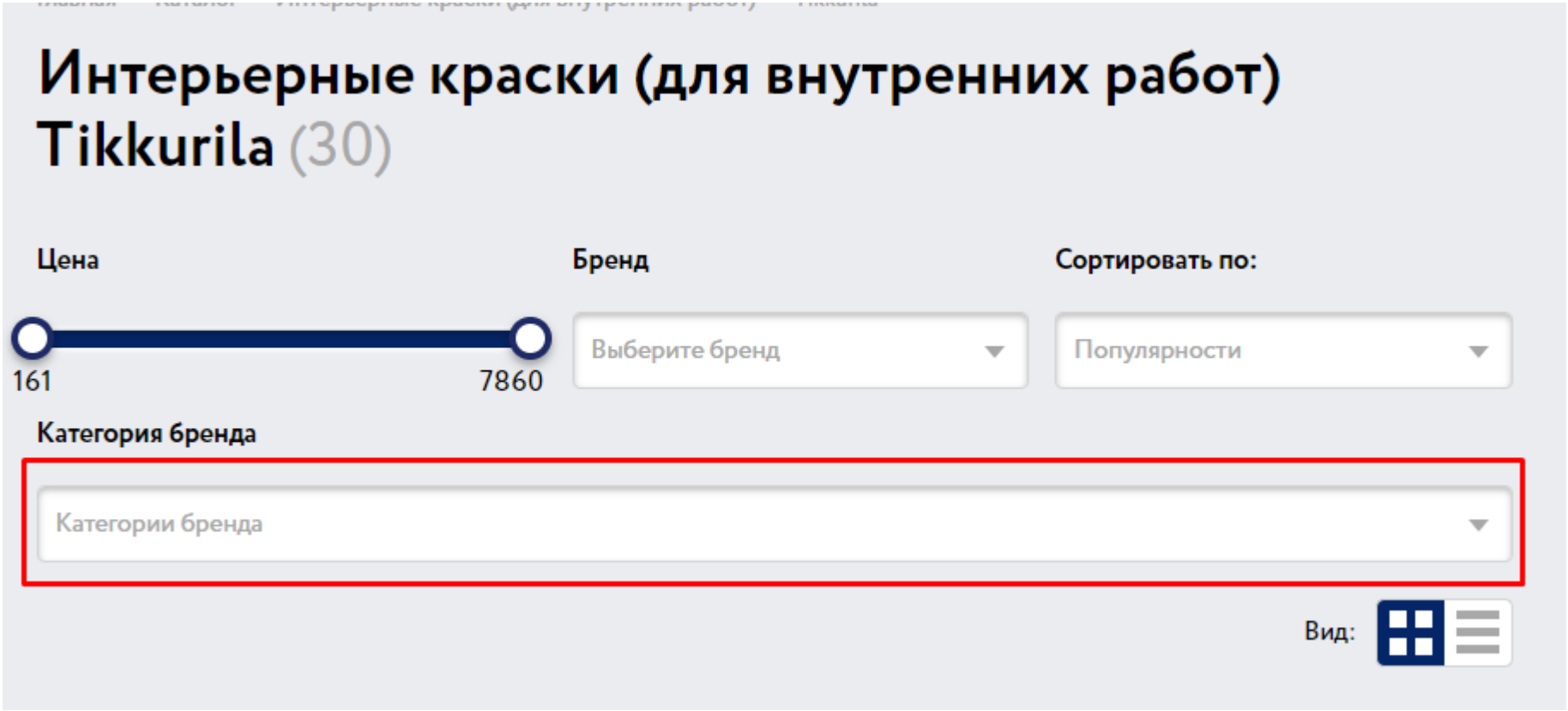
© 2023

43) Проблема. После выбора бренда, этот бренд не отображается в поле



Аналогичная ситуация на странице бренда. Там после выбора категории бренда, эта категория не указана в поле

© 2023

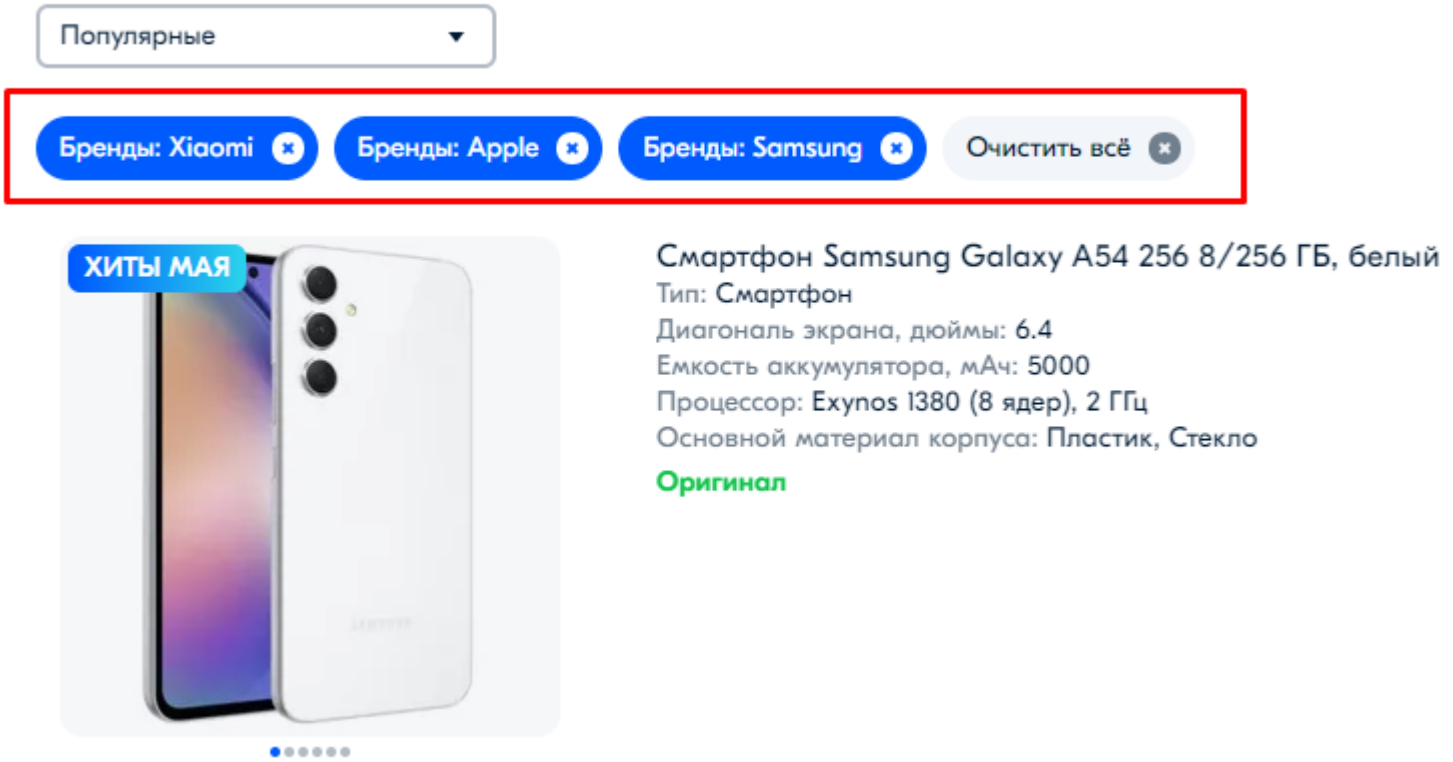


Кроме этого, здесь нет возможности множественного выбора.

Решение проблемы

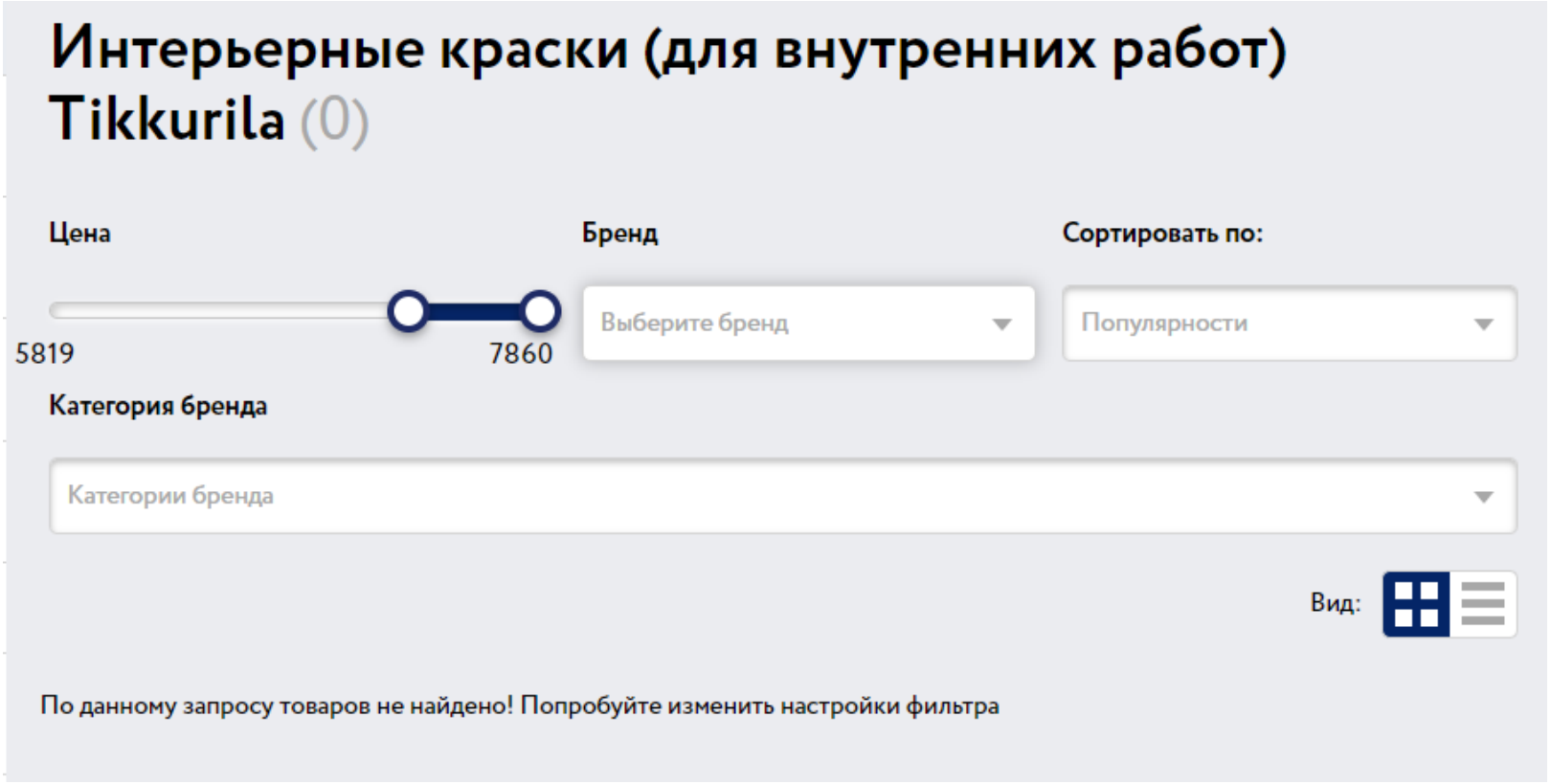
Рекомендуется добавить в фильтры возможность множественного выбора. Только если реализовать множественный выбор, нужно выводить бренды над полем, чтобы можно было сбросить как отдельные бренды, так и сразу все

© 2023


Популярные
Бренды: Xiaomi
Бренды: Apple
Бренды: Samsung
Очистить всё
ХИТЫ МАЯ
Смартфон Samsung Galaxy A54 256 8/256 ГБ, белый
Тип: Смартфон
Диагональ экрана, дюймы: 6.4
Емкость аккумулятора, мАч: 5000
Процессор: Exynos 1380 (8 ядер), 2 ГГц
Основной материал корпуса: Пластик, Стекло
Оригинал

© 2023

44) Проблема. В фильтрах на сайте фильтруемые параметры не взаимозависимы. То есть существует возможность выбрать любое количество взаимоисключающих параметров, которые дадут заведомо нулевой результат.



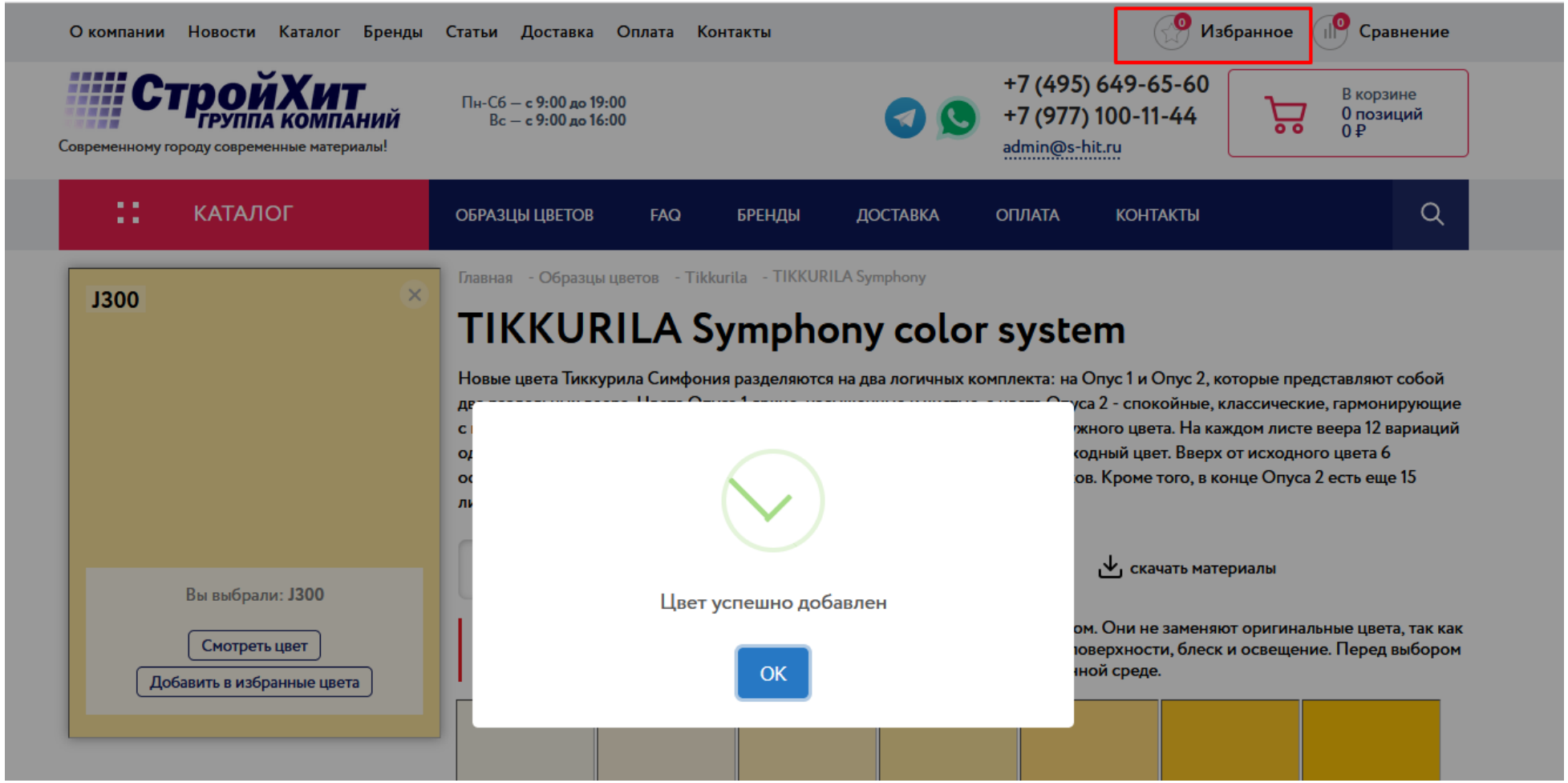
Здесь проблема в фильтре по цене. Он не учитывает выбранный бренд. Какой бы бренд не был выбран, в фильтре по цене всегда остается один диапазон.

Решение проблемы

Рекомендуется чтобы все параметры фильтра были зависимы друг от друга.

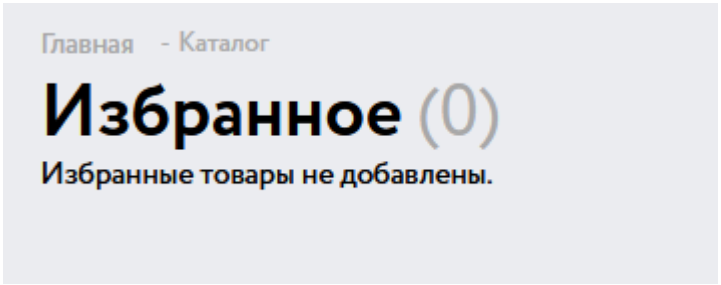
© 2023

45) **Проблема.** Некорректная работа функционала избранного, по клику на кнопку «Добавить в избранное», возникает уведомление о добавлении, но количество товаров в избранном не меняется



Если открыть избранное, то там не будет товаров.

© 2023



Тут основная проблема в том, что избранные цвета хранятся не в избранном в шапке, а в отдельном разделе

© 2023



Помимо этого, сейчас в шапке меняется количество избранных товаров после добавления товаров в сравнение. То есть при добавлении в сравнение, рядом с иконкой избранного выводится такое же количество товаров, как и для иконки сравнения

© 2023

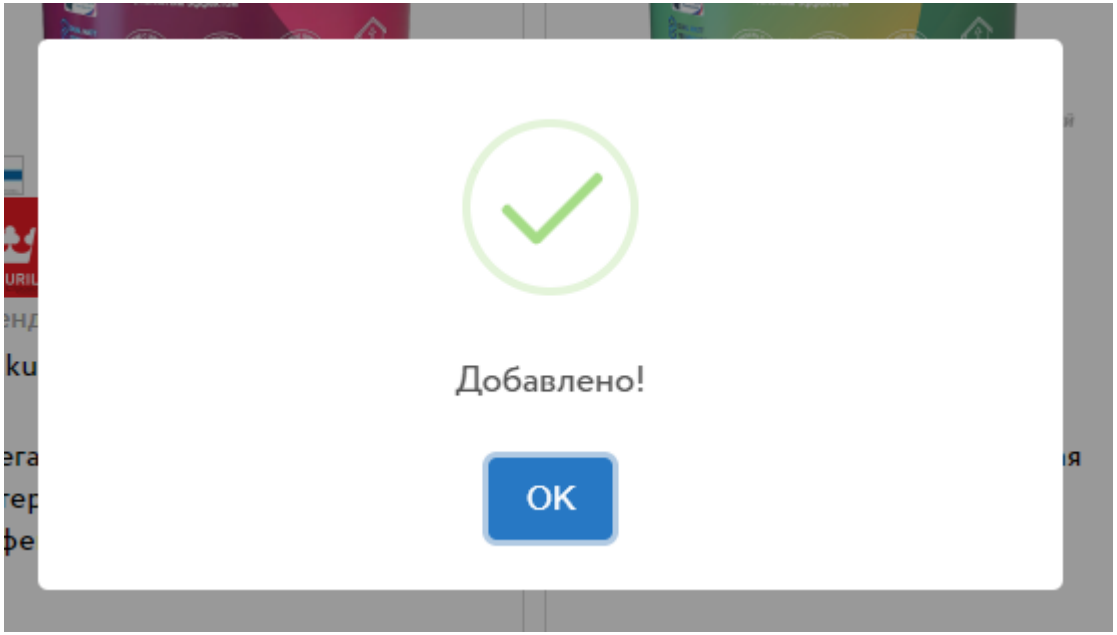


Решение проблемы

Рекомендуется сделать единый раздел избранного. Кнопка «Избранные цвета» малозаметна и слишком неочевидно, что после добавления в избранное, товары оказываются там, а не в иконке избранного в шапке.

© 2023

46) Проблема. После добавления товара в избранное и в сравнение возникает уведомление о добавлении, которое оформлено в виде всплывающего окна



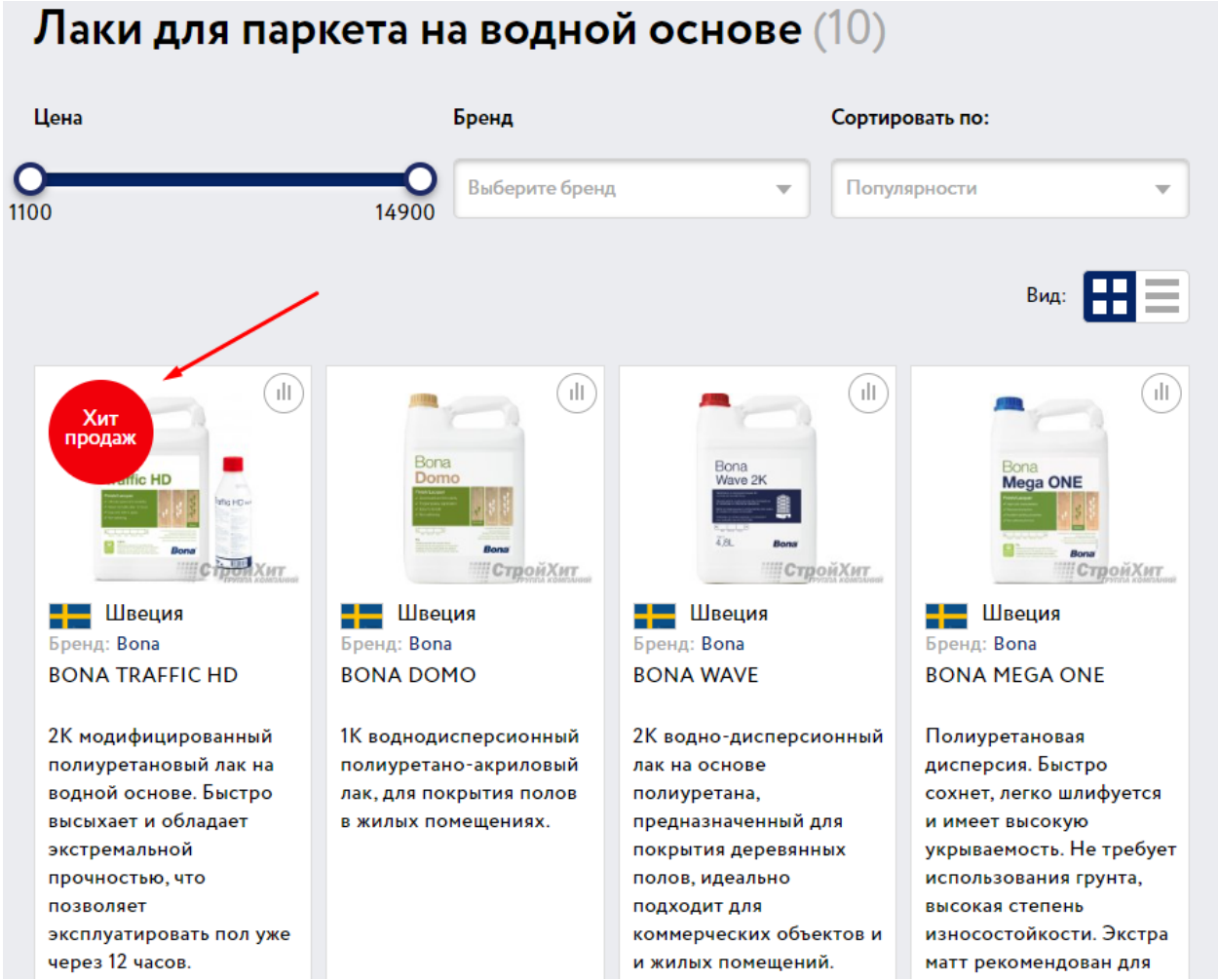
Чтобы продолжить работу с сайтом, нужно каждый раз сначала закрыть это окно.

Решение проблемы

Уведомление о добавлении в избранное и в сравнение рекомендуется выводить не в виде всплывающего окна, а в виде уведомления в углу сайта, которое будет исчезать через 5 секунд. То есть после добавления пользователю не нужно будет каждый раз нажимать «Ок».

© 2023

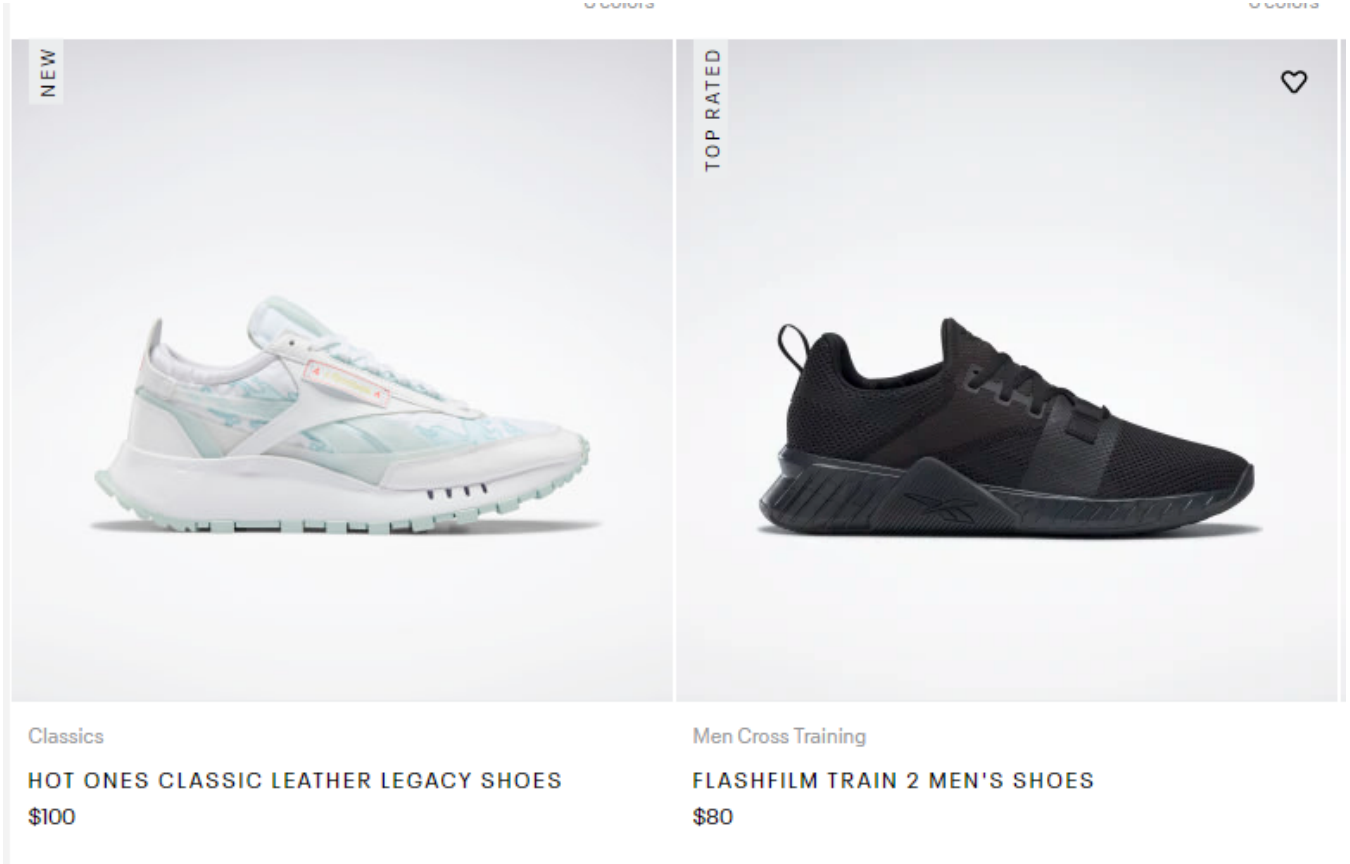
47) **Проблема.** В каталоге слишком большая метка



© 2023

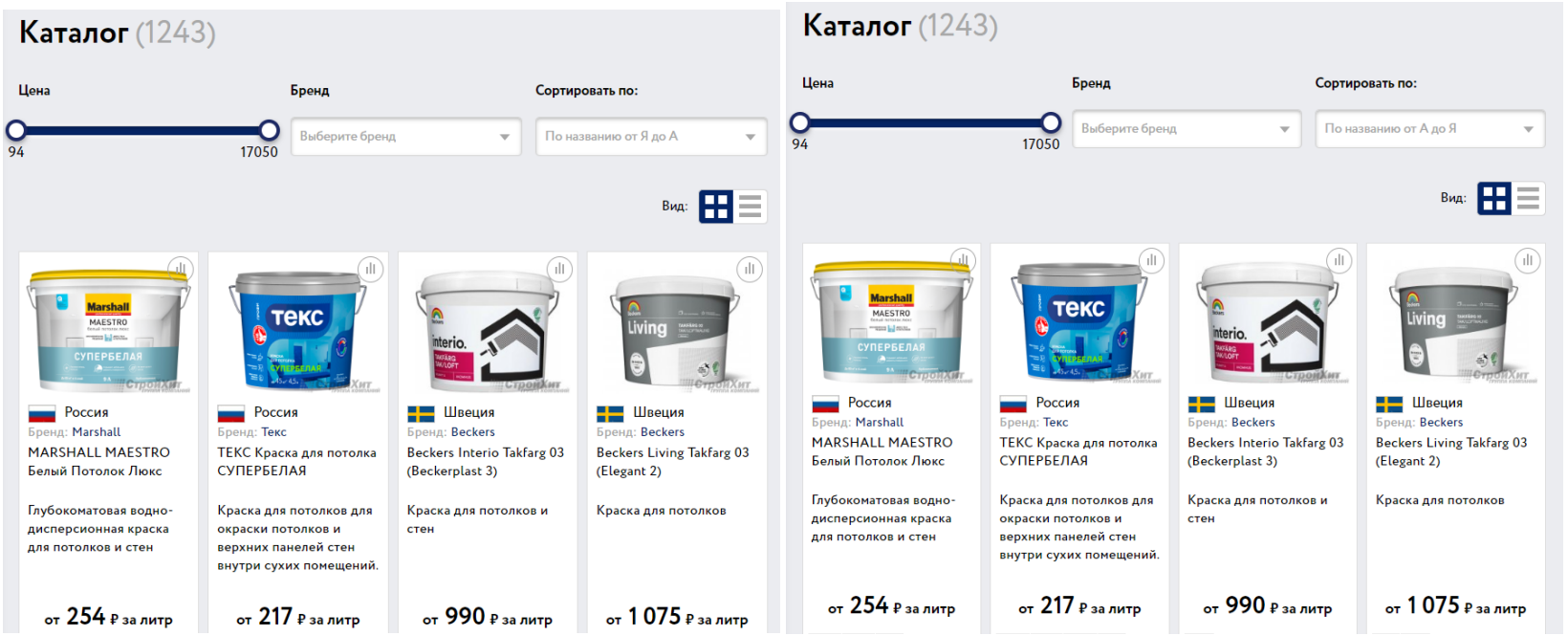
Решение проблемы

Рекомендуется сделать метку меньшего размера. Ее вообще не обязательно делать в виде круга, можно и в следующем виде, с прямоугольным фоном



© 2023

48) **Проблема.** Некорректная работа сортировки по названию. Как от А до Я, так и от Я до А выводятся одни и те же товары



Решение проблемы

Рекомендуется сортировку по названию можно вообще убрать, она больше запутывает пользователей. Так как для сортировки по названию пользователю нужно предельно точно знать ассортимент товаров и название нужного товара (именно в том виде, в котором оно используется в вашем каталоге). Когда на сайте используются названия, состоящие из нескольких слов, пользователь может, например, искать «Водно-дисперсионная глубокоматовая краска», а в каталоге этот товар будет называться «Глубокоматовая водно-дисперсионная краска», в итоге сортировка не только не поможет, но и заставит пользователя думать, что такого товара вообще нет на сайте.

