

Рекомендации по сайту

Мы провели небольшой анализ вашего сайта и пришли к выводу, что он не самый эффективный и было бы хорошо сделать этот сайт чуть лучше.

1. **Сайт открывается с логотипа и небольшого баннера.**

На главной странице обычно размещают то, что нужно продать в первую очередь. А вам, в первую очередь, нужно пригласить людей в каталог продукции. +Сообщить о том что вы предлагаете полноценную замену изделий Schneider.

Решение: на центральное место поставить каталог продукции. Подать сразу категории и желательно с картинками-миниатюрами.

2. **Поиск по сайту незаметен и неудобен.**

Прикручен поиск по сайту от Яндекса. Это быстро и дешево, однако не очень удобно для пользователя.

Решение: сделать поиск по товарам с выводом мини-карточек товара. Кстати, было бы интересно, если бы человек вводил код Schneider, а попадал на ваш аналог.

3. **Разделение сайта на два: Торговый дом и Завод**

Непонятно, каковы цели этих двух разделов. Один должен бы продавать, а другой рассказывать о заводе. Однако, и в том и в другом разделе есть товары есть баннеры и, как будто, нет четкой границы между разделами. Раздела о заводе, о производстве мы не нашли.

4. **Запутанная навигация.**

На сайте сложно разобраться где и что. Страниц много и это нормально, однако навигация плохо продумана. Обычно так происходит, когда сайт интенсивно развивается и нет времени остановиться и подумать над навигацией: просто отправляется задание программисту и он делает так, как сказали.

Решение: продумать навигацию и структуру сайта, чтобы было удобно и легко находить информацию.

5. **Нельзя заказать товар с сайта.**

Вы теряете большие деньги не занимаясь онлайн-заказами. Пусть ваши контрагенты набирают заказ сами через корзину, им выставляется счёт и они этот счёт оплачивают. Так вы сможете разгрузить сотрудников, которые сейчас формируют заказы и отправляют счета.

Решение: сделать интернет-магазин ваших товаров. При этом вовсе не обязательно давать возможность онлайн-оплаты. Однако нужно сделать возможность быстрого набора заказа и выставления счёта.

6. **Прайсы в разрозненном виде.**

Мы насчитали 11 прайс-листов на вашем сайте. Поддерживать их в актуальном состоянии просто физически невозможно. Так что, у нас есть подозрение, что прайс-лист на реле от 12.05.2014 уже пора бы обновить.

Решение: прайс-лист должен формироваться автоматически на основании товаров интернет-магазина. А товары в интернет-магазин должны выгружаться из 1С.

7. **Карточка товара очень сложная.**

Возможно, это и оправдано, однако в каждом товаре у вас очень сложное описание. Если это можно упростить, — будет очень хорошо.

8. **Английская версия сайта не работает.**

В английской версии сайта мы почти не нашли английского языка.

Решение: или убрать англ. версию или сделать её