Вместо сортировки по названию рекомендуется добавить сортировку «Сначала со скидкой».

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

49) Проблема. Для товаров не используется перечеркнутая цена. То есть на страницах товаров вообще сложно найти скидки.

Решение проблемы

Пользователи сейчас привыкли к постоянным акциям, скидкам. Этот маркетинговый прием всегда работал и продолжает работать, поэтому рекомендуется чаще использовать перечеркнутую цену для ваших товаров. При реализации перечеркнутых цен можете использовать данные из следующего исследования https://growthrock.co/ecommerce-pricing-ab-test-adding-savings-percent-can-increase-conversion-rate/ А также вот этого https://www.nngroup.com/articles/communicating-discounts/

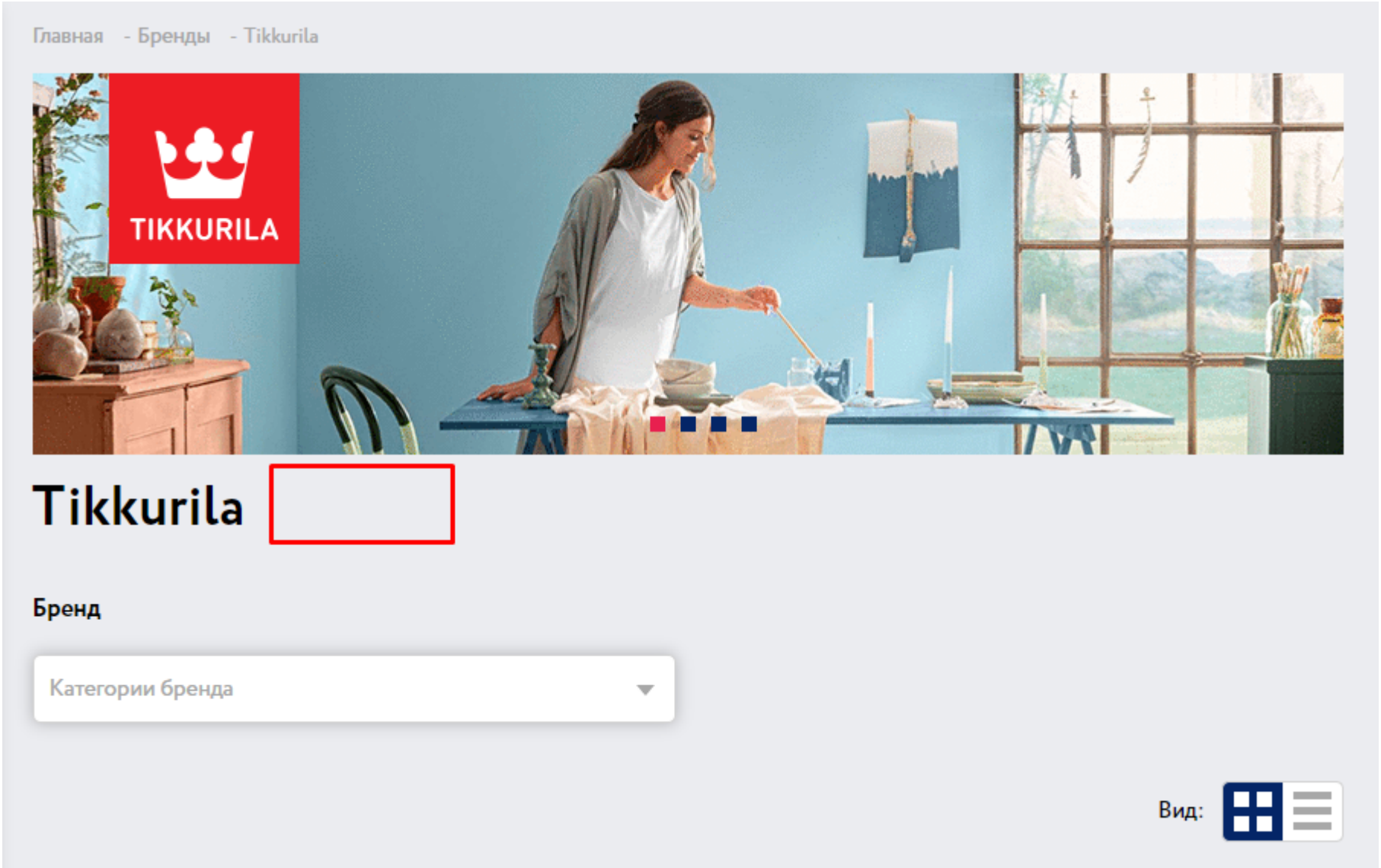
50) Проблема. В карточках товаров не хватает стоимости за кв.метр.

Решение проблемы

В карточки товаров рекомендуется добавить цену за кв. метр. Эта цифра может быть полезнее основной цены, так как позволяет лучше понять реальный расход. С точки зрения дизайна основная цена все равно должна быть выделена заметнее, поэтому цена за кв метр должна быть оформлена как вспомогательная информация. То есть используя меньший шрифт, менее яркий цвет.

© 2023

51) **Проблема.** На странице поиска не выводится количество найденных результатов

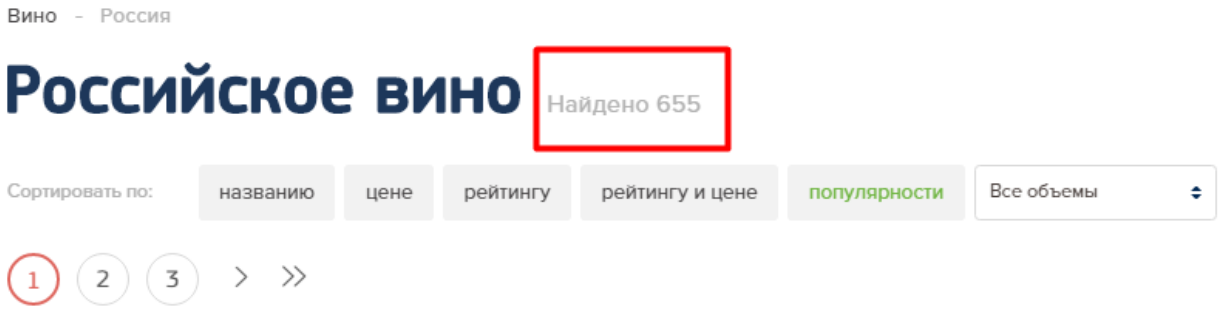


© 2023

Когда пользователь видит количество найденных результатов, он может понимать, стоит ли ему применять фильтр. Так как, например, если найдено 10 результатов, их проще и быстрее посмотреть, чем изучать категории бренда. В то же время на странице может быть и очень много результатов. В таком случае пользователь должен сразу это понимать.

Решение проблемы

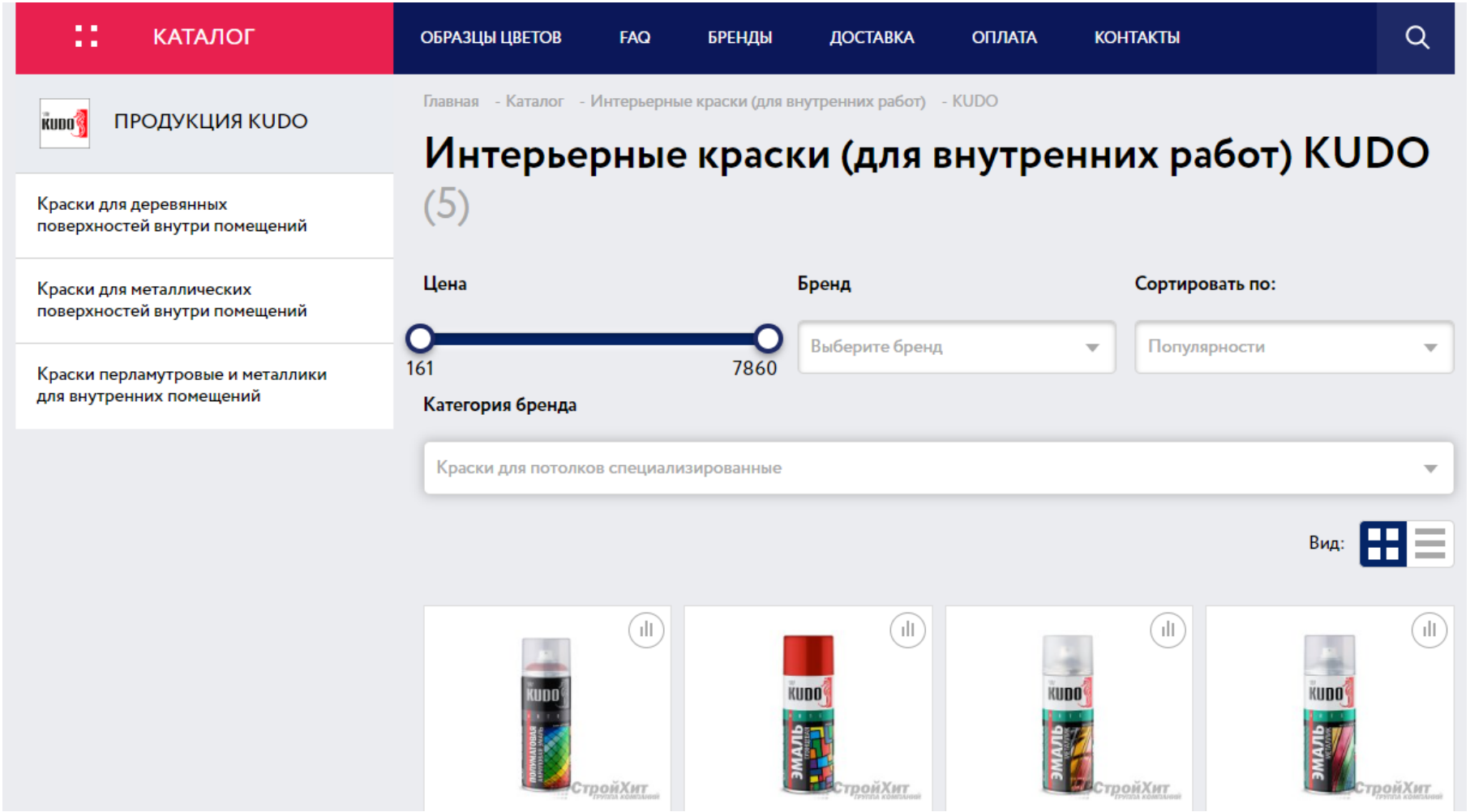
Рекомендуется вверху страницы выводить количество найденных результатов. Далее пример



© 2023

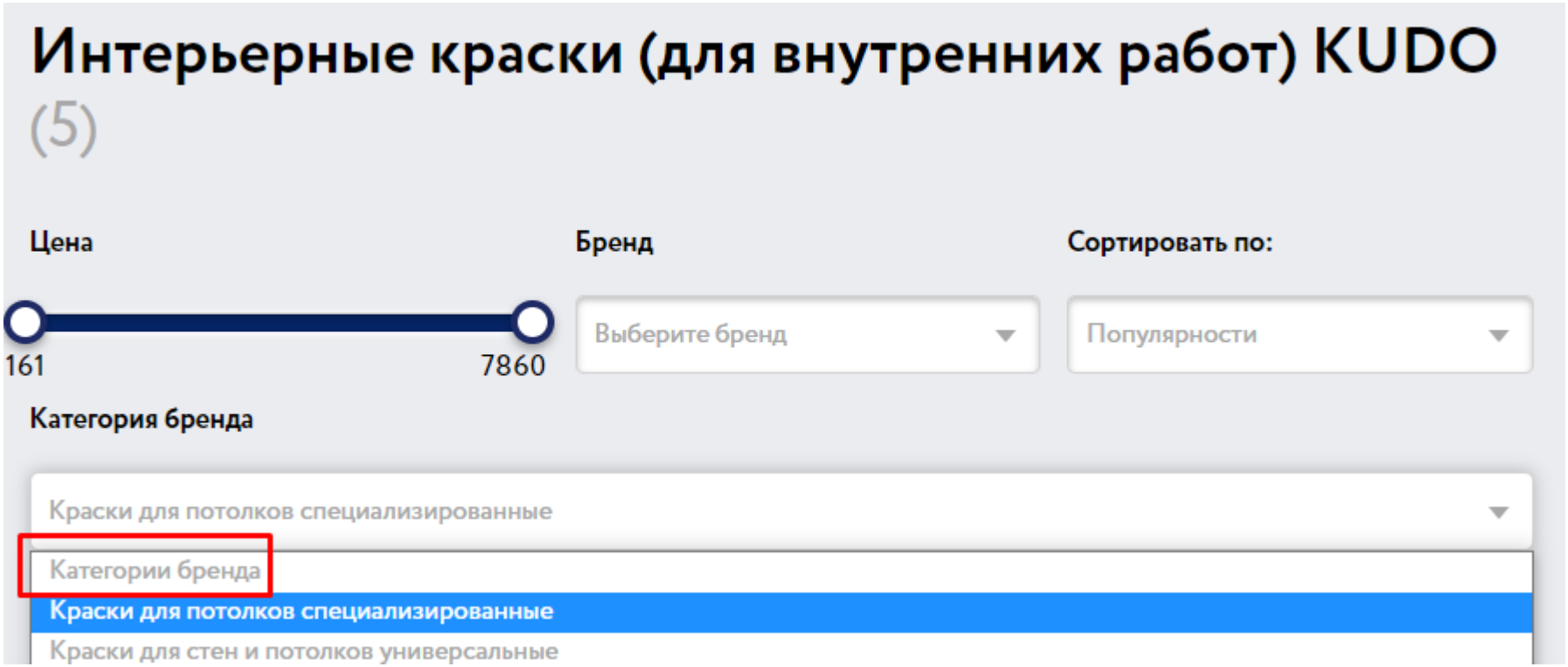
52) **Проблема.** Если на следующей далее странице в категориях выбрать «Категория бренда», откроется страница 404-ой ошибки

https://s-hit.ru/products/kraski-emali-dlya-vnutrennih-rabot/%D0%9A%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B8%20%D0%B1%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0

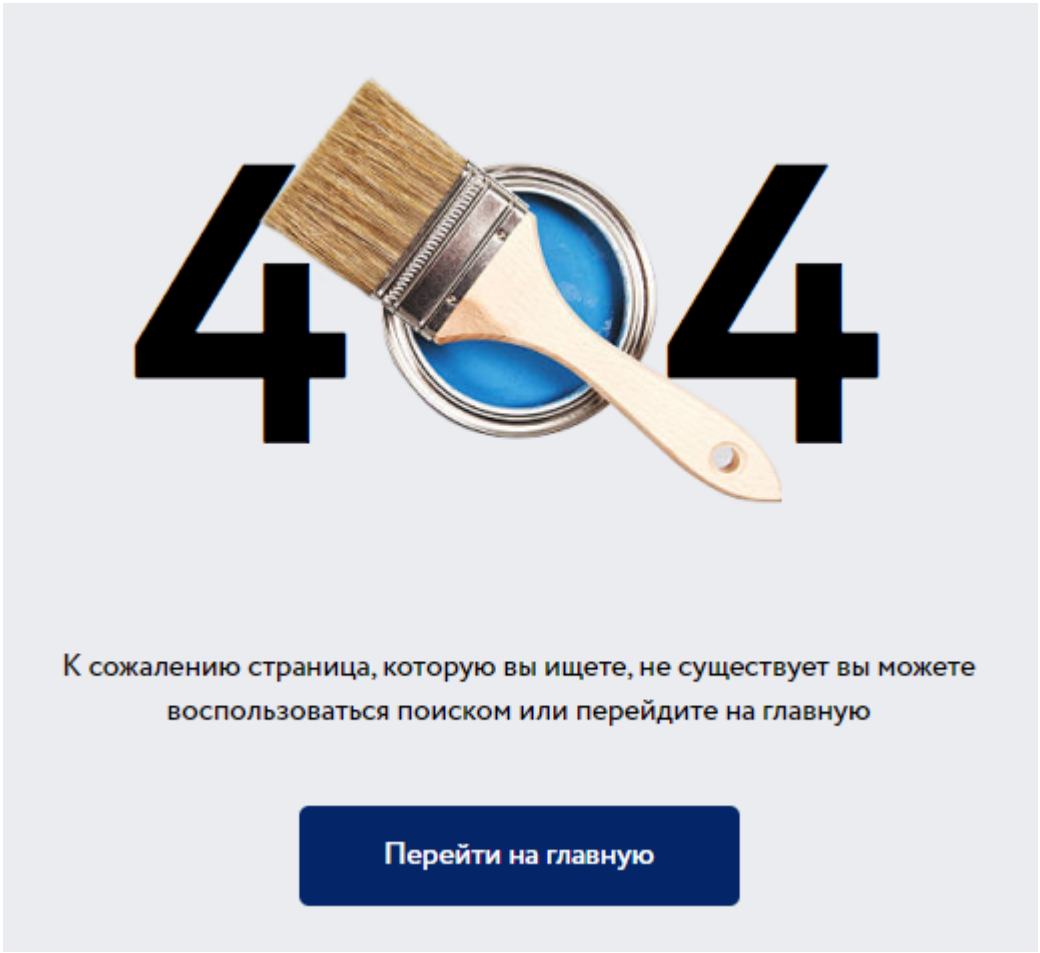


UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023


Интерьерные краски (для внутренних работ) KUDO
(5)
Цена
161
7860
Бренд
Выберите бренд
Сортировать по:
Популярности
Категория бренда
Краски для потолков специализированные
Категории бренда
Краски для потолков специализированные
Краски для стен и потолков универсальные

© 2023



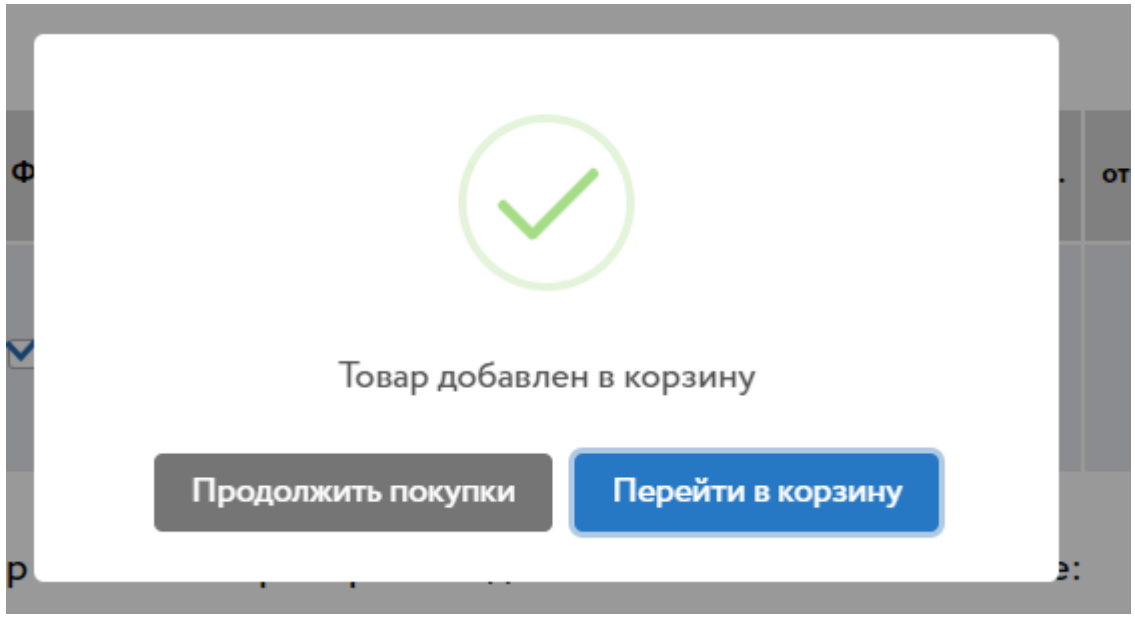
Решение проблемы

Рекомендуется исправить ошибку.

Тут важен сценарий возникновения, поэтому далее демонстрация https://disk.yandex.ru/i/E9ptKdKpfnI6Rw

© 2023

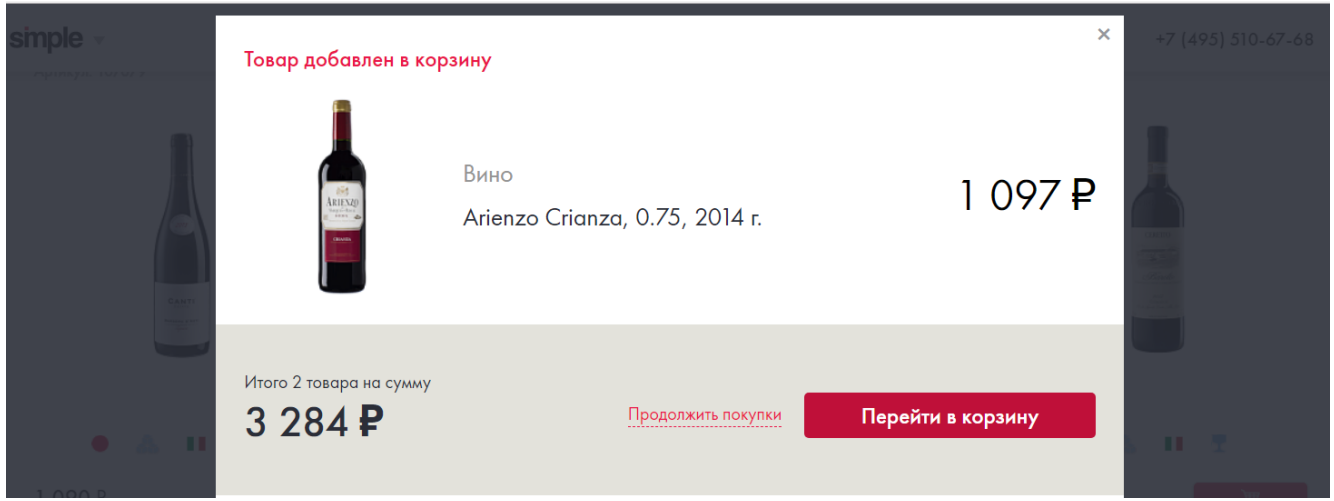
53) **Проблема.** Окно с подтверждением того, что товар добавлен в корзину не очень информативно



Решение проблемы

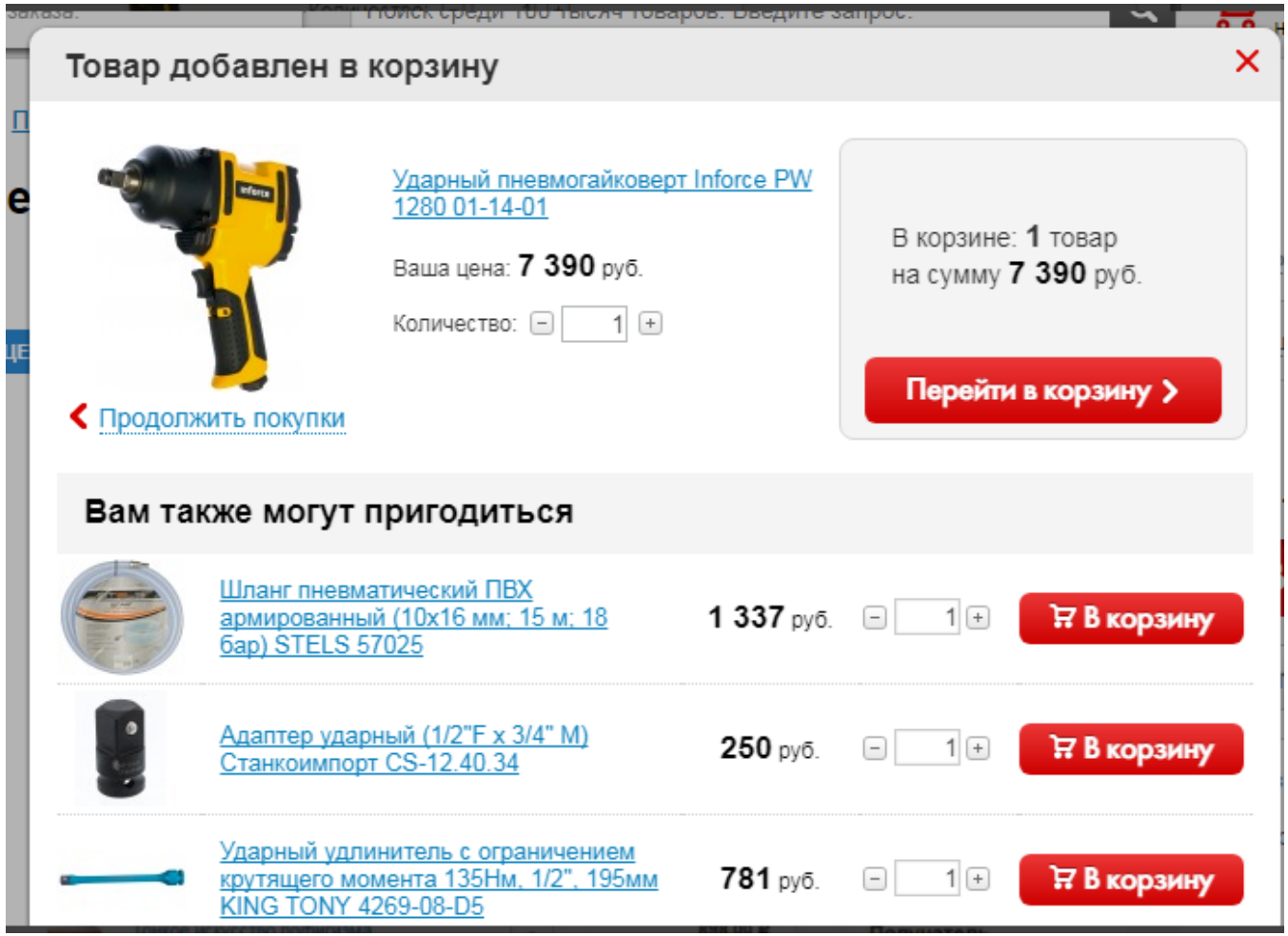
Рекомендуется, чтобы в окне с информацией о том, что товар добавлен было четко видно наименование товара, фотография товара, стоимость товара и стоимость корзины. Далее пример оформления такого окна

© 2023



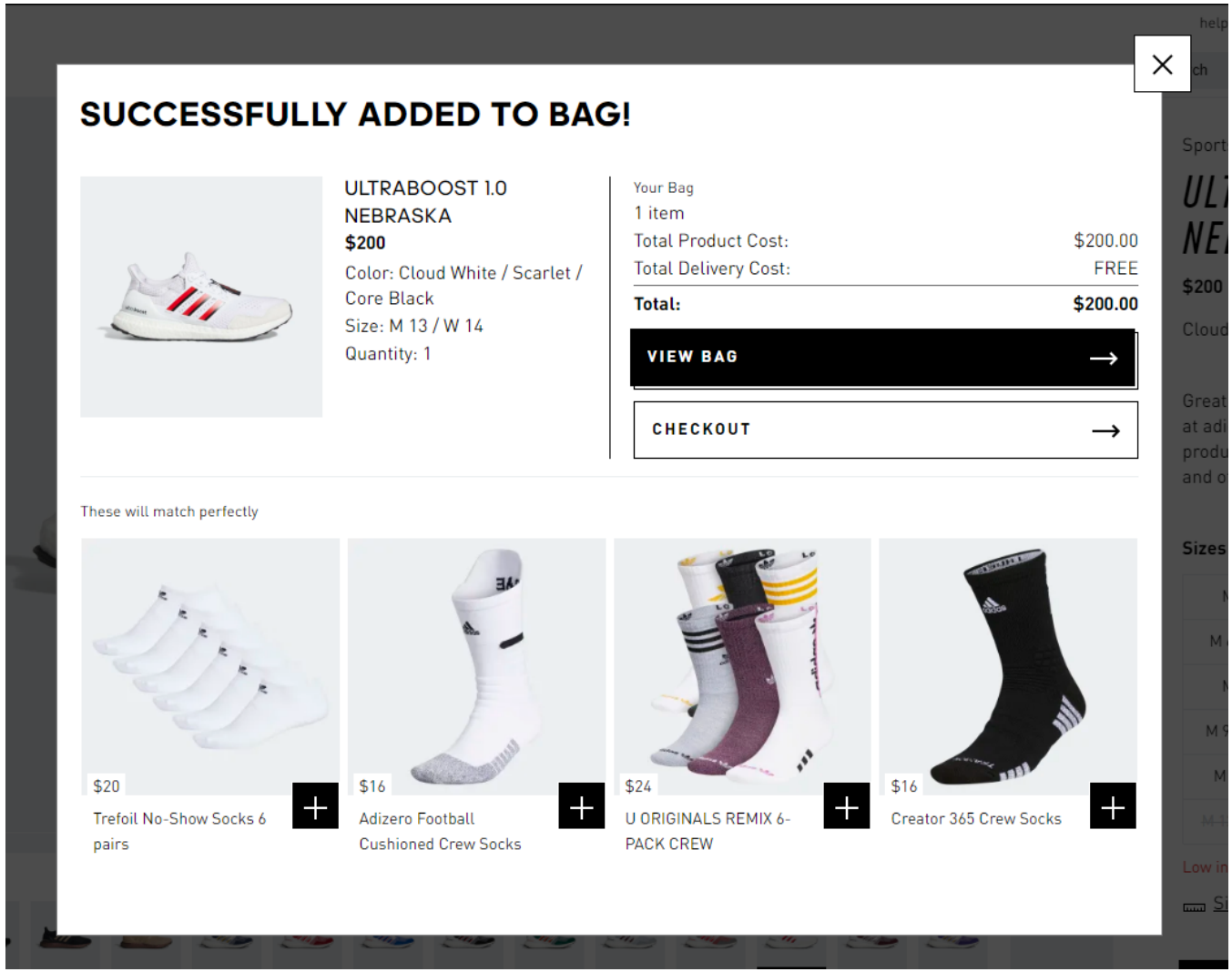
Кроме этого, для повышения продаж и увеличение среднего чего можно в этого же окно добавить блок сопутствующих продаж. Далее пример такого блока

© 2023



Еще пример

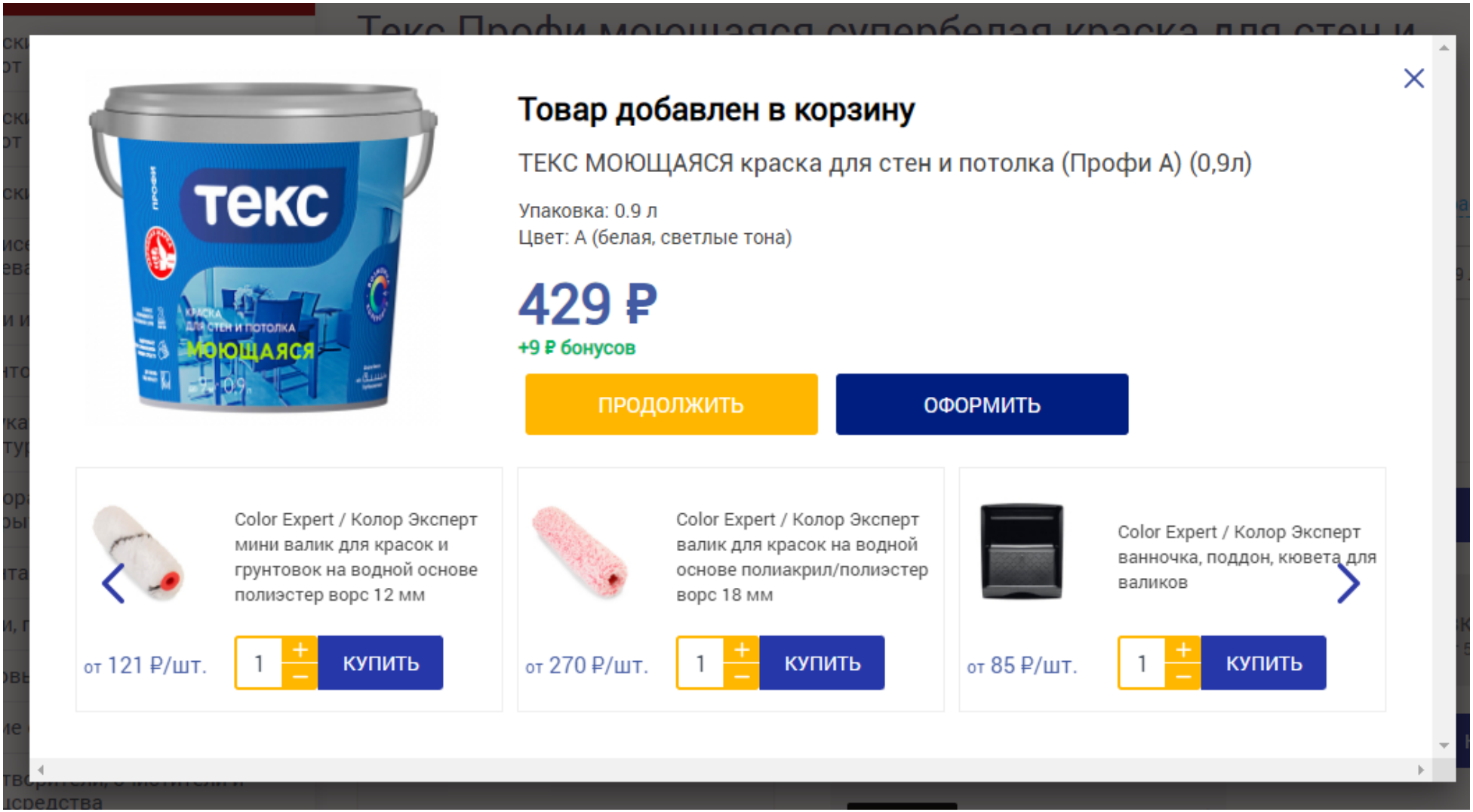
© 2023



И пример конкурентов

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

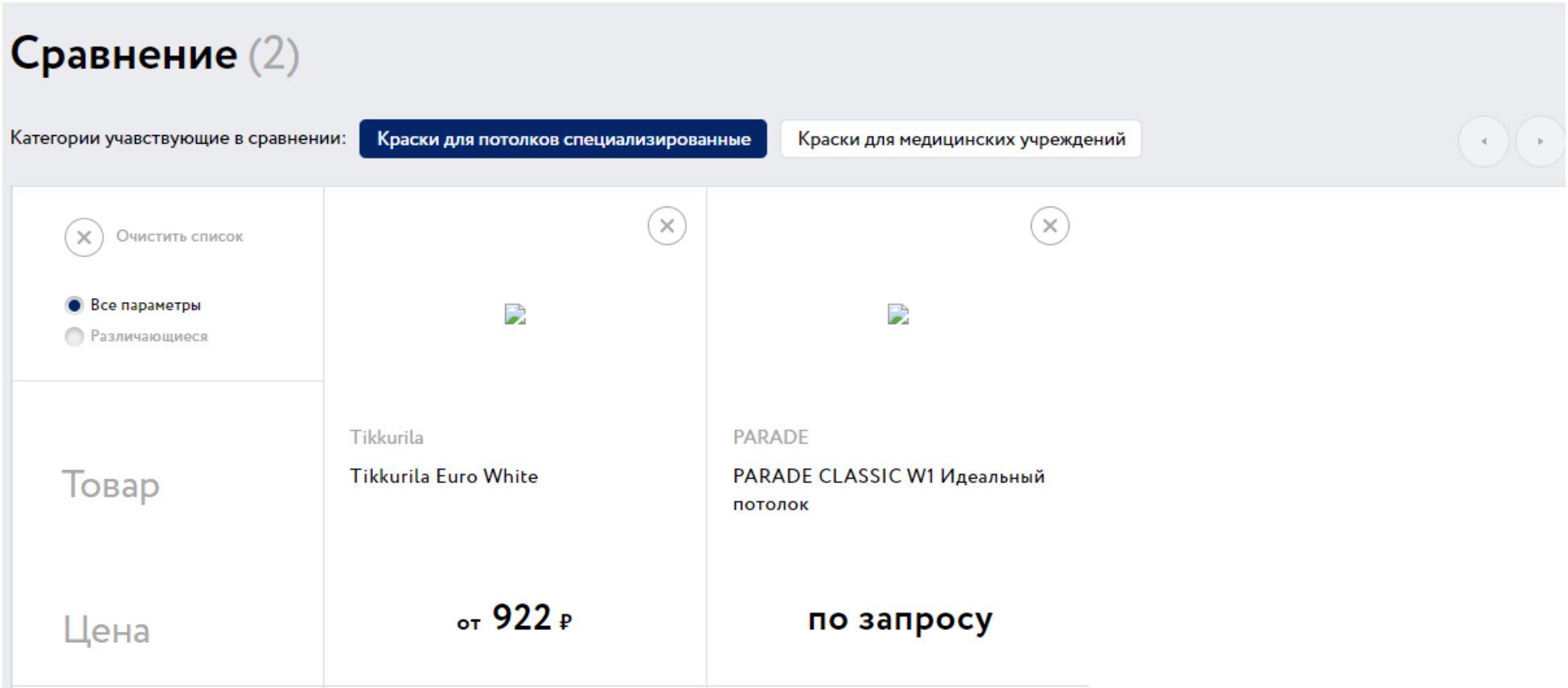
© 2023


Товар добавлен в корзину
ТЕКС МОЮЩАЯСЯ краска для стен и потолка (Профи А) (0,9л)
Упаковка: 0.9 л
Цвет: А (белая, светлые тона)
429 ₽
+9 ₽ бонусов
ПРОДОЛЖИТЬ
ОФОРМИТЬ
Color Expert / Колор Эксперт мини валик для красок и грунтовок на водной основе полиэстер ворс 12 мм
от 121 ₽/шт.
1
КУПИТЬ
Color Expert / Колор Эксперт валик для красок на водной основе полиакрил/полиэстер ворс 18 мм
от 270 ₽/шт.
1
КУПИТЬ
Color Expert / Колор Эксперт ванночка, поддон, кювета для валиков
от 85 ₽/шт.
1
КУПИТЬ

© 2023

Но здесь нужно хорошо проработать логику вывода попутных товаров, поэтому это можно реализовать позднее. Если все же будете реализовывать не просто всплывающее окно, а с окно попутными товарами, то можете использовать следующее исследование https://baymard.com/blog/product-recommendations-cart здесь есть хорошие примеры правильной реализации.

54) **Проблема.** На странице сравнения битые изображения



Решение проблемы

© 2023

Рекомендуется исправить отображений фотографий товаров.

Кроме этого, что касается функционала избранного, нужно изменить текст подсказки и вид кнопки для добавленного товара. Сейчас даже если товар уже добавлен, визуально кнопка добавления никак не меняется, а в тексте подсказки указано «Добавить товар к сравнению»



Сейчас функционал избранного используется редко, поэтому эта проблема незначительная, можно исправить в последнюю очередь.

© 2023

55) Проблема. В разделе образцов цветов ссылка «Скачать материалы» ведет на страницу 404-ой ошибки. Пример страницы https://s-hit.ru/sistema-kolerovki/tikkurila/tikkurila-symphony

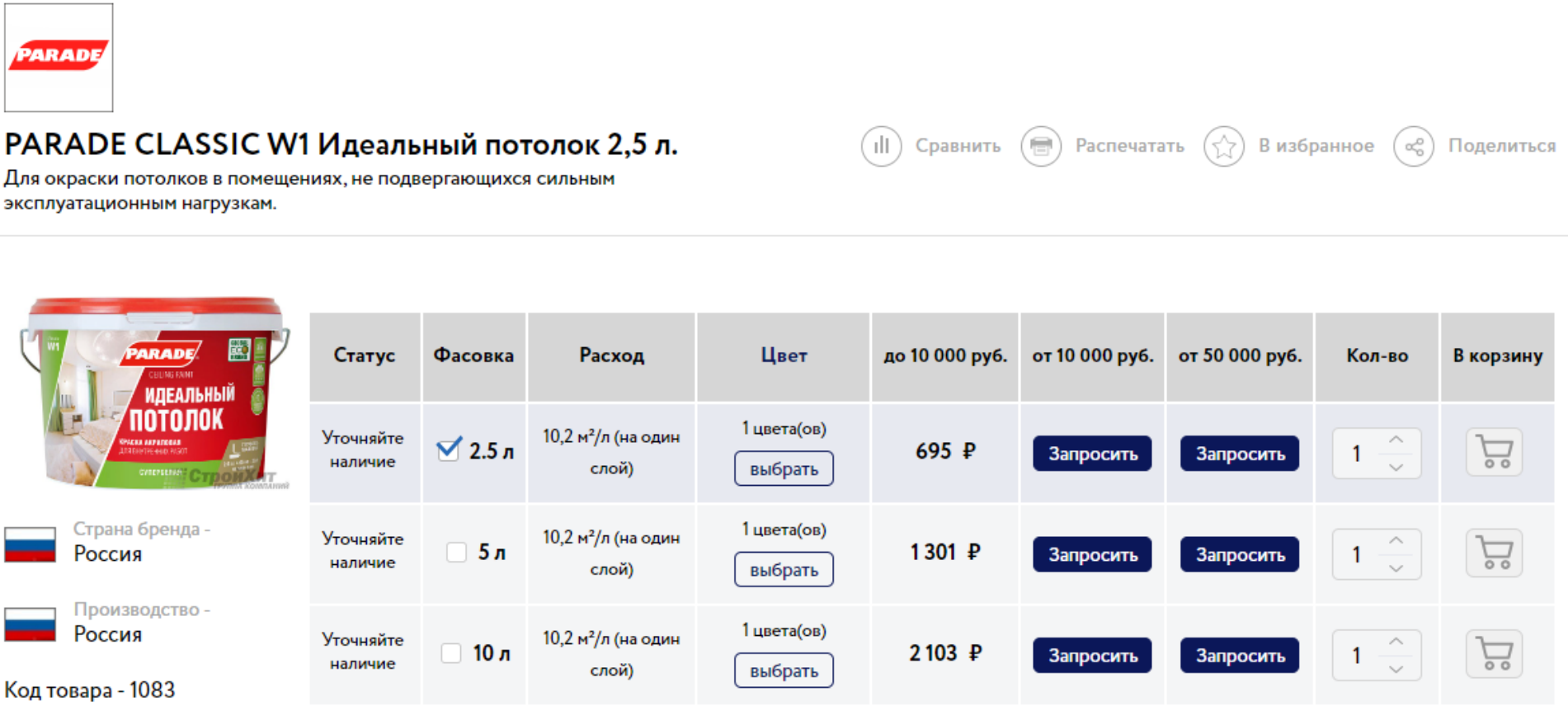
Решение проблемы

Рекомендуется исправить ссылки или убрать их со страниц.

© 2023

Страница товара

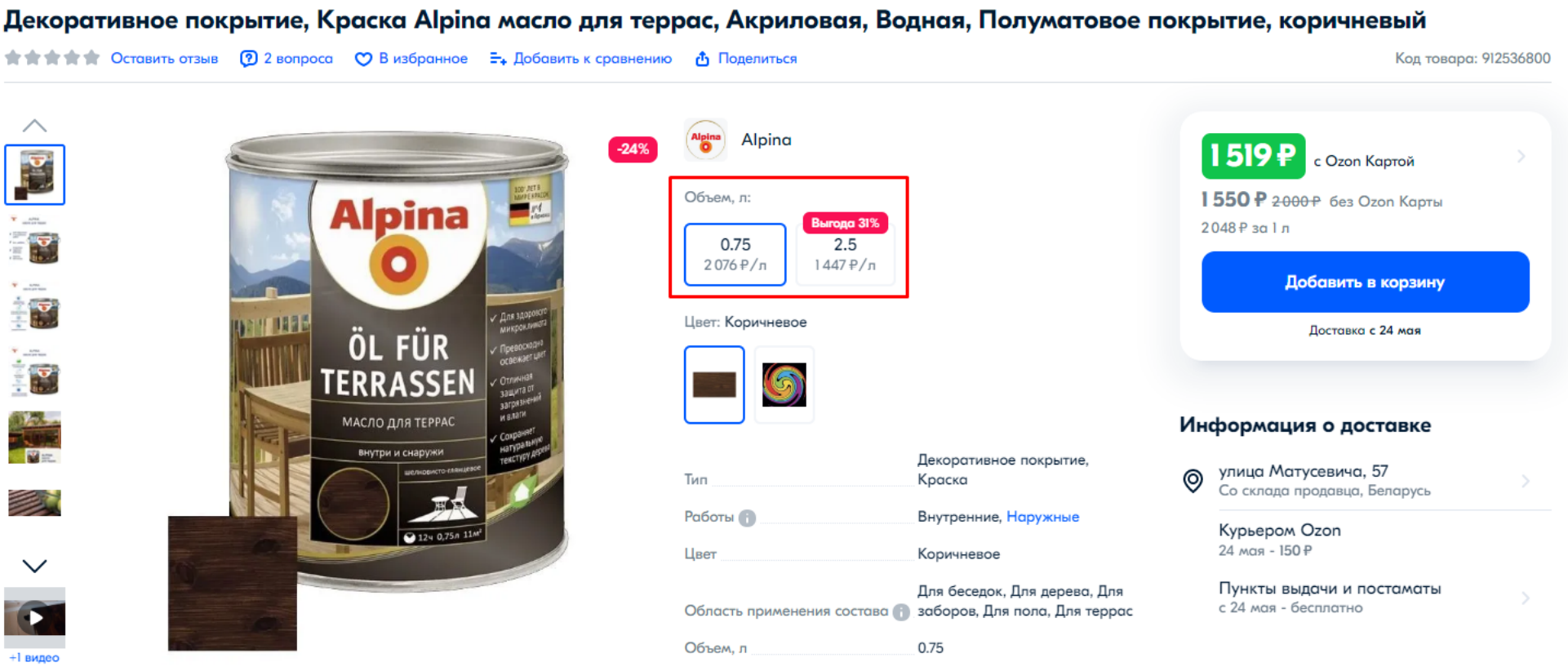
56) Проблема. На страницах товара с возможностью выбора разных опций для товара, в экране выводятся сразу все вариации товара



UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Такое оформление, когда выводятся сразу все объемы товара и цены, используется крайне редко. В настоящее время если товар представлен в нескольких исполнениях, то чаще используются кнопки для выбора объема, далее пример



Далее еще пример конкурентов

© 2023

Текс Профи моющаяся супербелая краска для стен и потолков



Код товара: 9213

Цены | Описание | Тех. характеристики | Отзывы | Рассчитать расход

Упаковка 0,9 л | 1,8 л | 4,5 л | 9 л

Цвет A (белая, светлые тона) | D (насыщенные тона)

Страна производства: РОССИЯ

выбрать цвет

РАССЧИТАТЬ

В избранном | Сравнить

Ваша цена: 429 ₽

Самовывоз — Есть: больше 50 шт.

Доставка — Сегодня от 550 ₽

Торговая марка: Текс

1 ОФОРМИТЬ | 1 В РЕЗЕРВ | КУПИТЬ В 1 КЛИК

долями 4 платежа по 108 ₽

И еще

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023



PARADE

Краска интерьерная Parade E3 Pro'Latex3 база А 2,7 л

Подробнее

Звоните: 8(800)333-17-98 и мы согласуем с Вами цены!

Свяжитесь с нами

База / Цвет:

А (белая, светлые тона) | С (насыщенные тона)

Объём:

900 мл | 9 л | 2,7 л

Ваша цена

1 954 руб. /шт

~~2 101 руб. /шт~~

-7% Экономия 147 руб.

Скидка действует только на товар в наличии! При покупке товара под заказ актуальность скидки нужно уточнять у менеджеров интернет-магазина по номеру
8 (800) 333-17-98!

Есть в наличии (287)

И еще

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Finncolor Oasis Super White



Краска для потолков

Производитель: FINNCOLOR Продукция FINNCOLOR

Выберите цвет

Супербелый

Выберите объём, л

0.9 | 3 | 9

Цена: **2 349 руб.**

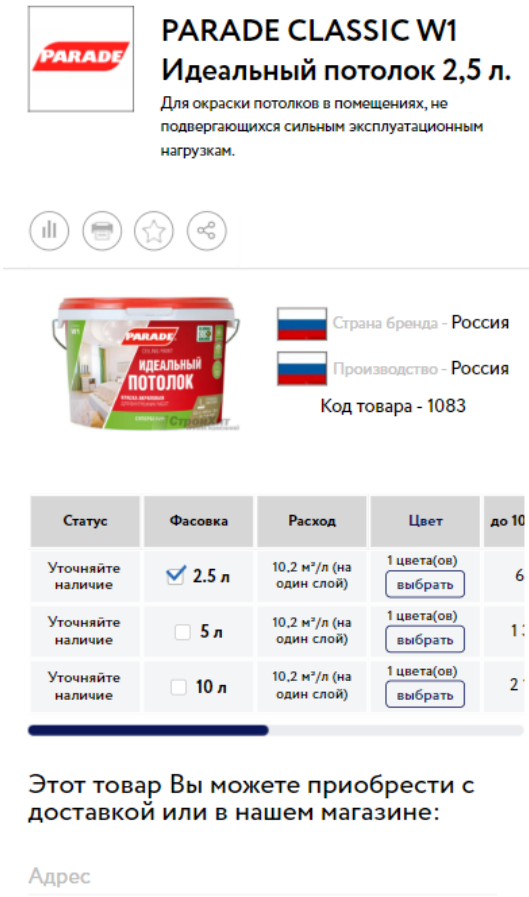
В корзину | Рассчитать расход

При таком оформлении пользователь лучше сосредоточен именно на том варианте товара, который ему нужен.

В мобильной версии сейчас кнопки добавления товара вообще в экран не попадают, как и цены, это очень серьезная проблема

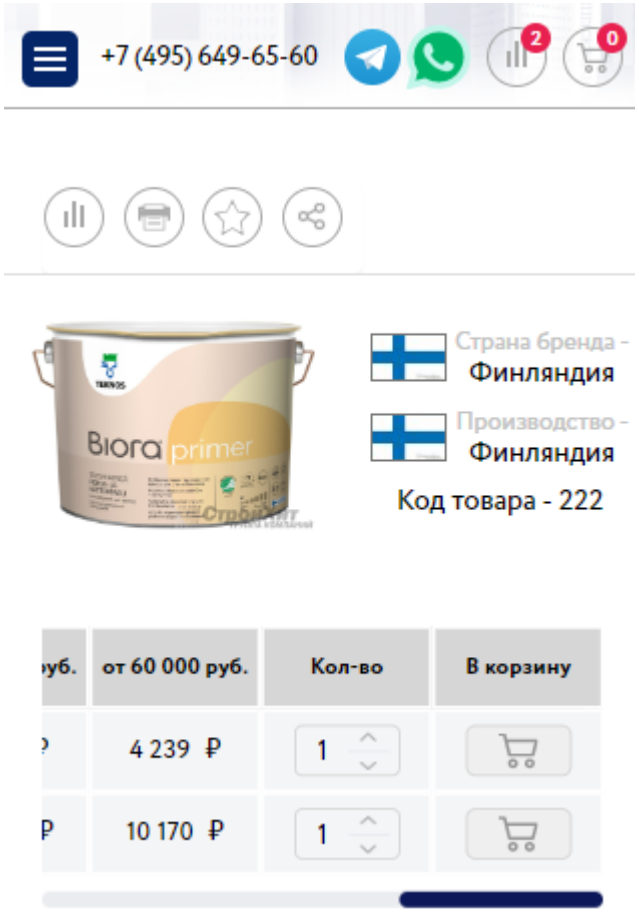
UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023



Причем если просвайпать до кнопки корзины, то в экран не попадает цена

© 2023



Кроме этого, в экране нет опции выбора цвета, что наверняка будет часто приводить к частым ошибкам. Когда пользователь будет пытаться добавить товар в корзину, не указав цвет. Причем в таком случае появляется сообщение об ошибке, указывается, что нужно выбрать цвет, но так как поле выбора цвета не попадает в экран, пользователю нужно будет самостоятельно искать это поле.

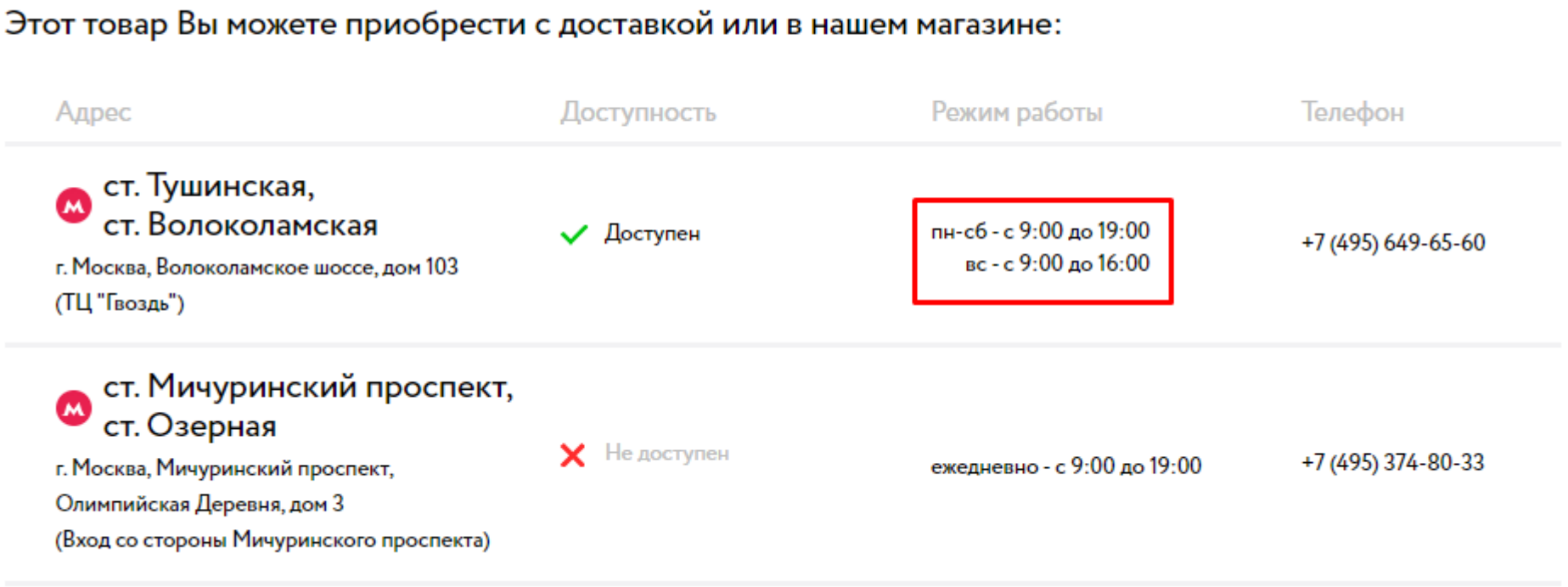
© 2023

Решение проблемы

Для одинаковых товаров с разным исполнением рекомендуется добавить возможность переключения опций этого товара. Предложенный способ отображения объема (фасовки) товара можно протестировать через a/b тестирование, но такой способ сейчас используется практически на всех современных сайтах и в подавляющем большинстве тематик он дает лучшую конверсию.

© 2023

57) Проблема. В указанном далее месте график работы не выровнено по левому краю

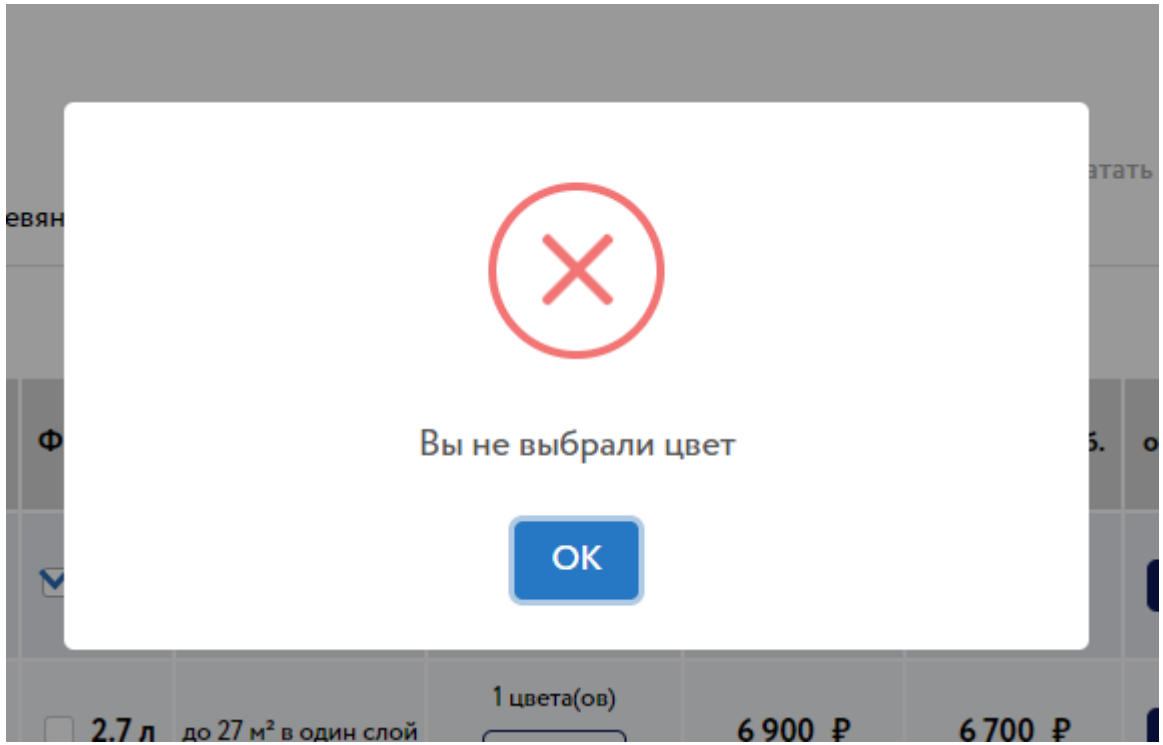


Решение проблемы

Рекомендуется выровнять график работы по левому краю.

© 2023

58) Проблема. В случае возникновения ошибки на странице товара, появляется всплывающее окно, сообщающее об ошибке



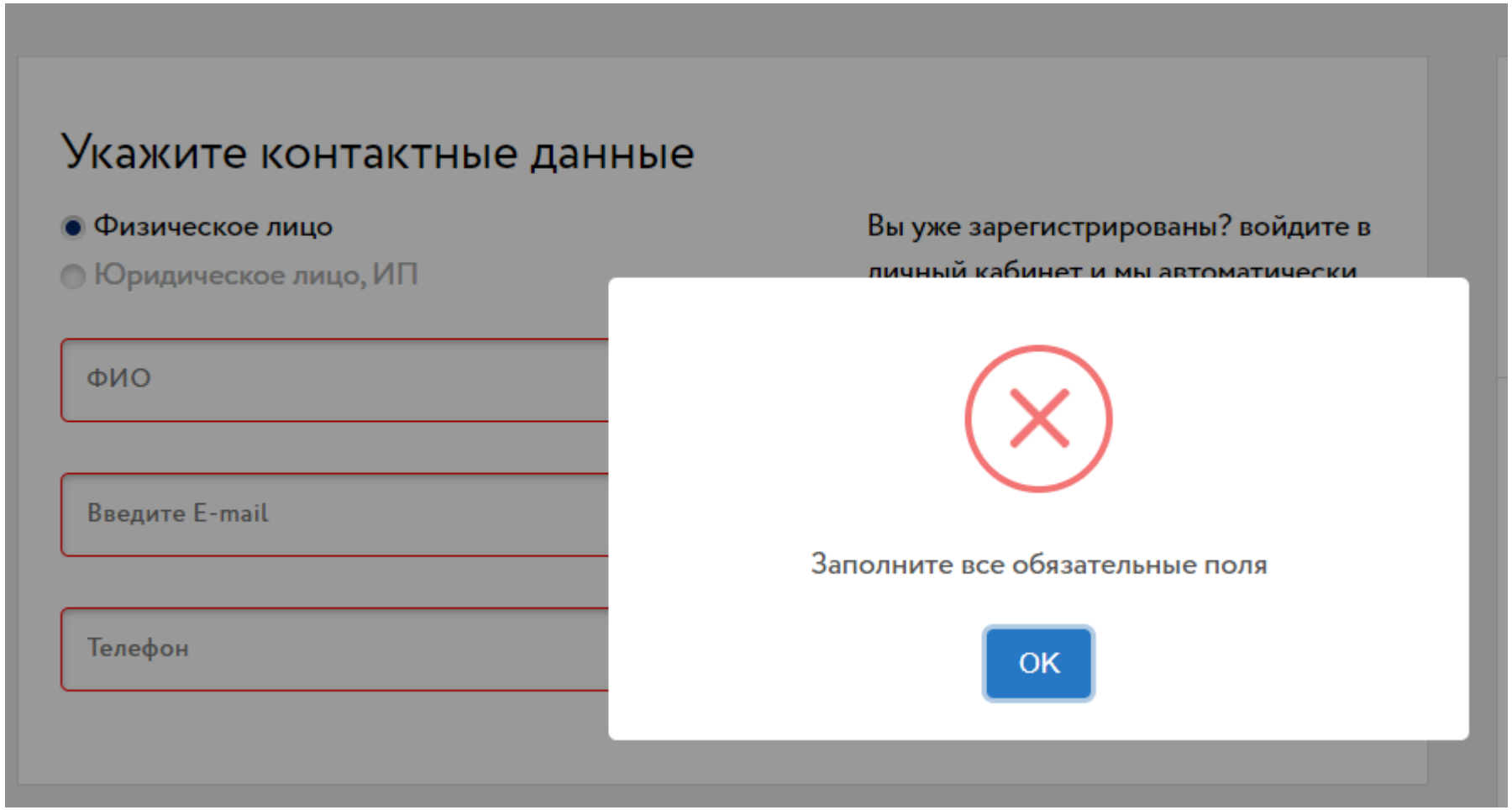
Такое окно не позволяет продолжить работу с сайтом до тех пор, пока пользователь не нажмет «Ок» и по сути не подтвердит, что он признает, что допустил ошибку. Это очень грубый способ указать пользователю на ошибку. Пользователи не любят допускать ошибки и особенно не любят, когда система на указывает на это в такой навязчивой форме.

Решение проблемы

Рекомендуется заменить всплывающее окно. В случае ошибки рекомендуется подсвечивать поле и рядом выводить текст с ошибкой, а также пояснение, как эту ошибку исправить.

То же самое и остальных форм на сайте, например, страницы оформления заказа

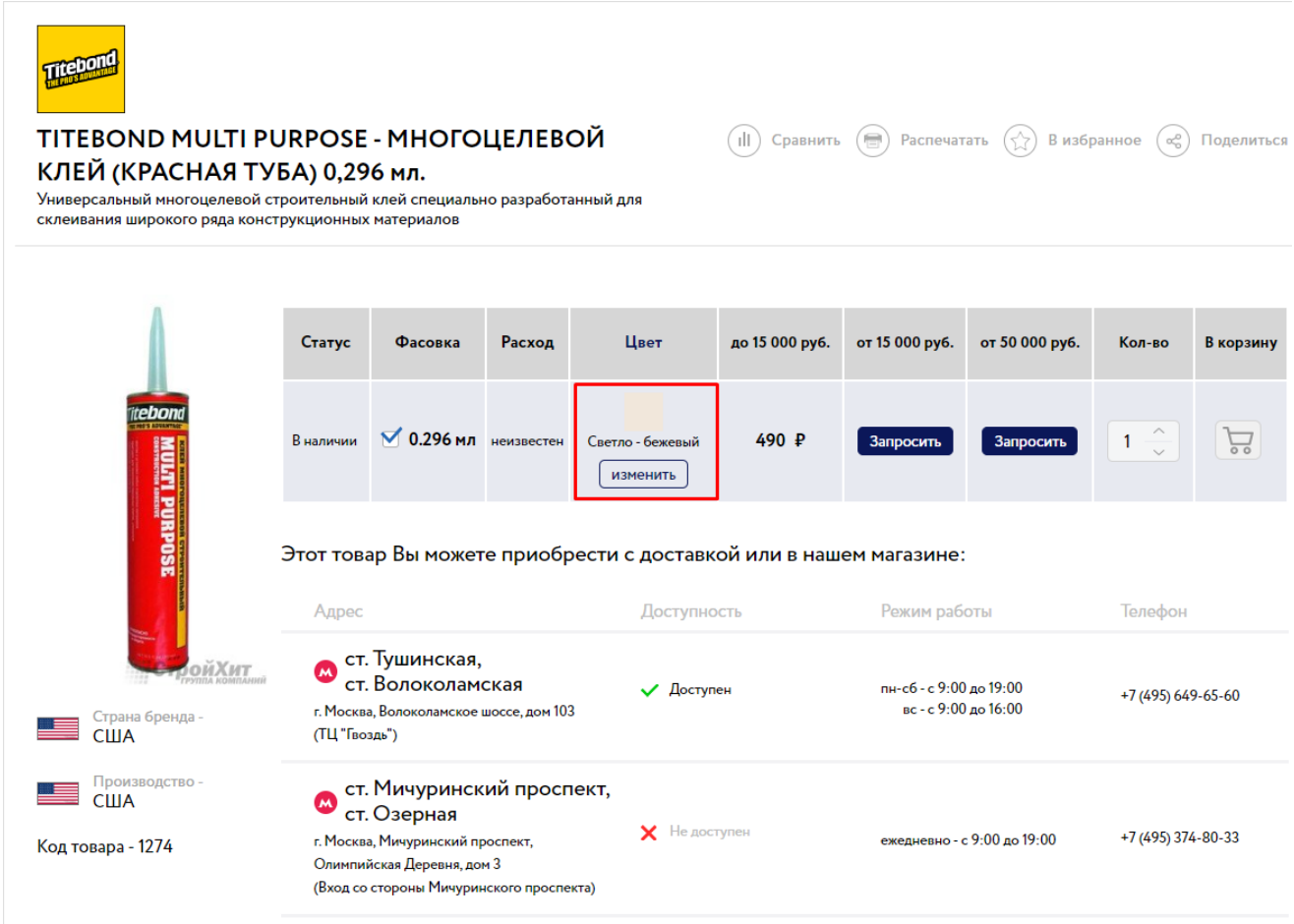
© 2023



Модальные и попап окна допускаются только в случае каких-то серьезных системных ошибок, в результате которых возникнет проблема с дальнейшей работой с сайтом.

© 2023

59) **Проблема.** Для некоторых товаров предлагается возможность изменения цвета даже если у товара всего один цвет и по факту его изменить нельзя



Решение проблемы

Рекомендуется выводить возможность изменения цвета только для тех товаров, у которых этот цвет изменить действительно можно.

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

60) **Проблема.** Для многих товаров указан статус «Уточняйте наличие». При этом указано, что в магазине этот товар доступен

Flugger Color Sample 0,35 л.

Образец цвета, который поможет вам в выборе цветового решения

Сравнить Распечатать В избранное Поделиться



Статус	Фасовка	Расход	Цвет	до 300 000 руб.	от 300 000 руб.	от 500 000 руб.	Кол-во	В корзину
Уточняйте наличие	0.35 л	0,35 л. ≈ 3-3,5 м² в один слой	1 цвета(ов) выбрать	1 100 ₽	Запросить	Запросить	1	

Страна бренда - Дания

Производство - Дания

Код товара - 1858

Этот товар Вы можете приобрести с доставкой или в нашем магазине:

Адрес	Доступность	Режим работы	Телефон
ст. Тушинская, ст. Волоколамская г. Москва, Волоколамское шоссе, дом 103 (ТЦ "Гвоздь")	Не доступен	пн-сб - с 9:00 до 19:00 вс - с 9:00 до 16:00	+7 (495) 649-65-60
ст. Мичуринский проспект, ст. Озерная г. Москва, Мичуринский проспект, Олимпийская Деревня, дом 3 (Вход со стороны Мичуринского проспекта)	Доступен	ежедневно - с 9:00 до 19:00	+7 (495) 374-80-33

© 2023

Решение проблемы

Информация о наличии товара имеет огромное значение. Поэтому если товар скорее всего есть в наличии, то рекомендуется найти возможность указывать это, например, сверяться с базой данных. Большое количество покупателей могут уйти на сайт конкурентов, где товар будет в наличии без уточнения. Вероятно, не для всех товаров получается отслеживать наличие в реальном времени, но сейчас таких товаров слишком много.

Кроме этого, то же самое касается и цены. Постарайтесь избегать статуса цены «По запросу» и указывать сразу цену.

© 2023

61) **Проблема.** Битые изображения на странице https://s-hit.ru/products/teknos-bira7



Базис	PM1, PM3
Оттенки цвета	Колеруется во все цвета по карте цветов для внутренних поверхностей.
Цветовые карты	Карта цветов для внутренних поверхностей.
Степень блеска	Матовая
Расход	Расход на 1 слой 10–12 м²/л на окрашенную поверхность, 7–10 м²/л на зашпатлеванную поверхность, ДСП, ДВП, обои, 4–7 м²/л на бетонную и оштукатуренную поверхность.

Решение проблемы

Рекомендуется исправить отображение. И важно выяснить причину ошибку, чтобы проблема не возникала для других товаров.

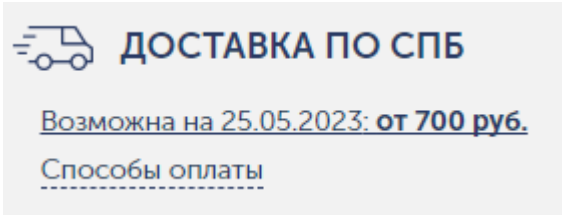
© 2023

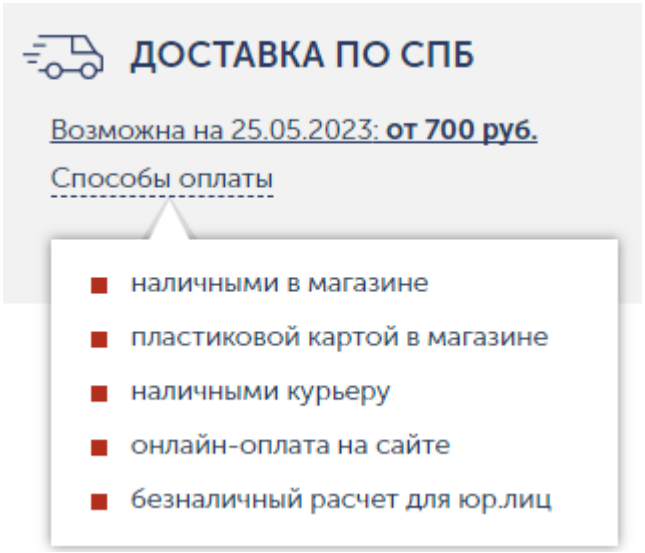
62) Проблема. На странице товара не хватает блока с информацией о доставке и оплате. Сейчас указывается только информация о самовывозе.

Решение проблемы

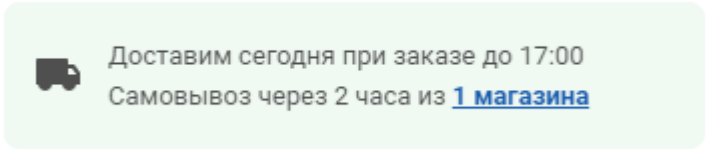
Рекомендуется на страницу каждого товара повесить блок доставки и оплаты с выводом основной информации и ссылкой на полное описание. Вариантов такого блока довольно много, но вот один из примеров https://ibb.co/cydfzdM

Либо блок чуть проще





© 2023



63) Проблема. На странице товара не хватает информации о бесплатной доставке. На сайте в целом нет бесплатной доставки.

Решение проблемы

Рекомендуется рассмотреть возможность добавления на сайт возможности бесплатной доставки. Это вопрос во многом бизнес-процессов. Но информация о бесплатной доставке значительно влияет на конверсию сайта. Разумеется, что бесплатная доставка может быть не всегда выгодной, так как съедает часть прибыли, поэтому можно предложить бесплатную доставку от определённого порога. Помимо конверсии это может способствовать увеличению среднего чека.

Информацию о бесплатной доставке лучше всего разместить недалеко от кнопки покупки.

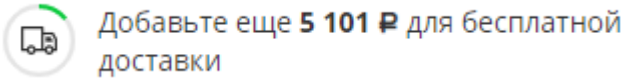
При этом учтите, что бесплатная доставка — отличная мотивация для совершения покупки.

© 2023



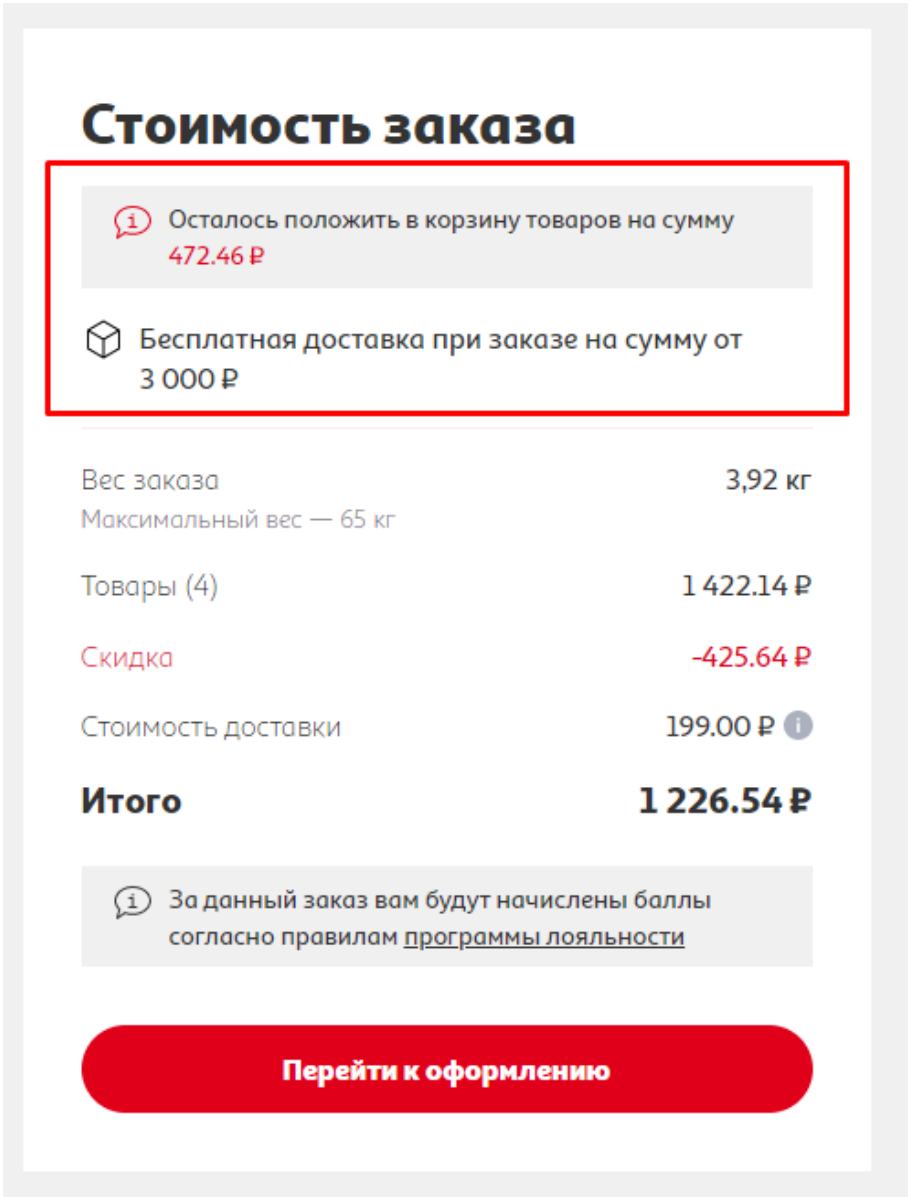
И в то же время дорогая доставка зачастую является самой частой причиной отказа от завершения заказа.

Если добавите бесплатную доставку на сайт, то информацию о бесплатной доставке нужно будет выводить и в корзине. Далее пример



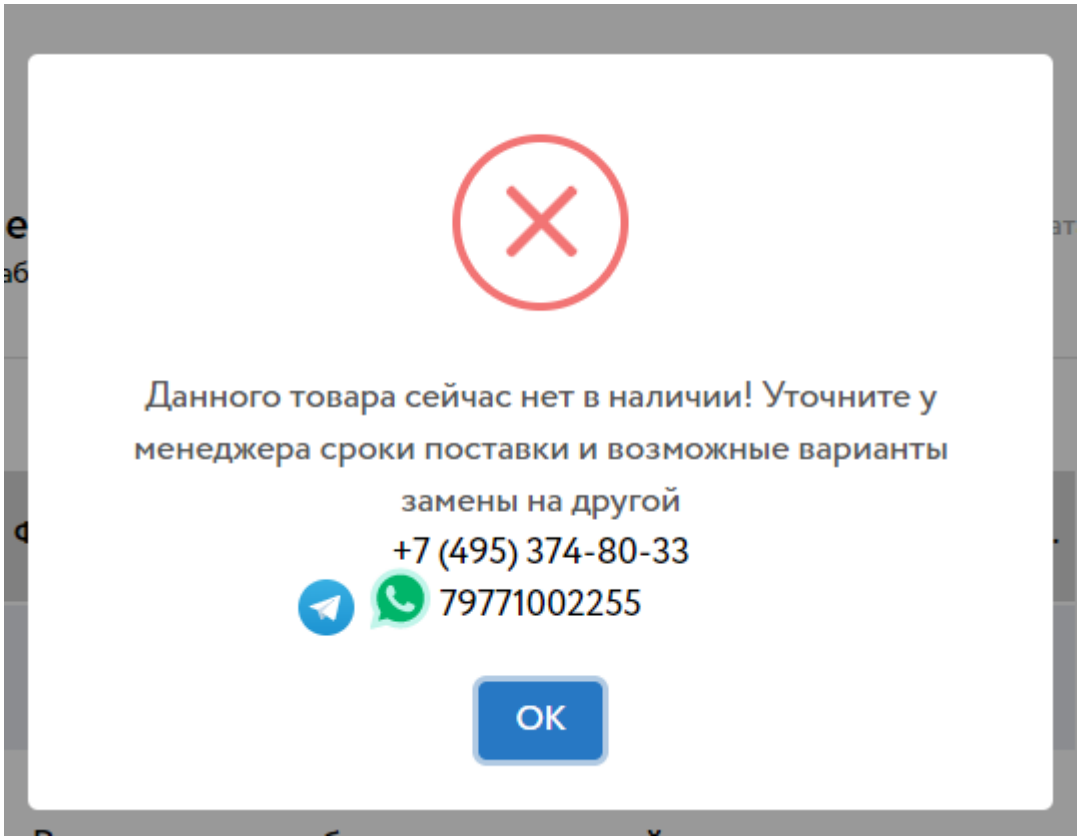
И еще пример

© 2023


Стоимость заказа
Осталось положить в корзину товаров на сумму 472.46 ₽
Бесплатная доставка при заказе на сумму от 3 000 ₽
Вес заказа
3,92 кг
Максимальный вес — 65 кг
Товары (4)
1 422.14 ₽
Скидка
-425.64 ₽
Стоимость доставки
199.00 ₽
Итого
1 226.54 ₽
За данный заказ вам будут начислены баллы согласно правилам программы лояльности
Перейти к оформлению

© 2023

64) **Проблема.** Во всплывающем окне неаккуратно расположены иконки мессенджеров

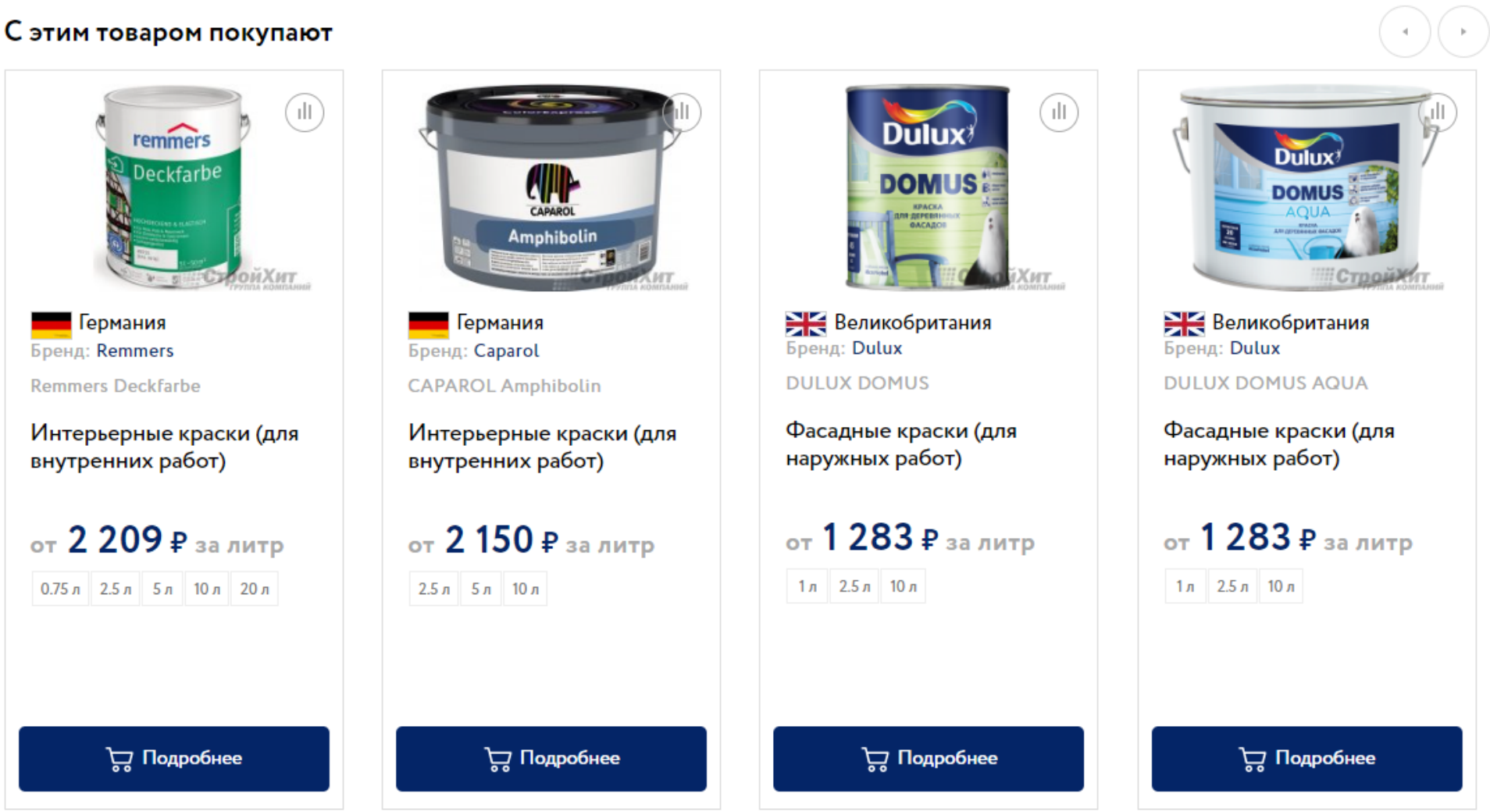


Решение проблемы

Рекомендуется исправить отображение иконок.

© 2023

65) **Проблема.** На странице товара не хватает блока попутных товаров. В блоке «С этим товаром покупают» сейчас выводятся похожие товары, а не попутные



UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Решение проблемы

Рекомендуется добавить на страницу товара блок попутных товаров, именно попутных, не похожих. Например, к краске предлагать валик или кисть и так далее. При этом в блоке попутных товаров можно выводить сразу несколько категорий



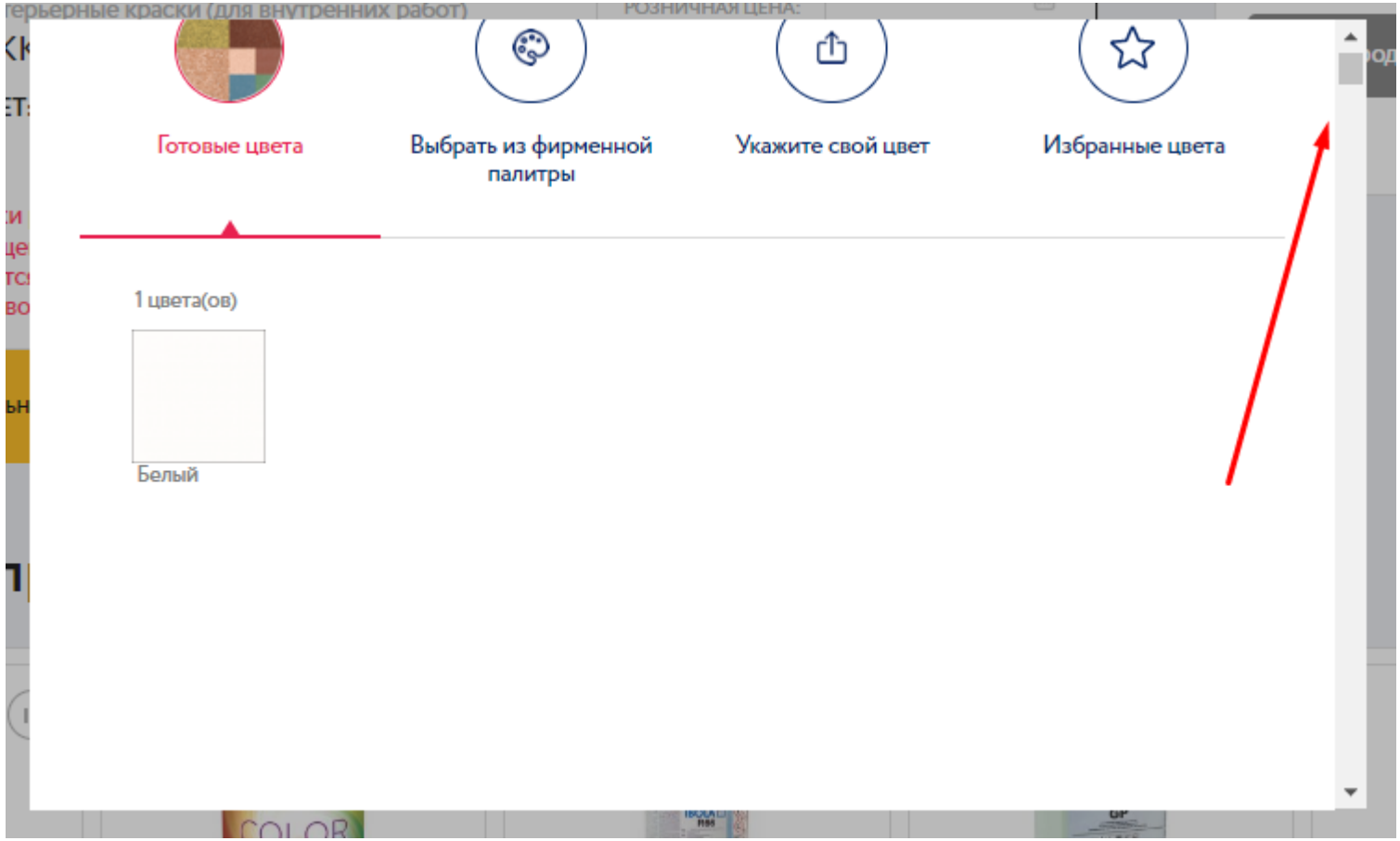
Блок просмотренных товаров поставить самым последним на странице.

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Корзина

66) **Проблема.** В окне выбора цвета выводится огромная полоса скролла даже если предлагается только 1 цвет для выбора

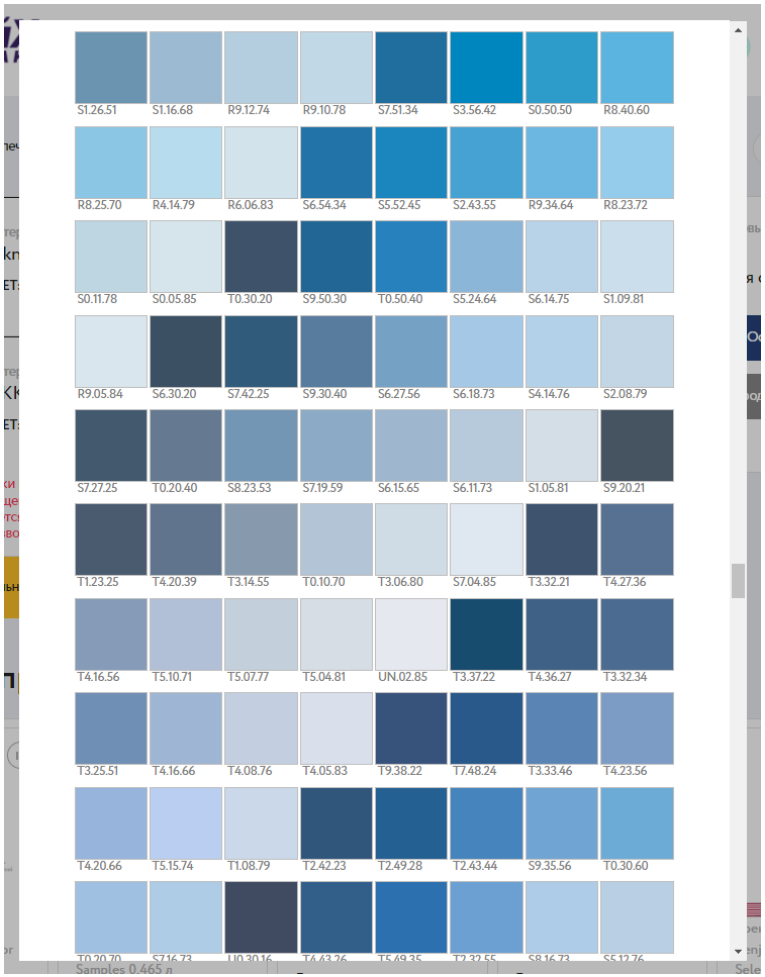


Решение проблемы

Рекомендуется 1) Выводить полосу скролла только если для этого действительно есть необходимость.

© 2023

2) Добавить в верхний правый угол кнопку закрытия, так как в некоторых случаях полоса скролла нужна и окно получается очень большим, нужно постоянно скроллить вверх, чтобы закрыть окно

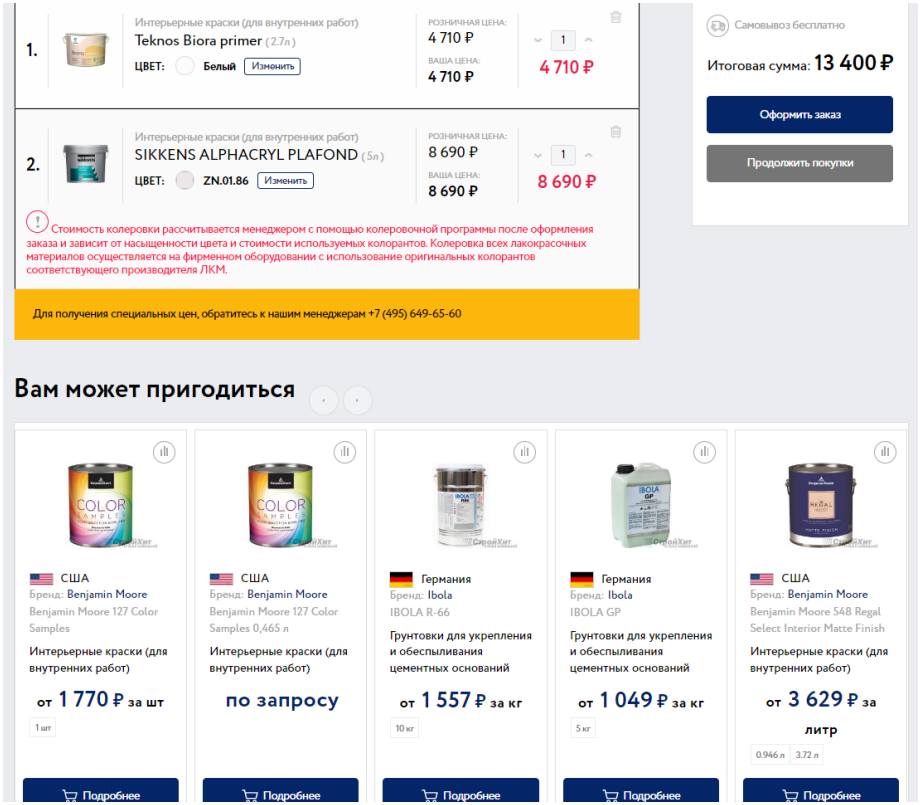


В мобильной версии это окно будет еще больше, из-за мелкого размера экрана.

3) Добавить возможность закрытия окна по клику мимо окна и нажатием кнопку «Esc».

© 2023

67) Проблема. В блоке «С этим товаром покупают» сейчас выводятся похожие товары, а не попутные



Похожие товары можно выводить на странице товара, когда пользователь еще не определился с выбором. Но в корзине сайта вывод такого блока может заставить пользователя сомневаться в выборе основного товара, поэтому предлагать похожие товары – это очень рискованно.

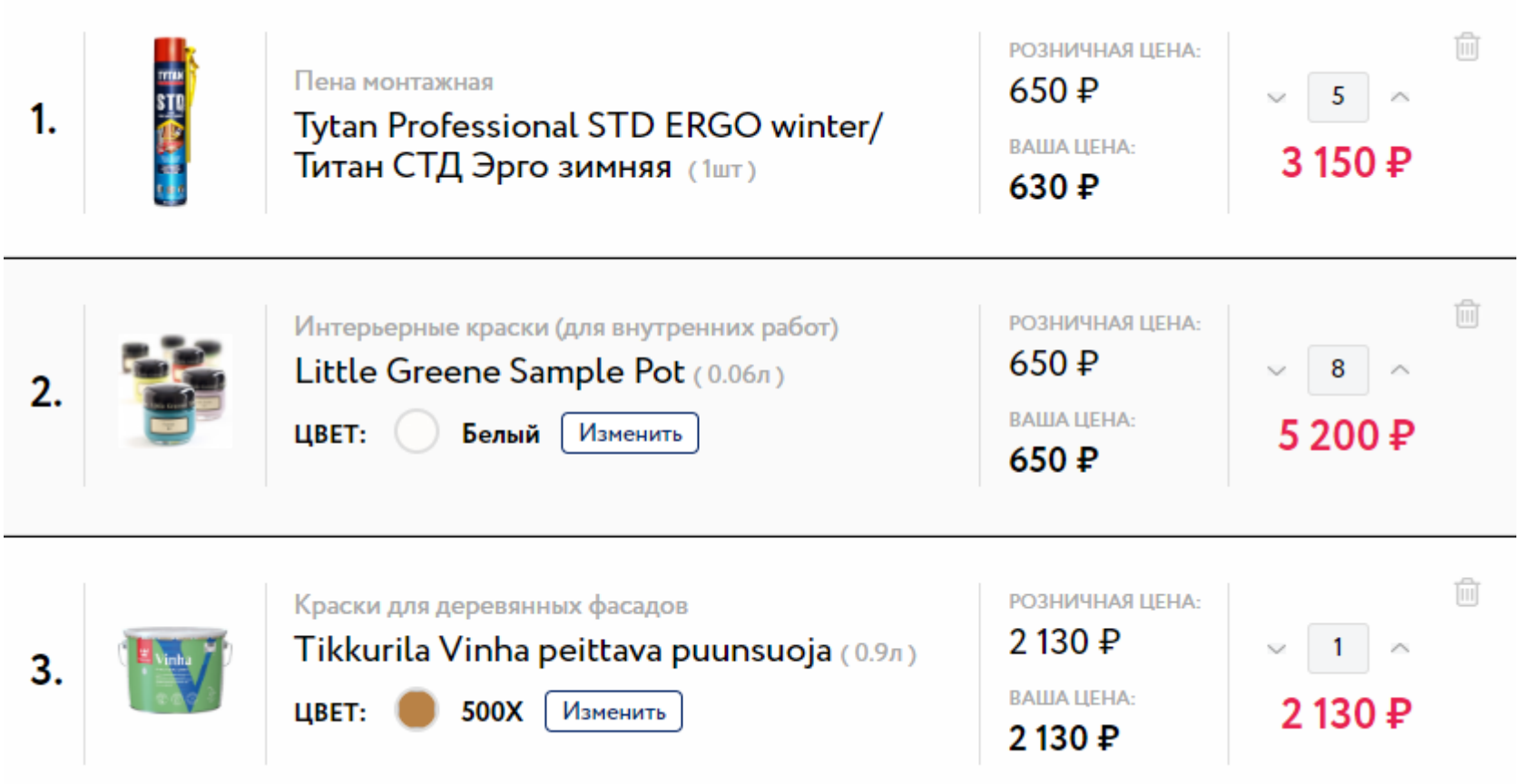
Решение проблемы

Рекомендуется выводить на странице корзины именно попутные товары, а не похожие.

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

68) Проблема. В корзине в строках «Розничная цена» и «Ваша цена» зачастую выводятся одинаковые параметры



Решение проблемы

Розничная цена будет отличаться от «вашей» цены только при закупке большого количества товара. Поэтому рекомендуется доработать здесь логику и по умолчанию всегда выводить только одну цену. Розничную цену добавлять только если пользователь выбирает большое количество товара.

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Альтернативно, для повышения продаж, можно доработать логику и выводить полосу прогресса стоимости. Например, пользователь заказал товара на 10 000, а скидка дается от 30 000. В таком случае выводится полоса, которая заполнена на 1/3 и идет текст «До скидки в 7% осталось добавить товара на 20 000 Р».

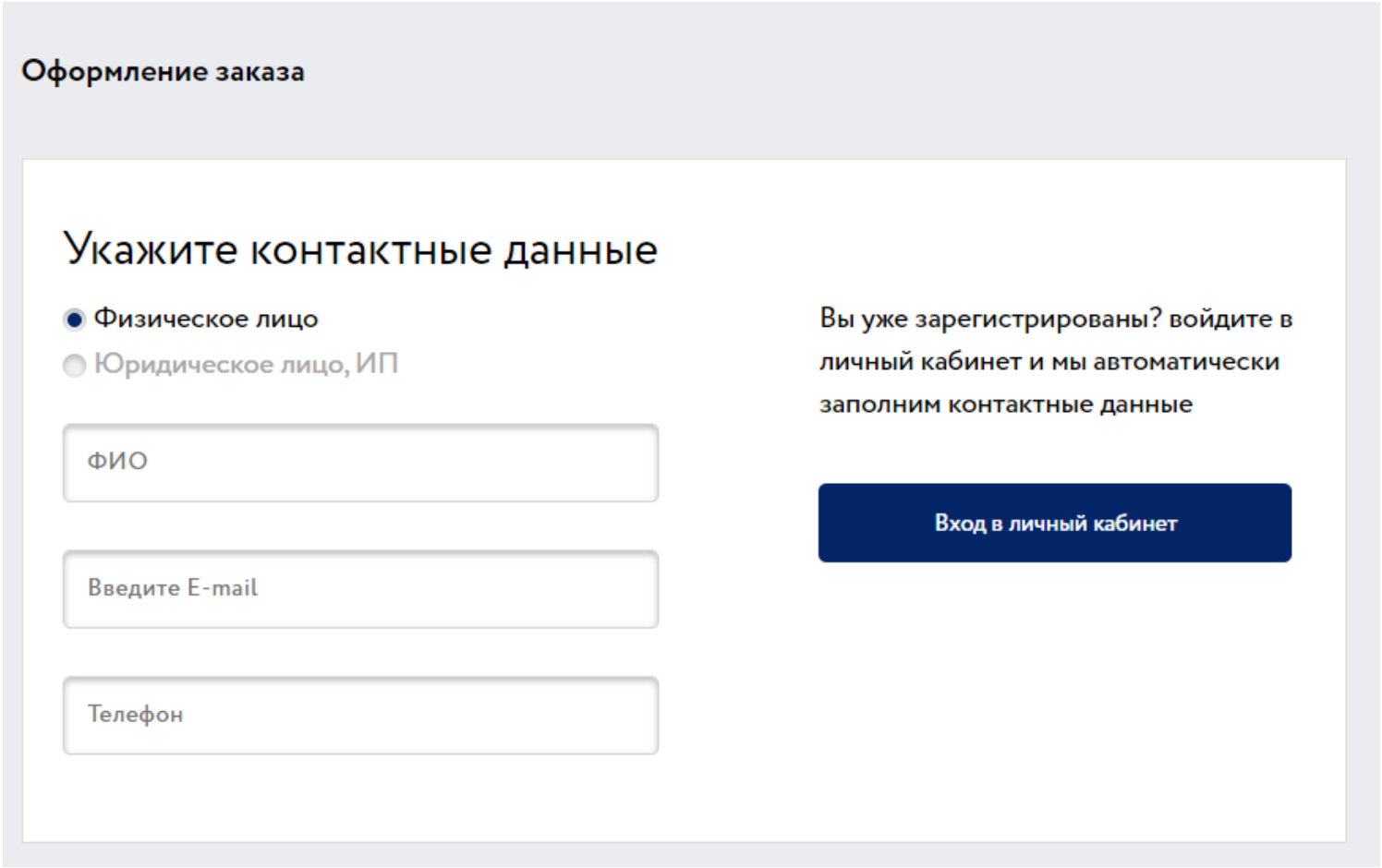
Кнопки изменения товара рекомендуется изменить на – и +



© 2023

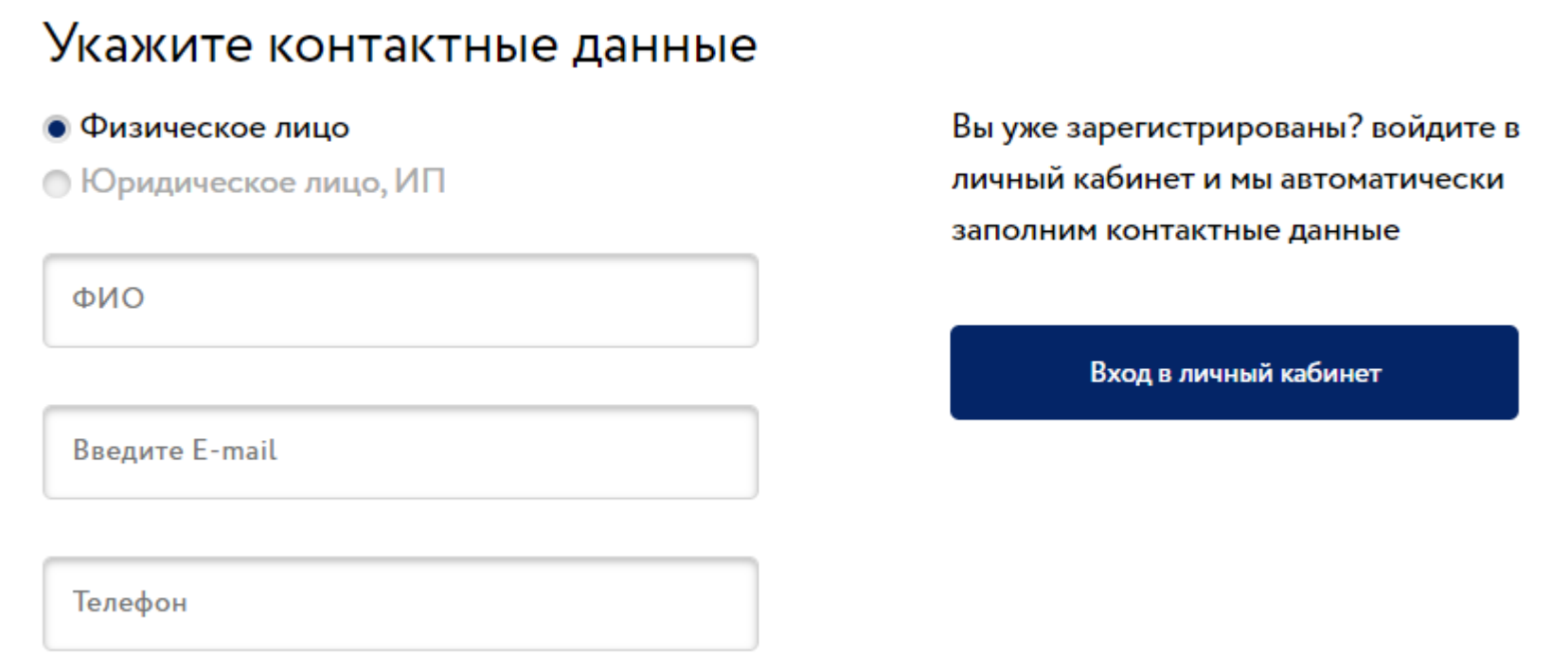
Оформление заказа

69) Проблема. В первом экране страницы оформления заказа выводится ссылка на авторизацию. При этом после входа в личный кабинет или после регистрации, корзина очищается



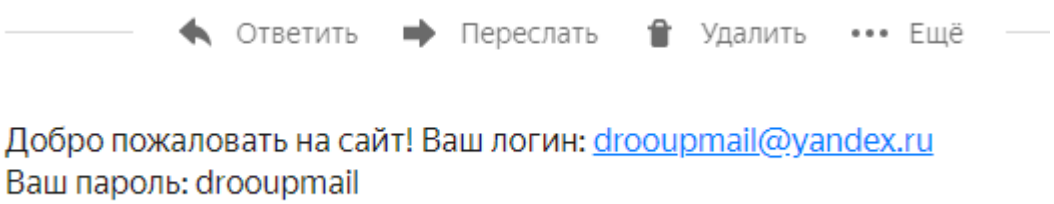
© 2023

Сейчас функционал личного кабинета содержит много ошибок. Он спрятан слишком далеко, в шапке нет ссылки. При входе в ЛК нет возможности с него выйти. Не работает кнопка «Посмотреть пароль» рядом с полем ввода пароля. Более того, если войти в ЛК, затем снова перейти на страницу оформления заказа, опять выводится кнопка входа



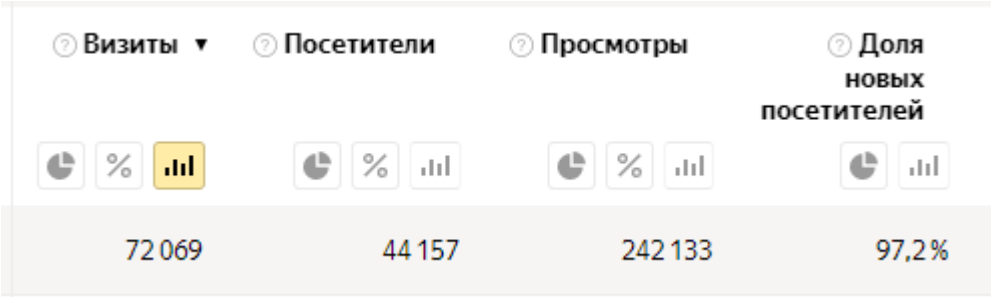
В приветственном письмо после регистрации нет никакого приветственного текста кроме логина и пароля

© 2023



Решение проблемы

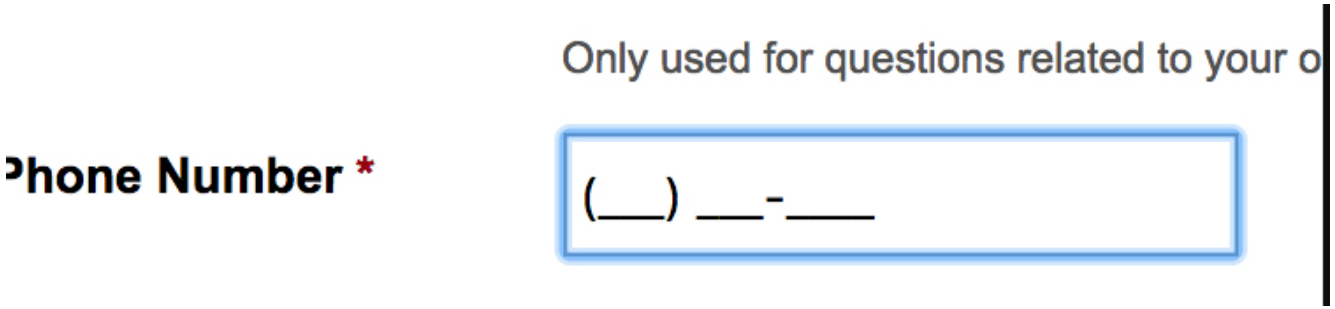
Рекомендуется доработать функционал личного кабинета или убрать его. В данный момент в нем нет большой необходимости, так как процедура заказа простая, а на сайте 97.2 % - это новые пользователи



Но если количество постоянных пользователей будет расти, нужно будет реализовать полноценный личный кабинет.

© 2023

70) Проблема. Для поля «Номер телефона» не используется маска ввода



Решение проблемы

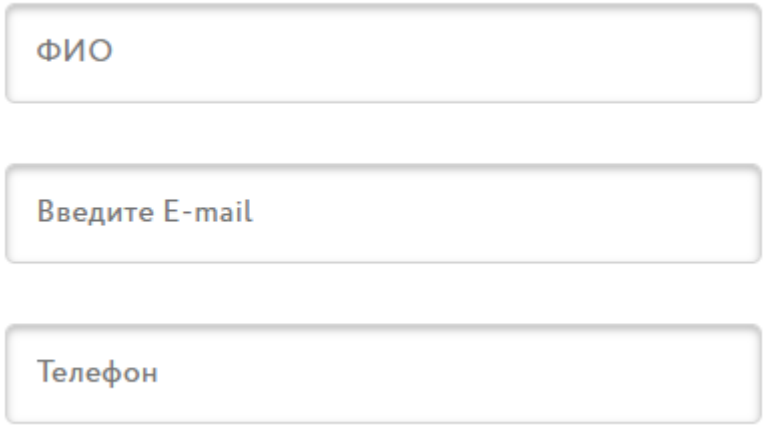
Чаще всего пользователи вводят номера телефонов в различных форматах (даже если внутри поля указано, в каком формате нужно вводить номер телефона). В любом случае пользователь может начать сомневаться и думать, в правильном ли формате он вводит данные. Маска ввода по номеру телефона может быть отличным способом убрать беспокойство пользователей по поводу неправильного ввода номера телефона и в то же время обеспечивает ввод данных в требуемом формате. При наличии маски ввода также улучшается и скорость заполнение формы.

Помимо этого, при заполнении поля с мобильных устройств, пользователям сразу открывается необходимая клавиатура.

Это касается всех форм на сайте.

© 2023

71) Проблема. Поле «Имя» называется «ФИО», поэтому пользователь может подумать, что обязательно ввести и имя, и фамилию, и отчество, хотя достаточно будет ввести только имя

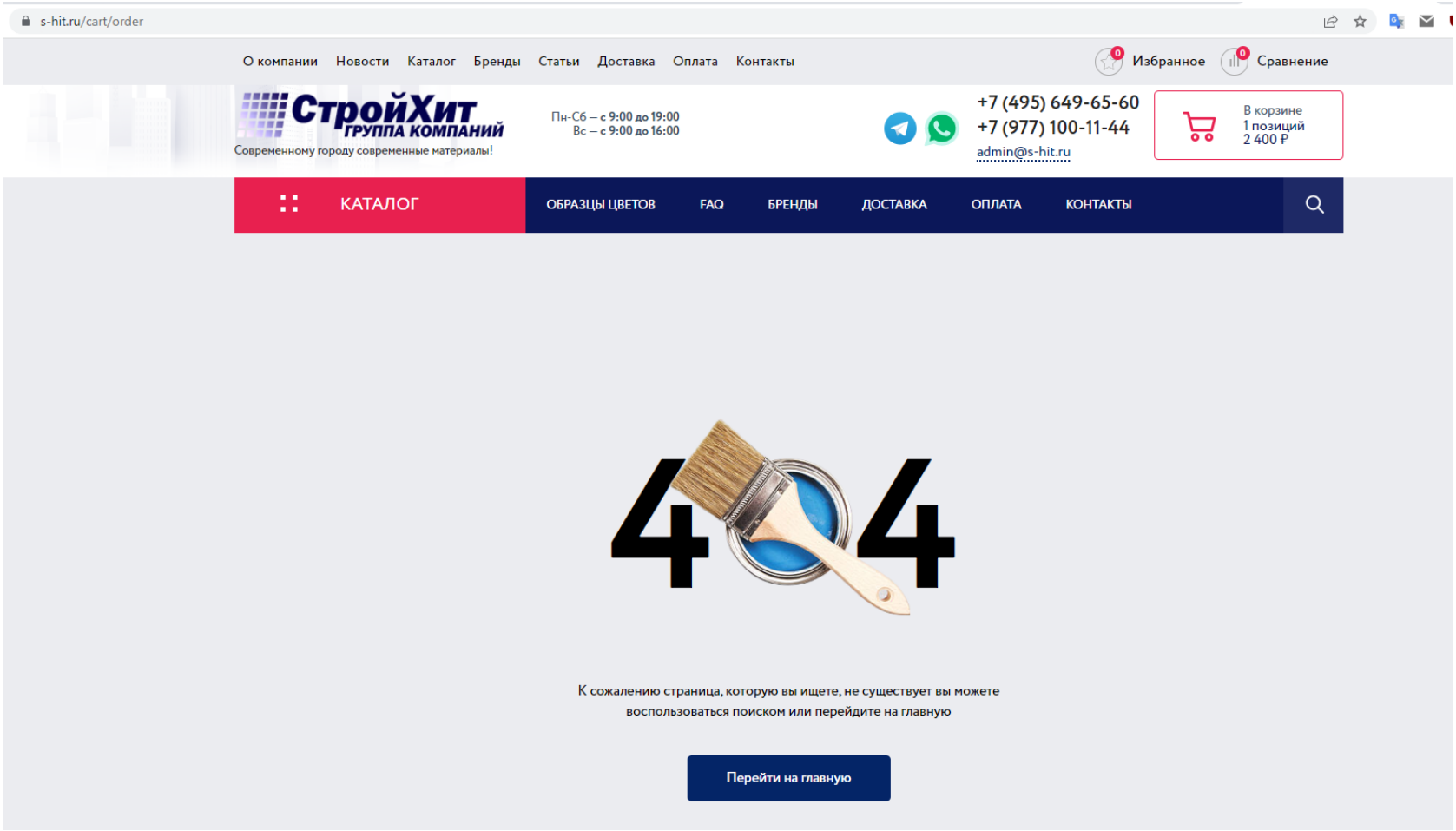


Решение проблемы

Многие пользователи могут не понять, что в данное поле достаточно будет ввести только имя и потратят на его заполнение лишнее время, поэтому рекомендуется для упомянутого поля изменить название на «Ваше имя».

© 2023

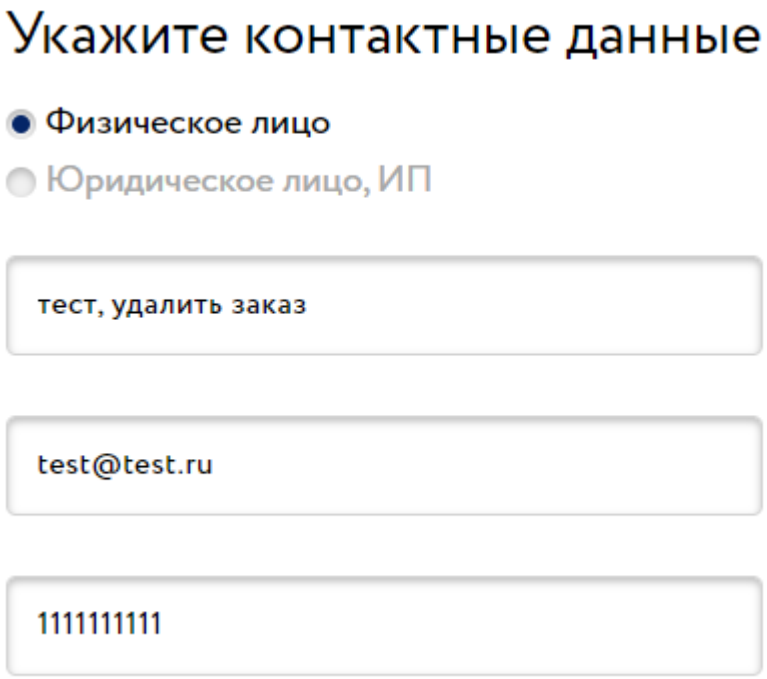
72) **Проблема.** На странице оформления заказа возникает 404-ая ошибка после нажатия кнопки «Оформить»



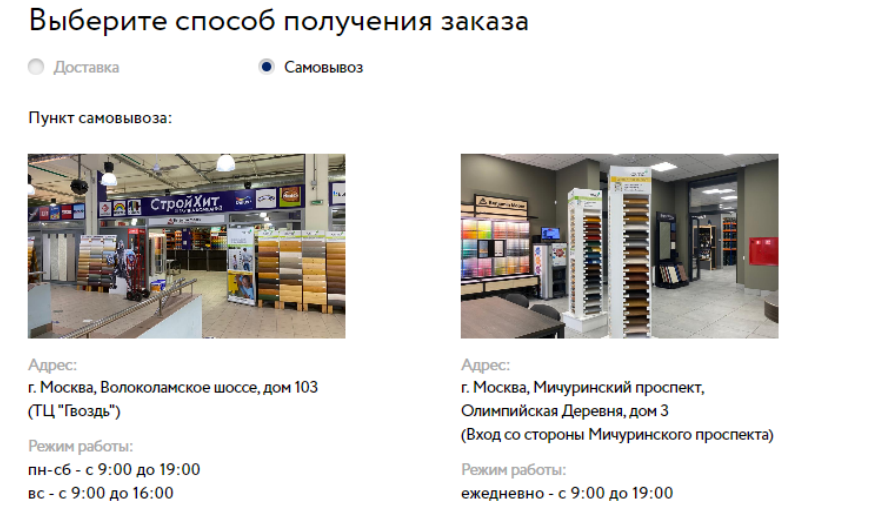
Далее демонстрация возникновения ошибки https://disk.yandex.ru/i/BkAe-3f_Y05B6A

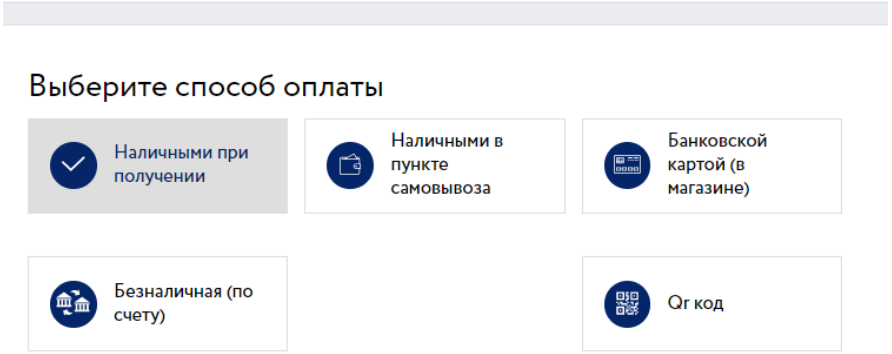
Ошибка возникает и с другим товаром в корзине, и с другими введенными данными

© 2023


Укажите контактные данные
Физическое лицо
Юридическое лицо, ИП
тест, удалить заказ
test@test.ru
1111111111

© 2023



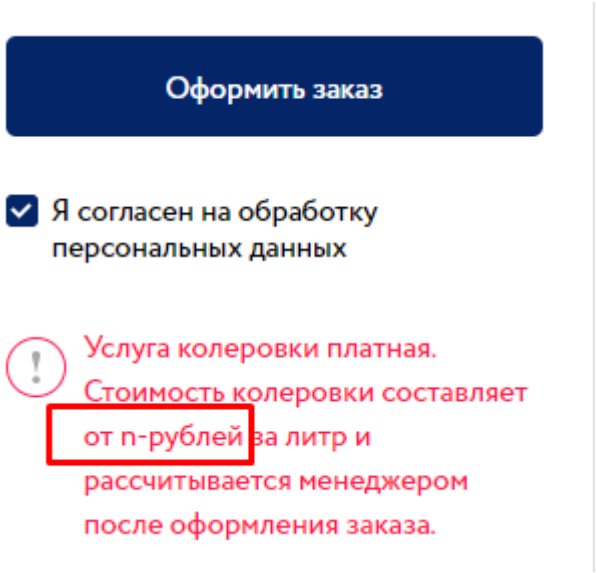


Решение проблемы

Рекомендуется исправить ошибку. Похоже на грубую ошибку, так как заказ в итоге так и не получилось оформить, система всегда выкидывала на страницу 404-ой ошибки.

© 2023

73) **Проблема.** Некорректный текст в информации о колеровке

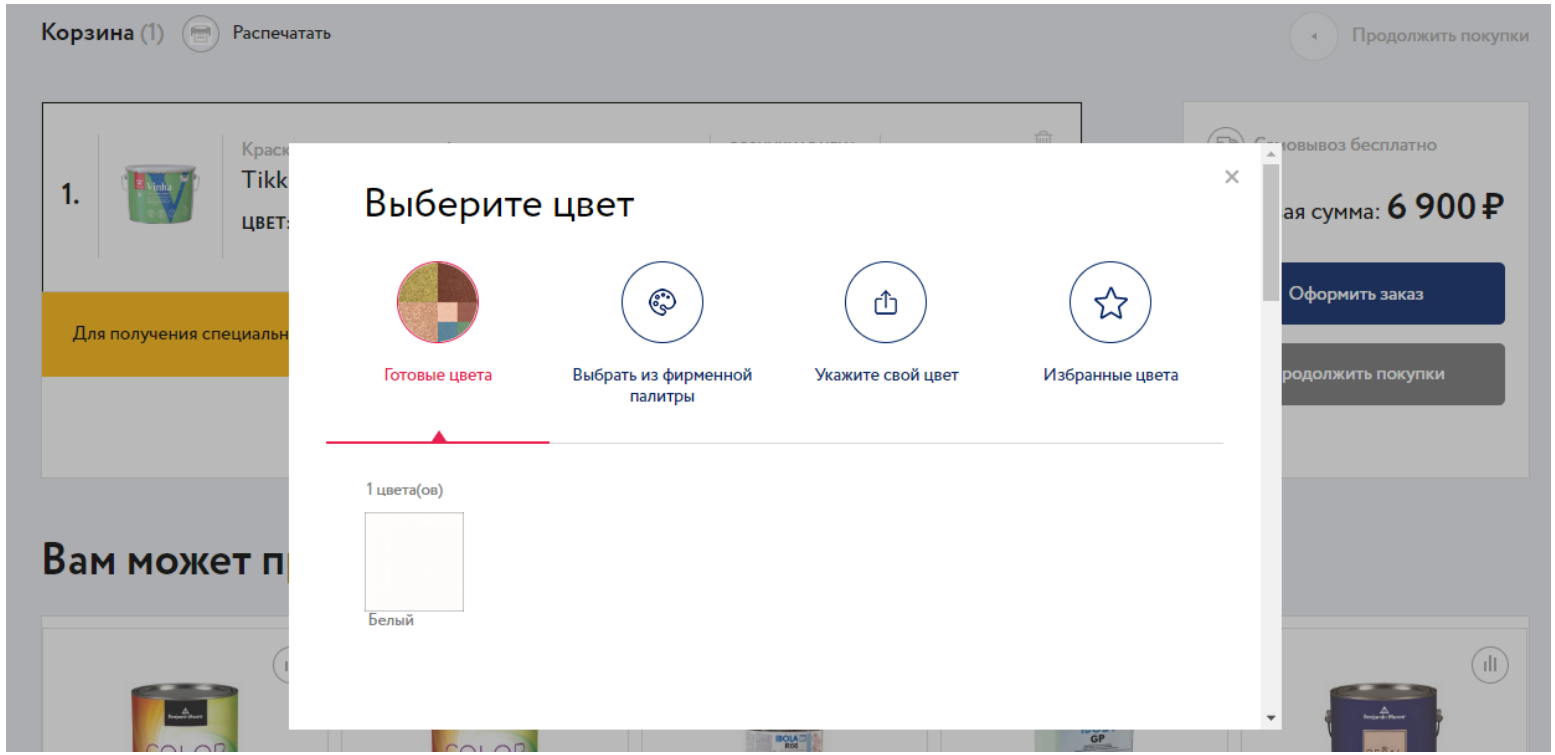


Решение проблемы

Рекомендуется изменить текст на корректный. Кроме этого, если есть возможность указывать стоимость колеровки или хотя бы вилку цен, нужно обязательно это делать. Очень сложно оставлять заказ, когда непонятно, какая будет итоговая стоимость.

© 2023

74) **Проблема.** На странице оформления заказа выводится сообщение о колеровки даже если пользователь выбирает стандартный цвет, готовый



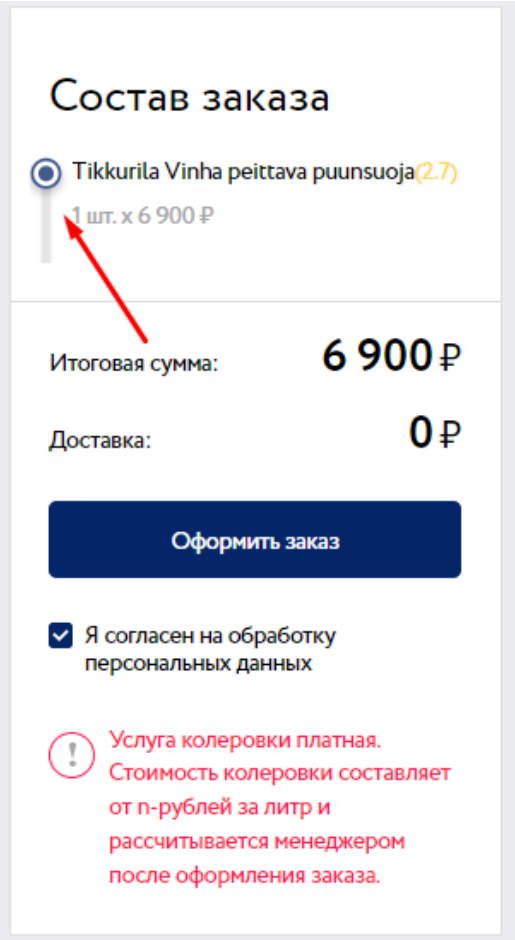
Более того, сообщение выводится даже если покупать монтажную пену, у которой вообще нет опции выбора цвета. Такое сообщение может очень серьезно смущать пользователей и влиять на конверсию.

Решение проблемы

Рекомендуется проверить логику вывода сообщения о колеровке. Нужно показывать информацию о колеровке только если она действительна нужна.

© 2023

75) **Проблема.** В блоке с составом заказа выводится лишний элемент



Решение проблемы

Рекомендуется убрать выделенный элемент.

Кроме этого, цифру в скобках сделать контрастнее, сейчас она сливается с фоном и добавить пробел.

© 2023

76) Проблема. При вводе некоторых адресов не работает метка на карте. Пример адреса: Москва, улица Арбат, 10. При указании этого адреса на карте не появляется точка.

Решение проблемы

Рекомендуется исправить отображение адреса на карте. Если с указанным адресом какие-то проблемы, например, туда нет доставки, то нужно это указывать.

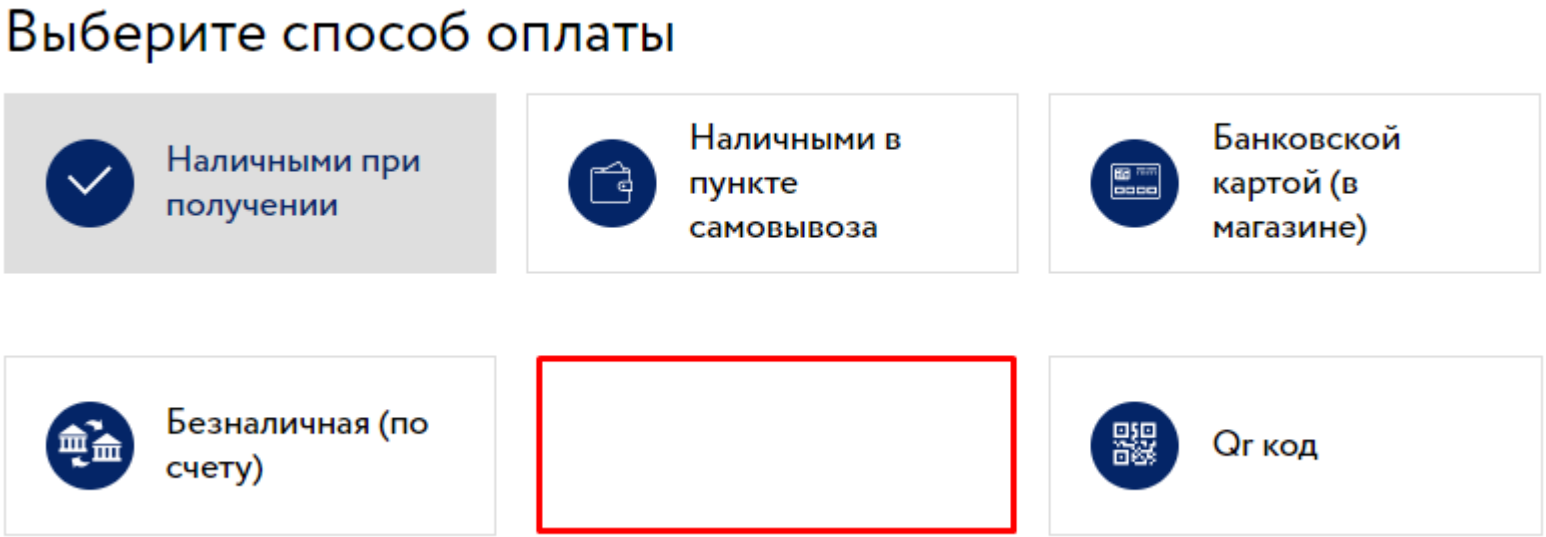
77) Проблема. Не хватает онлайн оплаты. Еще в 2019-м году 96% пользователей выбирали онлайн оплату онайн https://e-pepper.ru/news/kak-pokupateli-platyat-v-onlayne-analitika-mediascope.html?fbclid=IwAR1BVAOC0ScruLPx2OHrYTUlyBM5vUOcuXU9A-X9SxL8d2n96F7WgXlzpb8

Решение проблемы

Рекомендуется добавить на сайт онлайн-оплату.

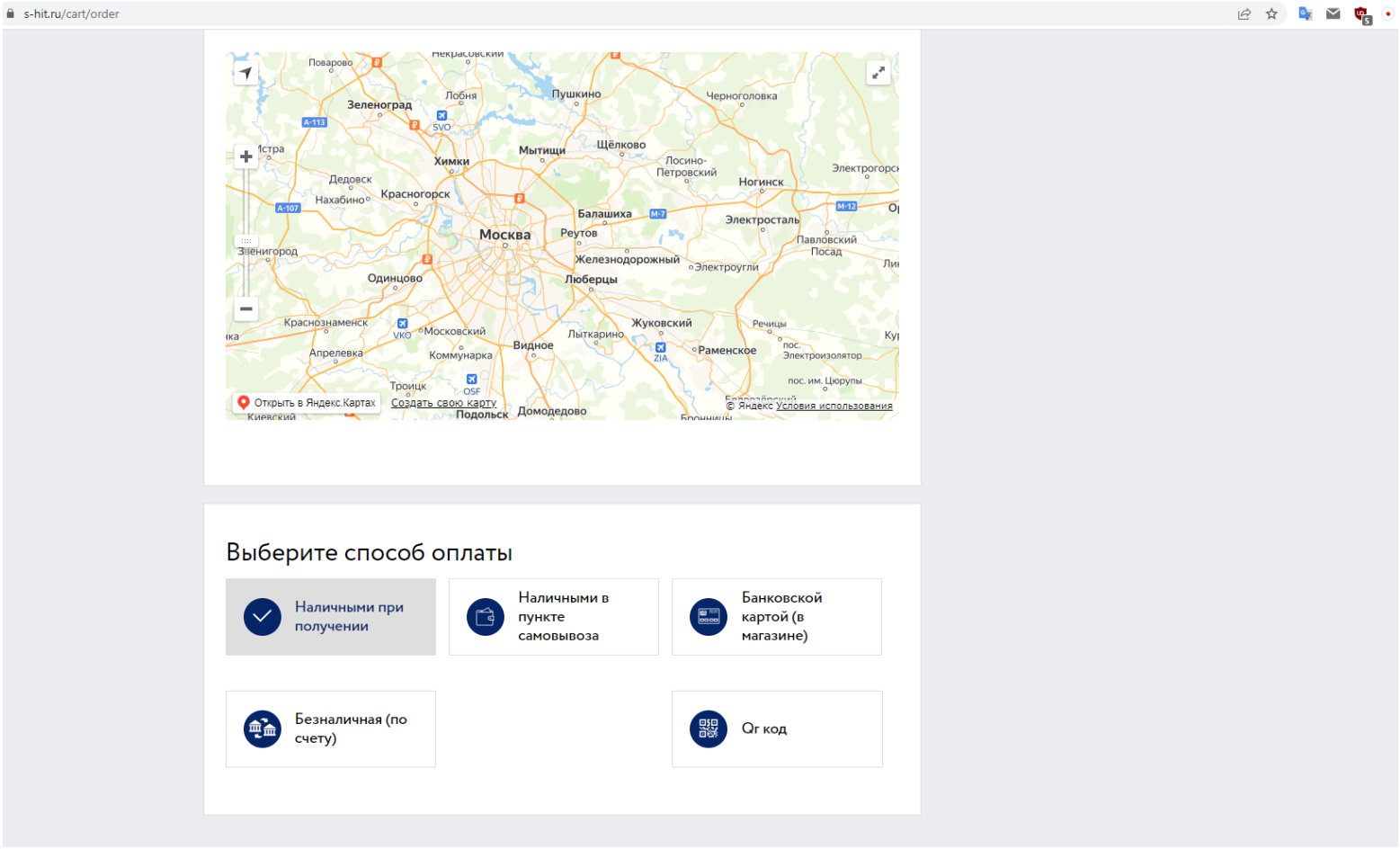
Кроме этого, нужно заполнить пробел в выборах оплаты

© 2023


Выберите способ оплаты
Наличными при получении
Наличными в пункте самовывоза
Банковской картой (в магазине)
Безналичная (по счету)
Qr код

© 2023

78) Проблема. Блок с составом заказа зачастую не попадает в экран



Решение проблемы

Рекомендуется сделать блок плавающим, чтобы пользователь всегда видел стоимость заказа и кнопку оформления.

© 2023

Мобильная версия

Мобильная версия сайта отражает десктопную и содержит большое количество ошибок, которые уже описаны для полной версии сайта. Поэтому, чтобы не загромождать отчет, в данном разделе будут описаны преимущественно те проблемы, которые характерны только для мобильной версии сайта.

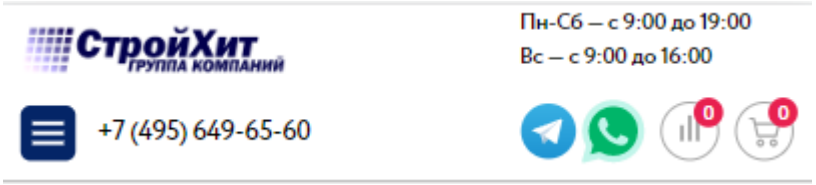
Почти все описанные ошибки, которые зависят от устройства возникли на Iphone xr, браузер - safari mobile и chrome mobile.

Также при анализе мобильной версии важно учитывать, что несмотря на то, что доля покупок со смартфонов растет, некоторые пользователи любят выбирать товары на смартфоне, а покупать с десктопа — особенно это касается крупных покупок.

© 2023

Шапка и футер

79) Проблема. В мобильной версии слишком большая шапка, при этом в ней не хватает функционала поиска



Решение проблемы

Рекомендуется сделать шапку компактнее, все элементы разместить в одну строку.

Вместо номера телефона выводить иконку телефонной трубки. По клику на телефонную трубку будут появляться номера с заказом звонка.

Далее пример реализации https://ibb.co/m9YxzX3 Здесь же будут выводить иконки мессенджеров и время работы.

Кроме этого, в шапку нужно добавить иконку поиска. По клику на поиск - будет разворачиваться поиск. Далее пример реализации https://ibb.co/QF1QDwr

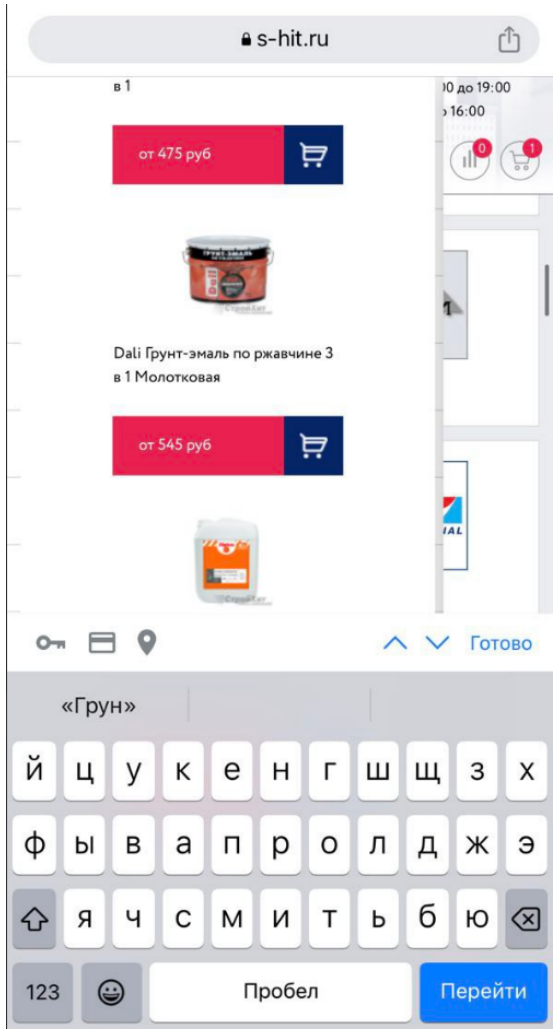
И еще хороший пример https://ibb.co/qDzdmYY

Вариантов реализации довольно много, вот еще пример https://ibb.co/Mkh4j2y

И еще пример https://ibb.co/5nnPtg3

Кроме этого, работу поиска нужно исправить. Сейчас при начале ввода поискового запроса появляются подсказки, которые полностью перекрывают поле поиска

© 2023



При таком состоянии просто невозможно вернуться к строке поиска. Поиск в мобильной версии сейчас является очень большой проблемой.

© 2023

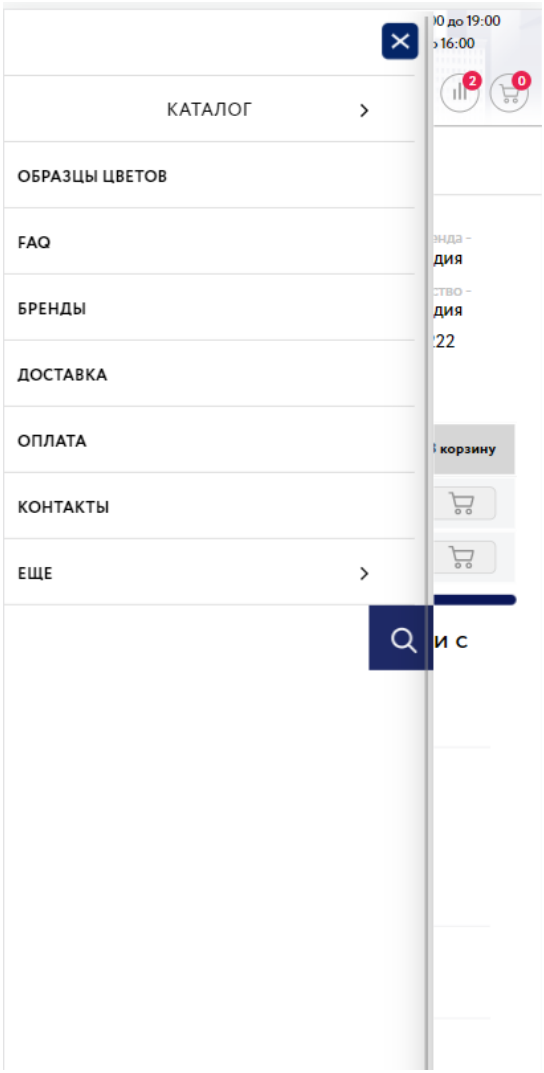
80) Проблема. Клик по категории каталога срабатывает только со второго раза, далее демонстрация https://disk.yandex.ru/i/OZCQpN7ECXzkxA

Решение проблемы

Рекомендуется исправить ошибку.

© 2023

81) Проблема. В главном меню сайта не выводятся ссылки на категории каталога, все категории спрятаны под ссылку «Каталог»



© 2023

В интернет-магазинах подавляющее количество трафика уходит в каталог и далее по воронке продаж. Отсутствие категорий в меню вызывает проблемы с пониманием сути сайта, также, как и пониманием ассортимента предлагаемых товаров. То есть категории товаров в меню играют в данном случае такую же функцию как логотип, как урл адрес сайта, то есть показывают, что именно предлагает сайт и компания.

Пользователи реже пользуются каталогом, если в меню не выводятся категории первого уровня (подробные исследования по проблеме)

Кроме этого разделы каталога визуально никак не отличаются от информационных разделов в то время как это принципиально разная информация

Решение проблемы

В главном меню рекомендуется сразу выводить основные категории товаров.

Блок информационных разделов рекомендуется разделить от блока меню каталога, Далее примеры

© 2023

Бренды

Акции

Мероприятия

ИНФОРМАЦИЯ

Как сделать заказ?

Как получить заказ?

О магазине

Гарантия

Контакты





ПЕРЧАТКИ

ЗОНТЫ

АКСЕССУАРЫ

БРЕНДЫ

Наши преимущества

О нас

Адреса магазинов

Контакты

Оплата и доставка

Гарантия

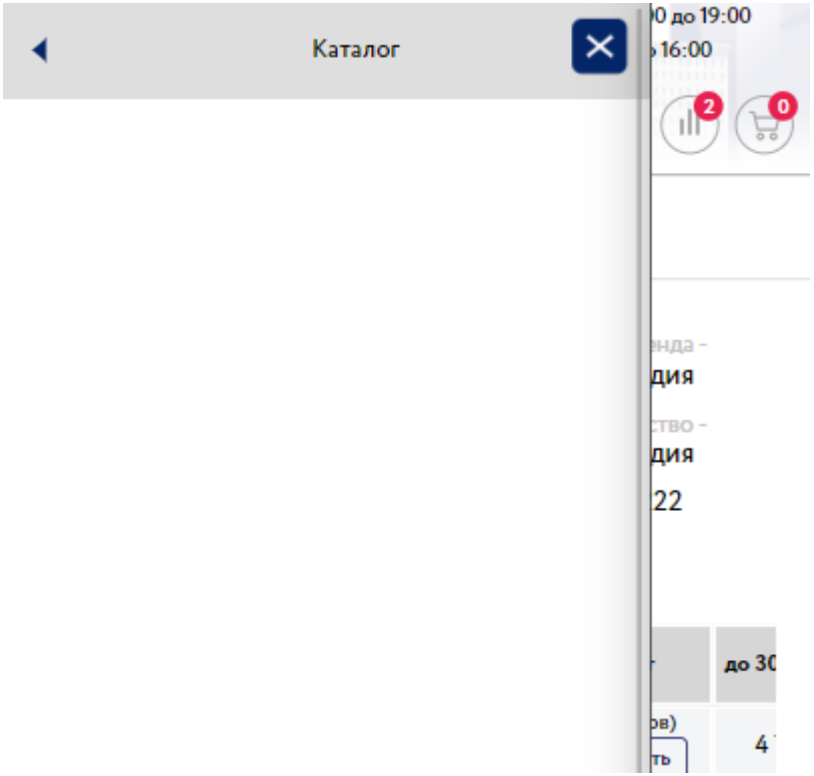
Возврат

Блог

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

82) Проблема. Находясь на странице товара, некорректно отображается меню каталога, там не выводятся пункты



Пример страницы товара, на котором не работает меню https://s-hit.ru/products/teknos-bira3 Возможно это какая-то разовая ошибка, временные проблемы на сервере, так как иначе это очень грубая ошибка. Далее демонстрация полная https://disk.yandex.ru/i/7STFRUZkoFg_Nw

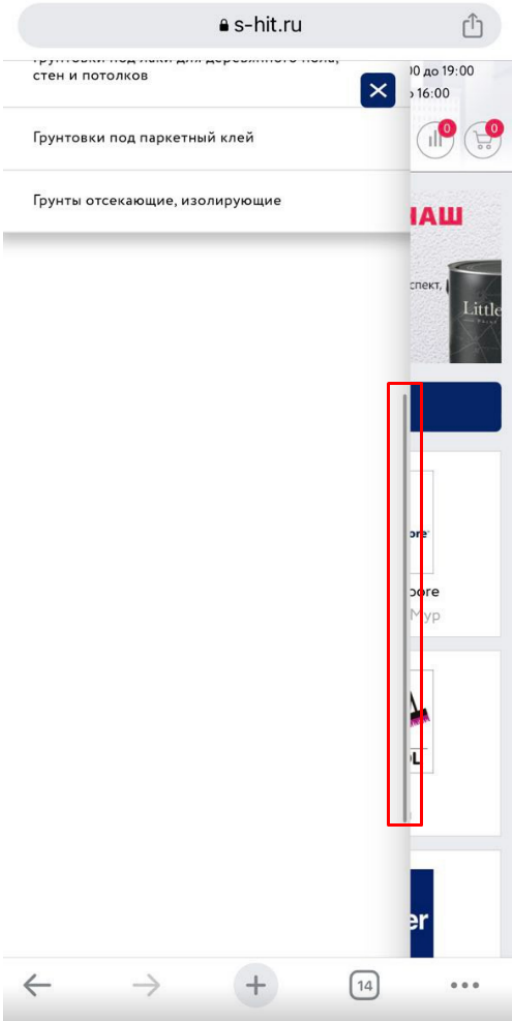
Скорее всего это только один из сценариев, так как во время работы с сайтом такая проблема возникала даже на главной странице.

Решение проблемы

© 2023

Рекомендуется исправить ошибку отображения каталога.

Кроме этого нужно убрать полосу скролла там, где она не нужна

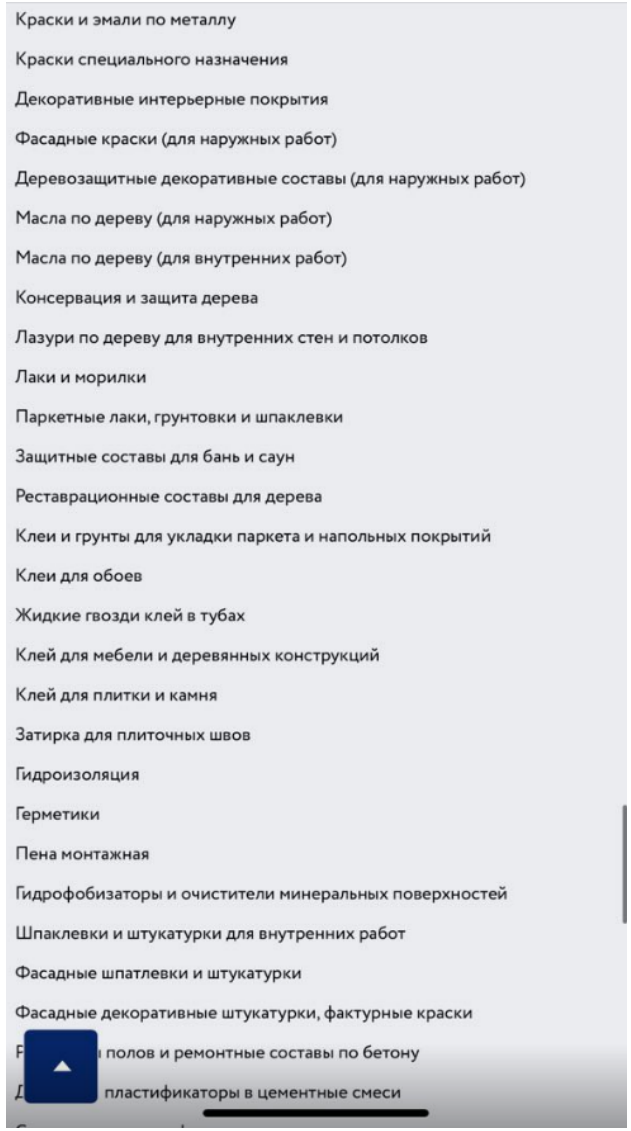


Сейчас можно скроллить экран меню даже если там всего пара категорий, и они целиком попадают в экран, то есть скролл не нужен.

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

83) Проблема. На сайте используется слишком большой футер.



UX, Usability, Business analytics
Web analytics

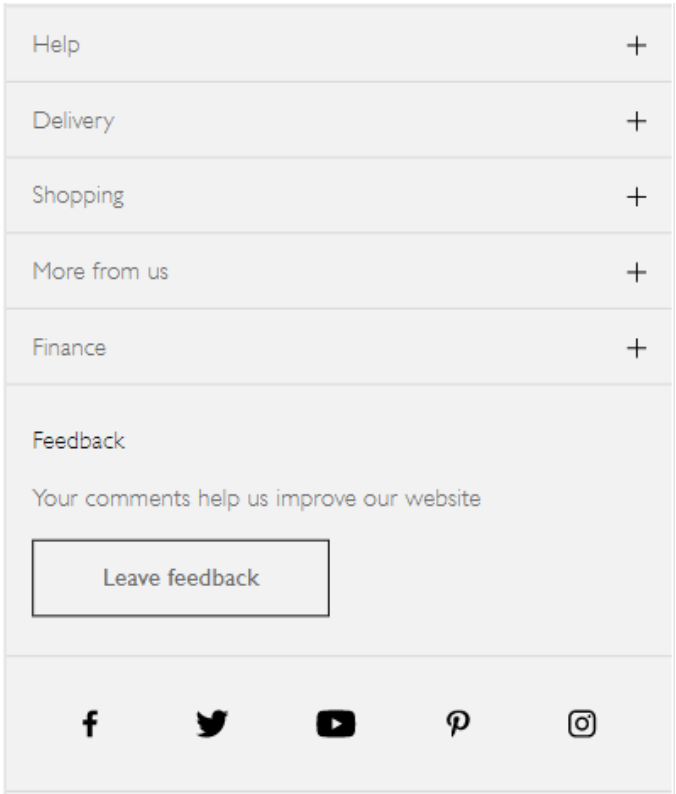
© 2023

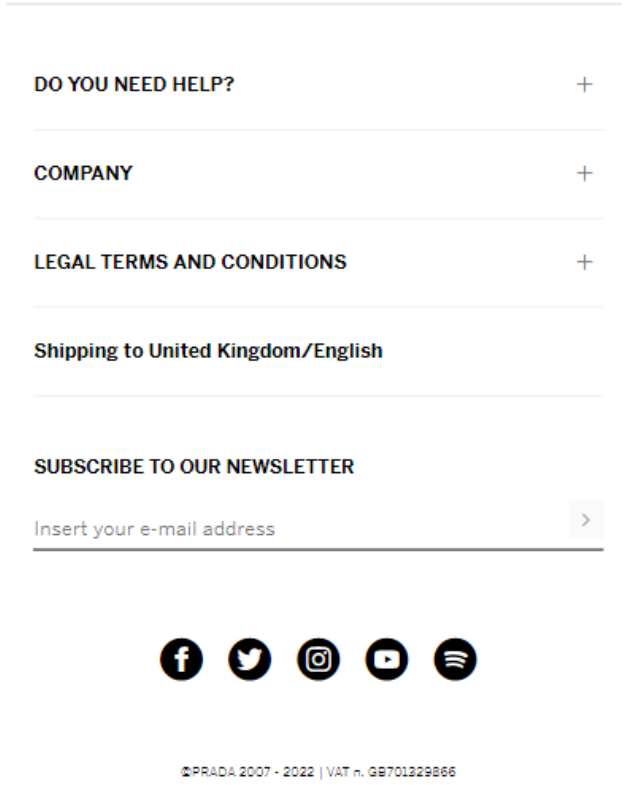
Решение проблемы

Рекомендуется сделать футер компактнее. Можно основные разделы меню оформить в виде разворачивающегося списка, вот так

https://ibb.co/iUpfDz

Еще пример

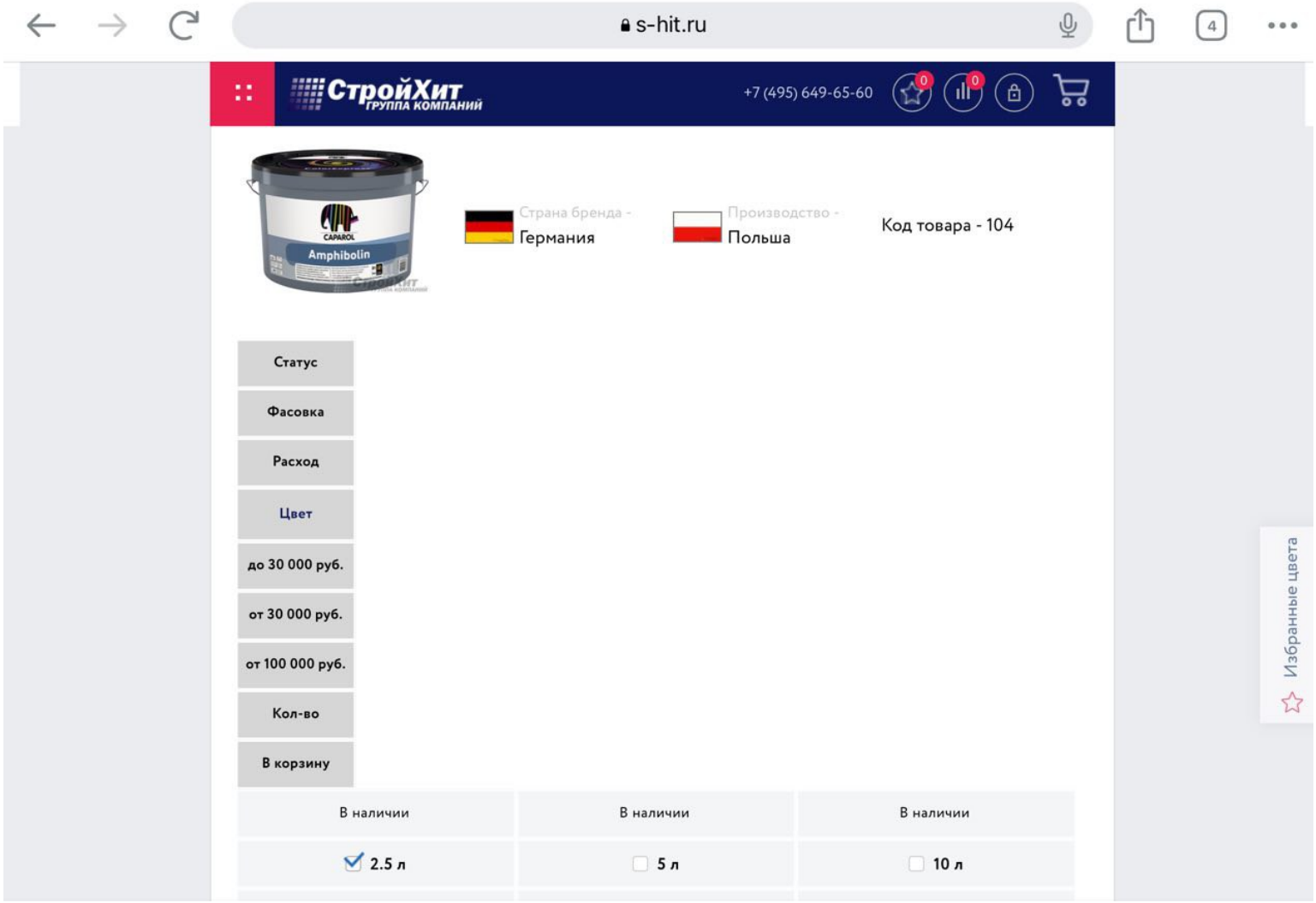




UX, Usability, Business analytics
Web analytics

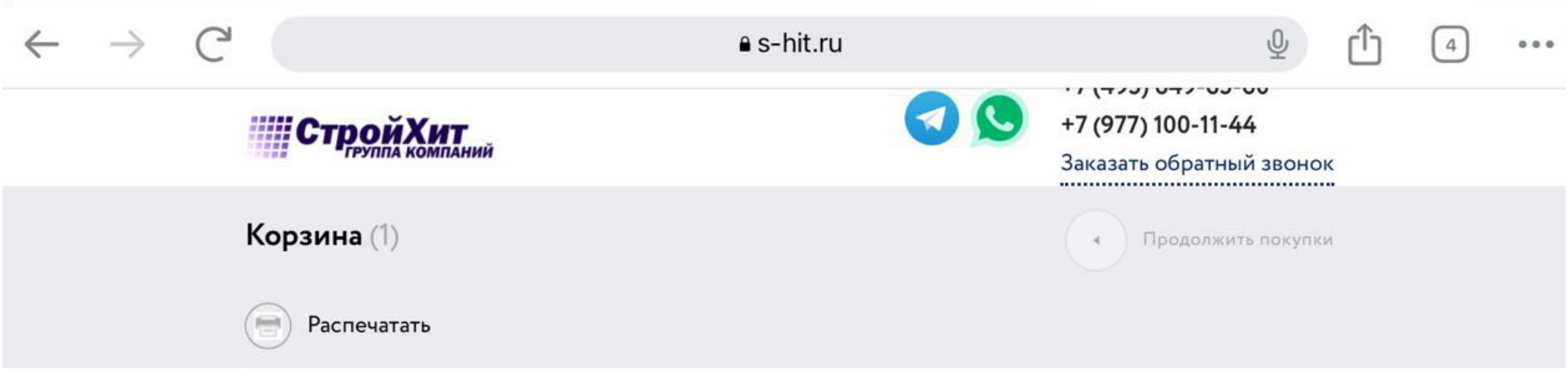
© 2023

84) Проблема. На планшетном разрешении 1024 проблемы с отображением страницы товара



© 2023

Кроме этого на планшетных разрешениях 768 и 1024 обрезается шапка в корзине и на странице оформления заказа

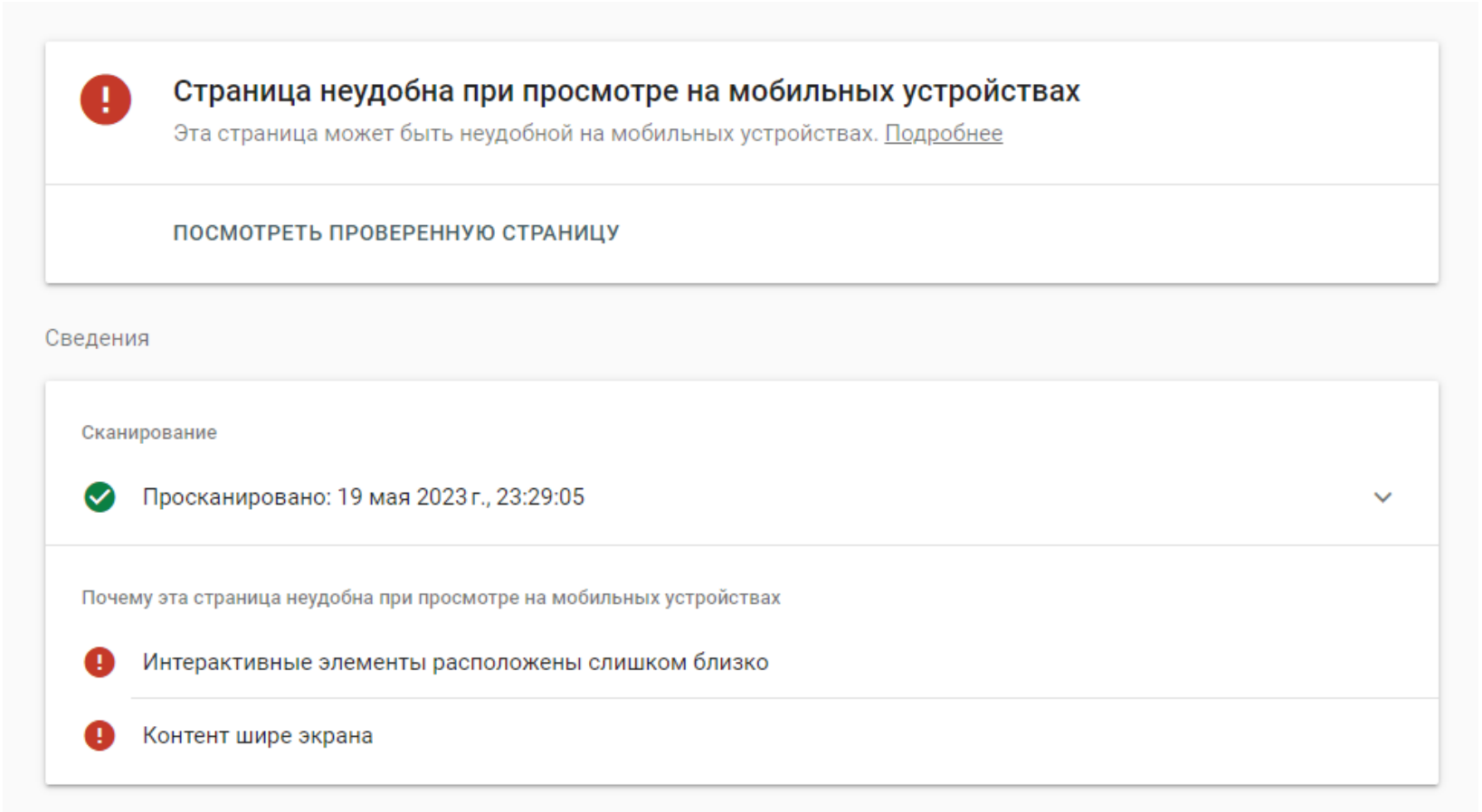


Решение проблемы

Рекомендуется исправить указанные проблемы на разрешениях от 768 до 1024.

© 2023

85) **Проблема.** Стандартная проверка от гугл показывает, что страница сайта не оптимизирована для мобильных устройств



Решение проблемы

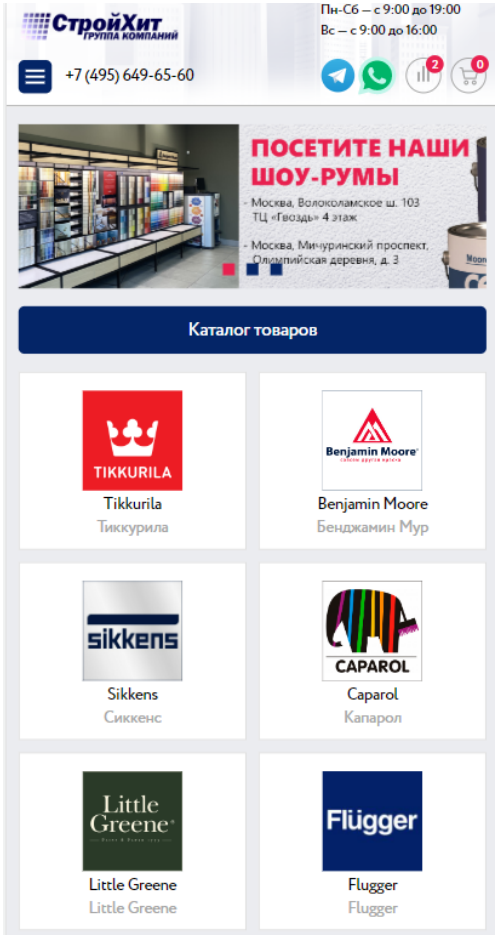
На самом деле сайт оптимизирован для смартфонов, но если гугл будет определять, что сайт не оптимизирован, то это очень серьезно понижает позиции сайта в поисковой выдаче. А поиск из трафика имеет высокую конверсию. В общем проверьте в настройках вебмастера, нет ли каких-то ошибок, так как гугл не должен выдавать ошибок проверки оптимизации.

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Главная страница

86) Проблема. На главной странице не хватает блока категорий товаров



Сейчас на главной странице выводятся бренды и кнопка «Каталог» товаров, которая также откроет страницу брендов.

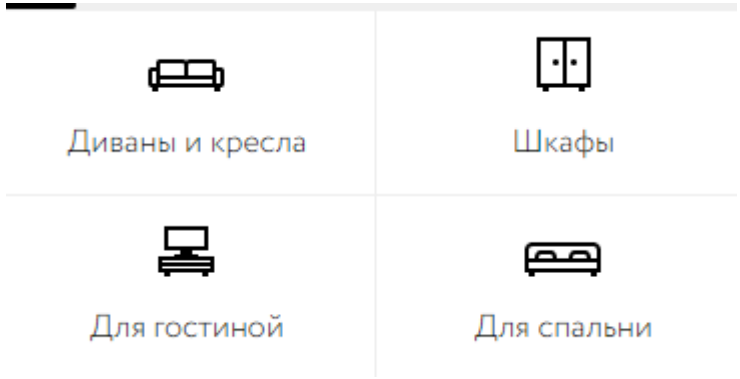
Решение проблемы

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

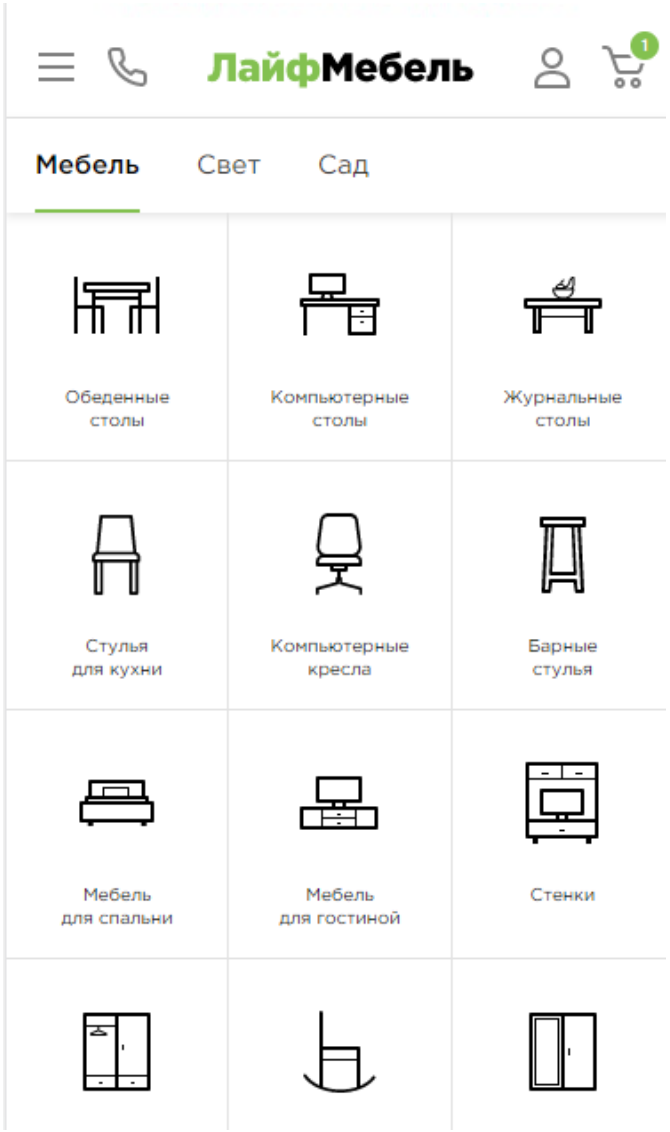
Главная станица в интернет магазине это по сути разводящая страница по каталогу, поэтому каталог нужно сделать заметнее. Прямо на главную страницу рекомендуется вынести блок разделов каталога, это позволит сразу с главной страницы перейти на нужную категорию.

Далее пример блока



И еще пример

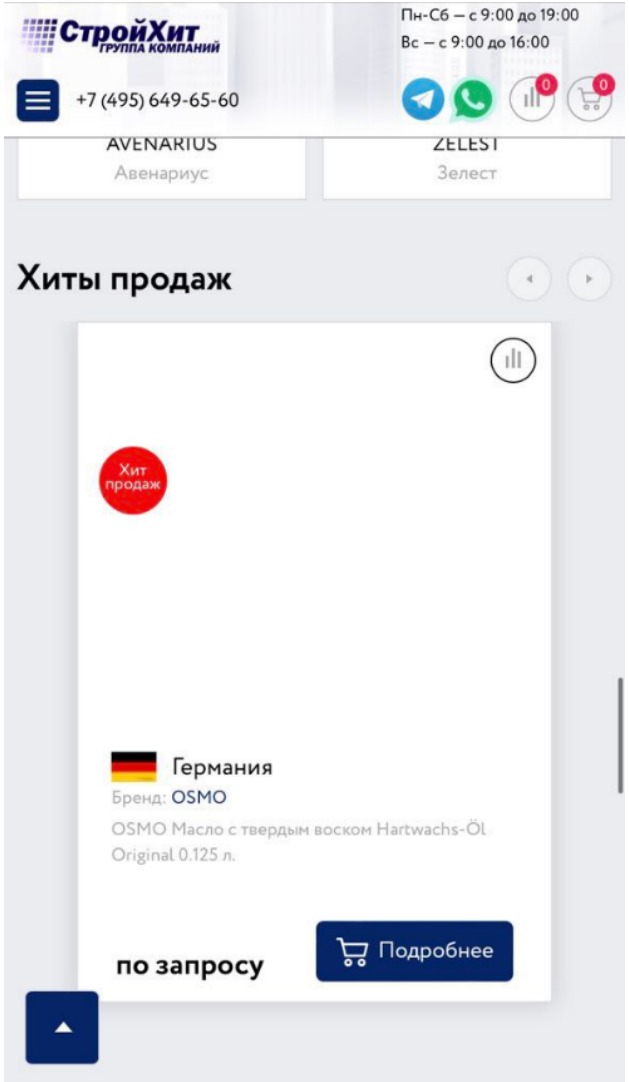
© 2023



По клику на категорию можно выводить попап с возможность выбора подкатегории.

© 2023

87) Проблема. В блоке хиты продаж не выводится фото товара



Решение проблемы

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Рекомендуется 1) исправить отображение фотографии товара

2) Выводить товары только с ценами

3) Цена должна помещаться в одну строку, сейчас не помещается



Можно немного уменьшить шрифт у «От» и «литр», а также убрать «за»

от 800 Р/литр

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

Каталог

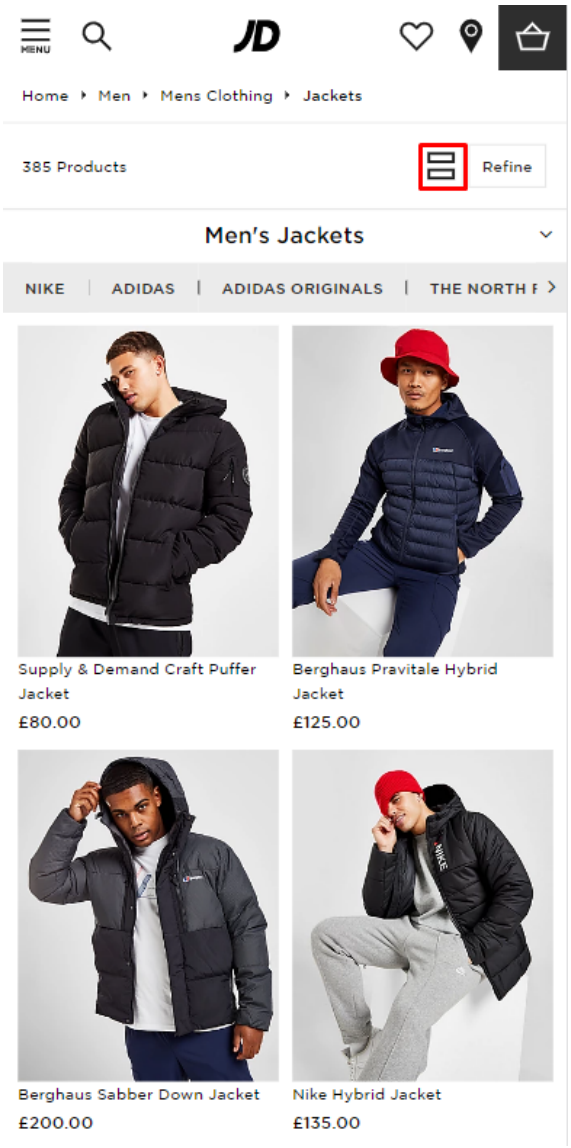
88) Проблема. На страницах каталога не хватает возможности переключения способа отображения карточки товара. Сейчас в каталоге выводится по 1 товару в строку, в то время как многие пользователи могут предпочитать более компактные карточки в каталоге. С точки зрения юзабилити и конверсии – нет однозначного выигрышного варианта, поэтому оптимальнее всего предоставить возможность пользователю самостоятельно выбирать предпочитаемый способ отображения. Далее пример реализации https://ibb.co/vzbPFn2

Решение проблемы

На страницы каталога рекомендуется добавить возможность переключения способа отображения карточек товаров – 1 и 2 товара в строку.

Еще пример

© 2023

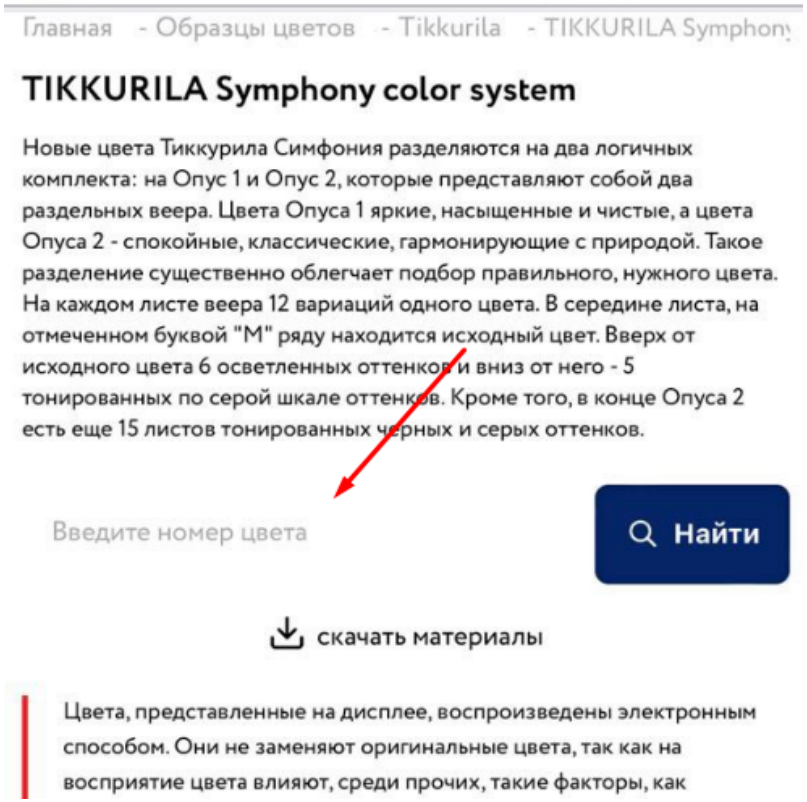




UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

89) Проблема. В разделе образцов цветов не хватает границ поля



Решение проблемы

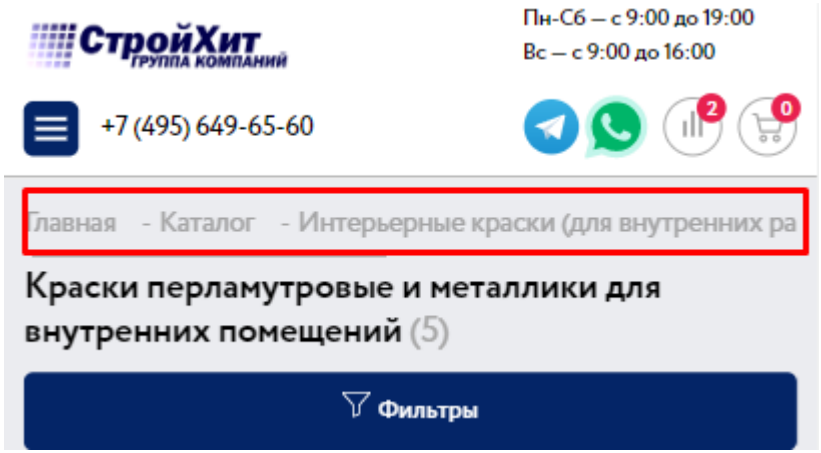
Рекомендуется добавить границы поля



© 2023

Страница товара

90) Проблема. В хлебных крошках обрезается правая часть ссылок

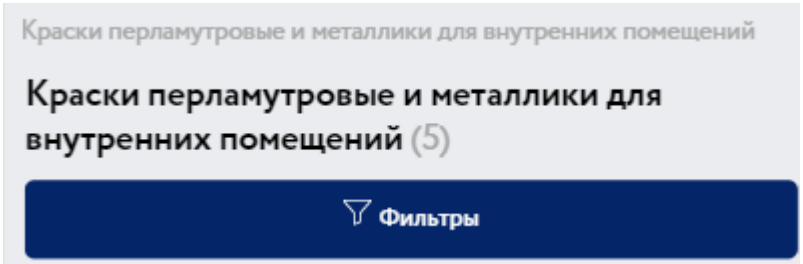


Решение проблемы

Используемая механика хлебных крошек (когда крошки расположены в одну строку с возможностью свайпа) хорошо подходит для вашего сайта, только обрезаться должна именно левая часть хлебных крошек, так как пользователям на мобильных устройствах важнее видеть предыдущие категории навигации, чем самые первые.

Последнюю категорию можно убрать, так как она дублируется заголовок, достаточно оставлять ссылки только на предыдущие страницы

© 2023


Краски перламутровые и металлики для внутренних помещений
Краски перламутровые и металлики для внутренних помещений (5)
Фильтры

© 2023

91) Проблема. На странице товара неаккуратно выводится информация о бренде



Кроме этого, логотип бренда слишком огромный.

Решение проблемы

Рекомендуется 1) название товара растянуть по всей ширине и сделать больше фото товара, выводить это в первом экране

2) Информацию о бренде выводить компактнее и во втором экране.

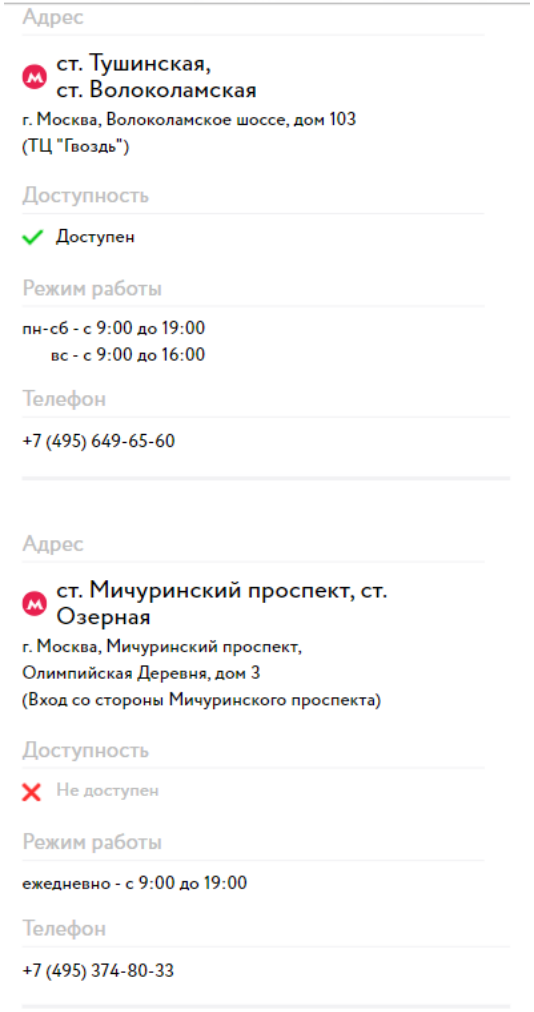
3) Кнопки «Печать», «Избранное», «Рассказать». Это крайне редко используемый функционал. Функционала избранного сейчас вообще нет в мобильной версии.

4) Оставить только иконку «Сравнение», повестить ее в правый угол фотографии товара.

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

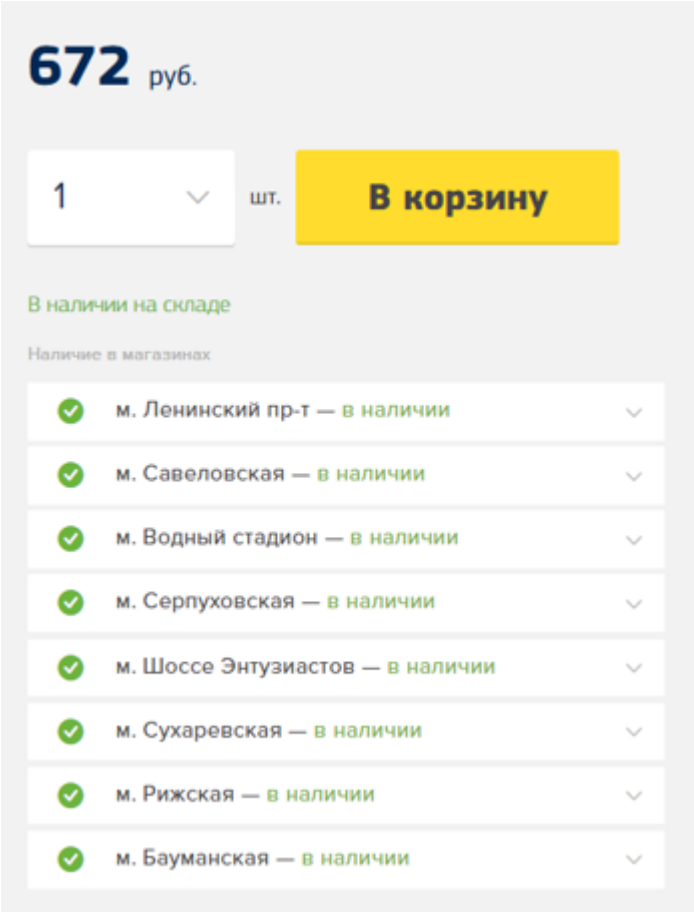
92) Проблема. Информация о наличии товара занимает много места



© 2023

Решение проблемы

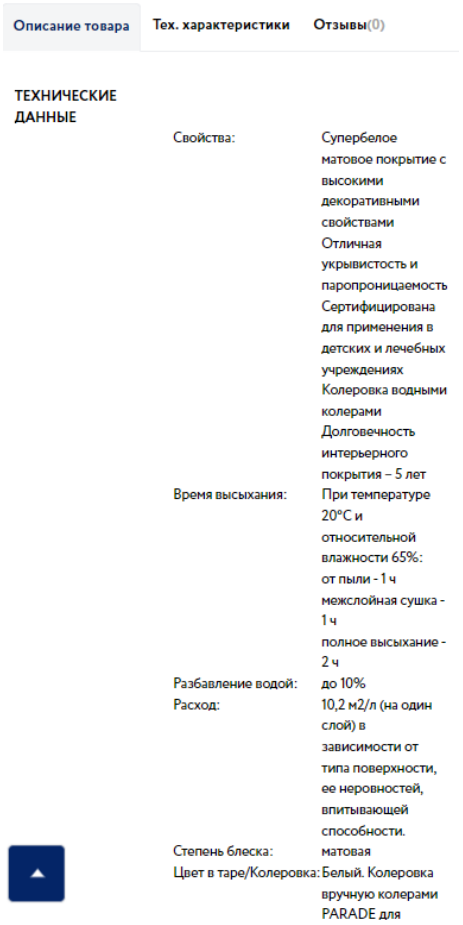
Рекомендуется сделать компактнее. Достаточно выводить одной строкой магазин, наличие товара и далее кнопку «Развернуть». Пример



UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

93) Проблема. Очень неаккуратное оформление описания товара



Пример страницы https://s-hit.ru/products/parde-clsiw1notk

Решение проблемы

Рекомендуется оформить все описания аккуратнее.

© 2023

94) Проблема. Страница товара достаточно длинная и кнопка добавления товара в корзину зачастую не попадает в экран

Вставить скриншот

Решение проблемы

Для кнопки добавления в корзину рекомендуется реализовать прилипание к низу экрана. Это очень важная конверсионная кнопка, поэтому лучше всего сделать ее во всю ширину вместе с полем изменения количества и сделать прилипающей, чтобы она всегда была доступна во время скролла. Далее пример https://ibb.co/dmVuVe

© 2023

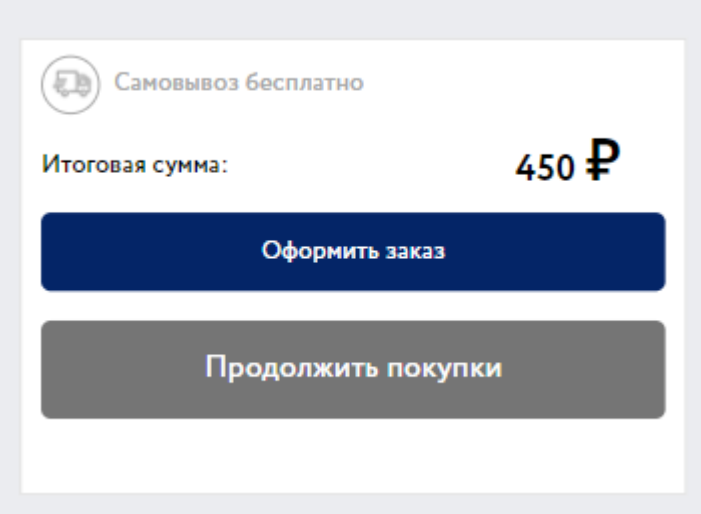
Корзина

95) Проблема. В окне выбора цвета панель браузера полностью перекрывает шапку с заголовком и кнопкой закрытия, в результате окно невозможно закрыть. Далее демонстрация https://disk.yandex.ru/i/Oj0cPn477-Txjg

Решение проблемы

Рекомендуется добавить отступы над шапкой окна, заголовок и кнопка закрытия всегда должны быть доступны.

96) Проблема. Слишком большая буква «Р»



Решение проблемы

Рекомендуется сделать цену и валюту одинакового размера.

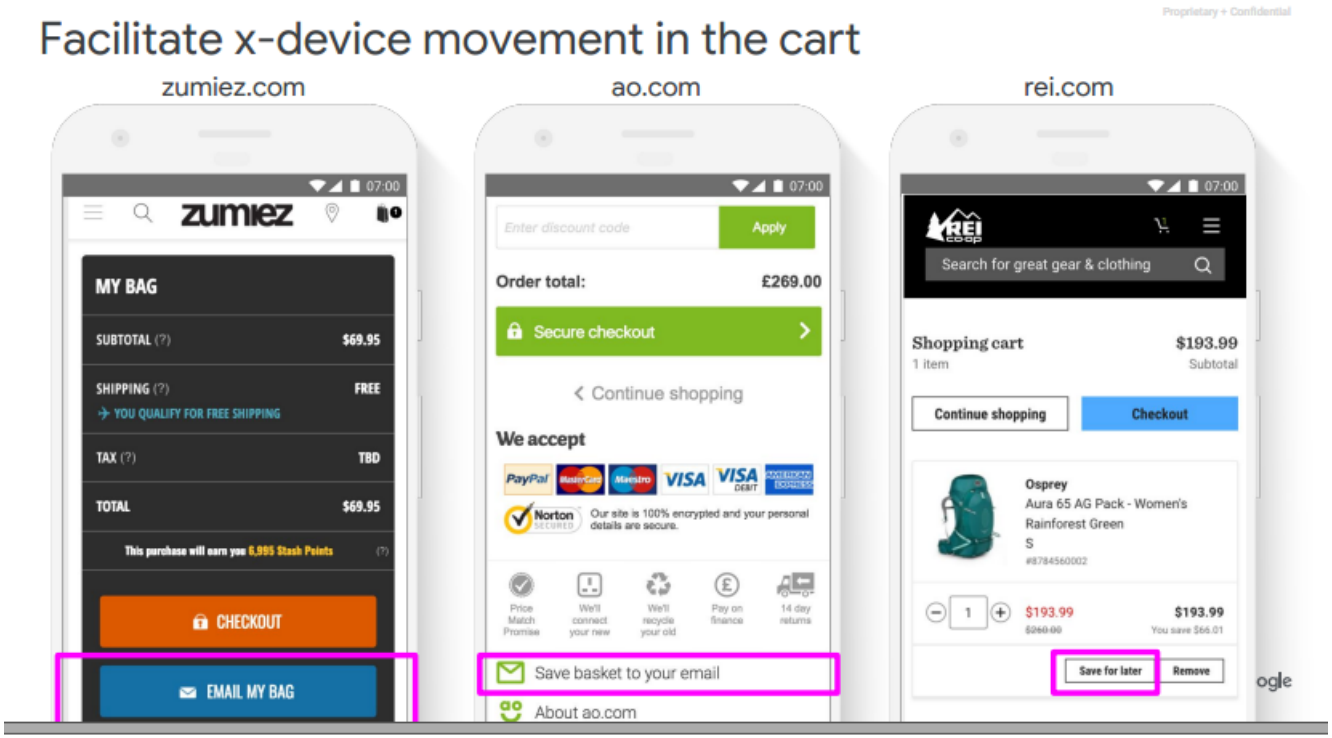
© 2023

Кроме этого, кнопку «Продолжить покупки» оформить в виде текста «Вернуться к покупкам». Так как «продолжить покупки» похоже на кнопку, которая продолжает покупку товаров и ведет к оформлению. Кнопку «Оформить заказ» сделать большего размера на фоне «продолжить покупки.

Помимо этого, нужно исправить ошибку. Сейчас если на странице оформления заказа нажать «Вернуться в корзину», а затем в корзине нажать «Продолжить покупки», система возвращает пользователя не к покупкам, а на страницу оформления заказа.

© 2023

97) Проблема. В корзине сайта не хватает возможности сохранить корзину и отправить корзину на email, далее пример

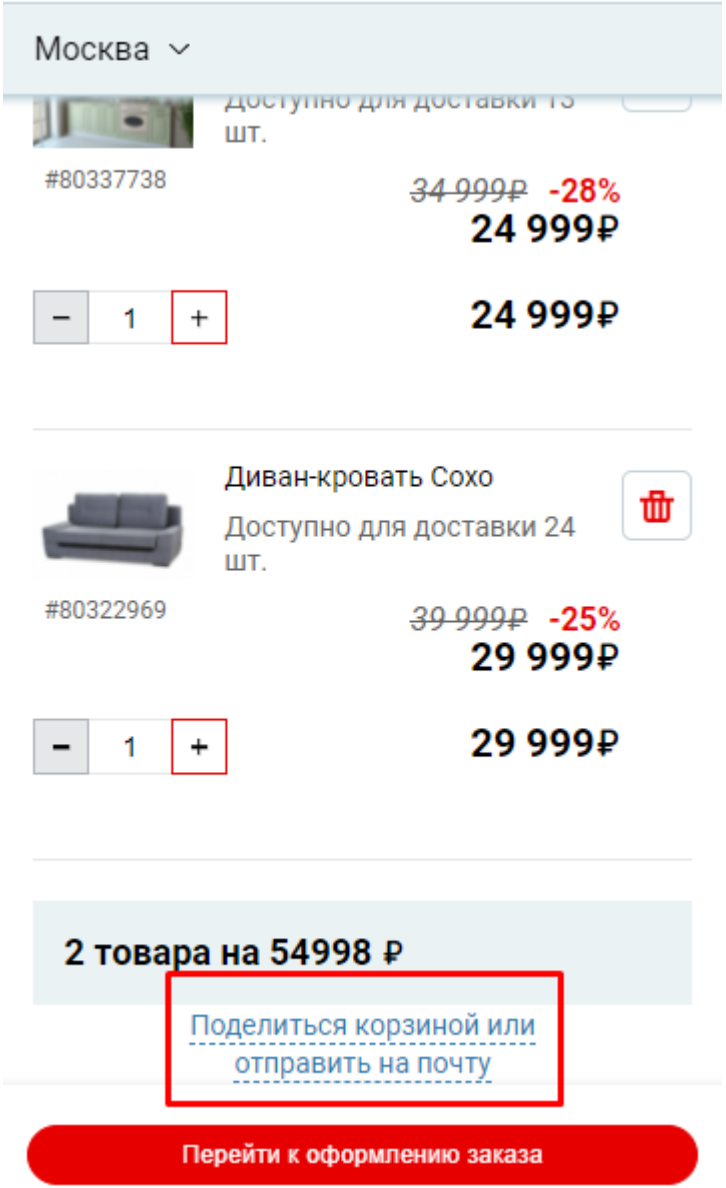


Несмотря на то, что доля покупок со смартфонов растет, некоторые пользователи любят выбирать товары на смартфоне, а покупать с десктопа — особенно это касается крупных покупок.

Решение проблемы

Рекомендуется добавить в корзину возможность сохранения этой корзины, далее еще пример

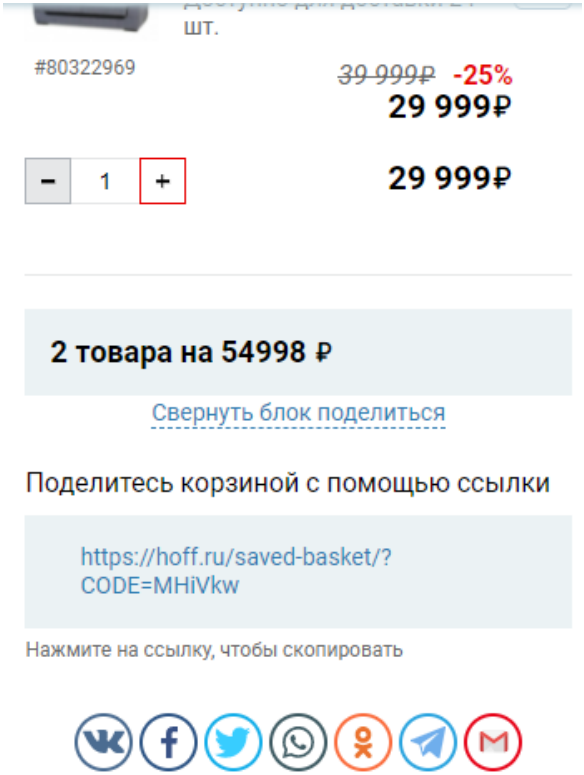
© 2023



UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

И отображение функционала в развернутом виде, после клика



Возможность сохранения корзины должна быть доступна как для гостей, так и для вошедших в систему пользователей. Это своего рода усилитель корзины, который позволяет владельцам магазинов снизить уровень отказа от корзины. Функционал особенно полезен для строительных тематик и тематик, связанных с ремонтом, так как там часто решение о покупке принимает не один человек. Нюансы реализации https://blog.sibirix.ru/share-cart/

© 2023

Анализ трафика

98) Проблема. На сайте невысокий процент переходов на из поисковых систем



Источник трафика, Источник трафика (детально)	Визиты ▼	Посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
Итого и средние	72 051	44 151	17,2%	3,36	3:49
Переходы по рекламе	40 018	59%	18,6%	2,51	2:25
Переходы из поисковых систем	18 040	23,4%	11,9%	4,11	4:37
Прямые заходы	9 011	17,3%	27%	2,55	2:30

Большинство пользователей попадают на сайт через различную рекламу, в то время как для пользователей гораздо важнее естественная выдача. Когда сайт появляется в выдаче поисковой систему к нему возникает больше доверия со стороны пользователей. Кроме этого, у поискового трафика гораздо лучше поведенческие факторы – процент отказов заметно ниже, чем у рекламного трафика, а глубина просмотра и время на сайте выше.

Решение проблемы

Рекомендуется больше работать над поисковым продвижением сайта. Трафик из поисковиков лучше конвертируется в постоянных пользователей. То есть поисковой трафик может повысить конверсию.

© 2023

99) Проблема. По некоторым кампаниям яндекс директа поведенческие факторы (Отказы, Глубина просмотра, Время на сайте) заметно ниже других кампаний

Кампания Яндекс.Директа, Объявление Яндекс.Директа, Условие показа объявления, Поисковая фраза (Директ)	Визиты ▼	Посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
Итого и средние	35 534	22 778	18,5 %	2,63	2:36
СтройХит Tikkurila (N-49440618)	8 419	5 397	17,9 %	2,87	3:06
СтройХит Osmo (N-49433129)	2 625	1 792	17,6 %	2,7	2:17
СтройХит Рогнеда (N-68988678)	2 119	1 581	27,7 %	1,51	0:59
СтройХит Hammerite (N-50215441)	2 026	1 576	17,4 %	1,91	1:37
СтройХит Dulux (N-49488293)	1 949	1 463	22,4 %	2,34	1:50
СтройХит (N-1014656)	1 917	1 012	10,5 %	4,95	6:30
СтройХит Mapei (N-49488852)	1 822	1 119	18,6 %	2,68	2:32
СтройХит Litokol (N-49489378)	1 712	1 276	29,7 %	1,69	2:08
СтройХит Caparol (N-49469784)	1 313	875	15,8 %	2,63	2:21
СтройХит Benjamin Moore (N-49469389)	1 213	802	12,5 %	2,76	2:24
СтройХит Little Greene (N-75060582)	1 173	908	15,9 %	2,65	2:15
СтройХит Сенеж (N-49667487)	1 167	870	19,6 %	2,15	1:35
СтройХит Belinka (N-49490800)	1 145	777	14,5 %	3,13	3:01
СтройХит Borma Wachs (N-61184022)	1 044	627	15,6 %	3,18	3:05
СтройХит Remmers (N-50215534)	1 031	706	17,7 %	2,51	2:23
СтройХит Pinotex (N-50215466)	953	679	22,4 %	1,58	1:27
СтройХит Пенетрон (N-49490630)	656	530	17,4 %	2,02	1:41
СтройХит Sikkens (N-50215519)	571	297	13 %	3,05	3:34
СтройХит Bostik (N-50215453)	447	324	23,9 %	2,18	1:59

Решение проблемы

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023

При планировании бюджета рекомендуется учитывать поведенческие факторы рекламные кампании и стараться больше продвигать кампании с лучшими показателями. Отчет можно видеть по ссылке https://metrika.yandex.ru/stat/direct_summary?goal=291435258&metric=ym%3As%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits&sort=-ym%3As%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits&period=quarter&accuracy=1&id=83723&stateHash=646a25c204a922000cb19d0b

Помимо поведенческих факторов можно учитывать и конверсию. Но только в данный момент количество конверсий недостаточное, чтобы можно делать однозначные выводы об эффективности кампаний

© 2023

Кампания Яндекс.Директа, Объявление Яндекс.Директа, Условие показа объявления, Поисковая фраза (Директ)	Конверсия	Достижения цели	Целевые визиты ▼
Итого и средние	0,24 %	79	79
СтройХит Tikkurila (N-49440618)	0,19 %	16	16
СтройХит Hammerite (N-50215441)	0,49 %	10	10
СтройХит Сенеж (N-49667487)	0,86 %	10	10
СтройХит Belinka (N-49490800)	0,52 %	6	6
СтройХит Pinotex (N-50215466)	0,63 %	6	6
СтройХит Рогнеда (N-68988678)	0,24 %	5	5
СтройХит Mapei (N-49488852)	0,22 %	4	4
СтройХит (N-1014656)	0,16 %	3	3
СтройХит Osmo (N-49433129)	0,11 %	3	3
СтройХит Bostik (N-50215453)	0,45 %	2	2
СтройХит Petri (N-68992884)	1,09 %	2	2
СтройХит Sika (N-50215501)	0,45 %	2	2
СтройХит Artelit (N-50948113)	0,53 %	1	1
СтройХит Benjamin Moore (N-49469389)	0,08 %	1	1
СтройХит Borma Wachs (N-61184022)	0,1 %	1	1
СтройХит Caparol (N-49469784)	0,08 %	1	1
СтройХит Dulux (N-49488293)	0,05 %	1	1

© 2023

100) Проблема. На сайте достаточно большой процент возрастной аудитории



Возраст	Визиты	Посетители	Отказы	Глубина просмотра
Итого и средние	51 285	29 051	16 %	3,68
младше 18 лет	717	1,5 %	17,6 %	3,61
18-24 года	1 992	4,07 %	19,9 %	3,48
25-34 года	10 088	22,5 %	19 %	2,93
35-44 года	18 337	33,9 %	15,6 %	4,31
45-54 года	13 368	25,5 %	13,9 %	3,89
55 лет и старше	6 783	15,6 %	15,1 %	2,74

Решение проблемы

Если на сайте большой процент возрастной аудитории, то ошибки сайта, «узкие» места, удобство – играют бОльшую роль, чем если бы на сайте была молодая аудитория, которая лучше понимает даже не самый простой функционал. Исходя из этого рекомендуется исправить как можно больше описанных в отчете ошибок.

© 2023

101) Проблема. На сайте около 60% мобильного трафика и все поведенческие факторы на смартфонах хуже, чем на ПК



Группировки | Метрики | Выберите цель

Тип устройства, Производитель устройства, Модель устройства	Визиты	Посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
Итого и средние	72 554	44 420	17,1 %	3,37	3:50
Смартфоны	36 630	59,6 %	18,6 %	2,3	1:53
ПК	34 512	38,4 %	15,6 %	4,52	5:57
Планшеты	1 395	2,06 %	15,9 %	2,96	3:15
ТВ	17	0,03 %	17,6 %	7,41	4:42

Решение проблемы

Рекомендуется больше времени уделять мобильной версии сайта. Соответственно все проблемы, описанные в отчете нужно всегда учитывать и стараться лучше реализовать в мобильной версии. При этом визуально в отчете в десктоп версии описано больше, чем мобайл, но это потому, что мобайл версия на 95% копируют логику и функционал полной версии. Поэтому большая часть того, что касается полной версии - касается и мобильной версии.

© 2023

102) Проблема. Средняя посещаемость на сайте составляет 3.37 страницы



Источник трафика, Источник трафика (детально)	Визиты	Посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
Итого и средние	72 558	44 424	17,1 %	3,37	3:50
Переходы по рекламе	40 410	26 331	18,6 %	2,51	2:25
Переходы из поисковых систем	18 162	10 397	11,9 %	4,14	4:40
Прямые заходы	9 006	7 630	27 %	2,56	2:31

Это очень мало, учитывая вложенность страниц. Например, чтобы с главной страницы дойти до страницы товара нужно пройти примерно следующие страницы: Главная-Грунтовки-Подкатегория грунтовок-Страница товара

https://s-hit.ru/

https://s-hit.ru/products/gruntovki

https://s-hit.ru/products/gruntovki/dlya-vnutrennih-rabot-i-universalnye

https://s-hit.ru/products/teknos-bira3

То есть чтобы с главной страницы добраться до страницы товара нужно посетить примерно 4 страницы и это уже меньше среднего показателя по сайту.

Решение проблемы

Рекомендуется выполнить пункты, которые касаются навигации сайта и структуры каталога. Так как скорее проблемы описанные для каталога являются основной проблемой из-з которой пользователи не готовы посещать бОльшее количество страниц.

Спасибо за сотрудничество!

UX, Usability, Business analytics
Web analytics

© 2023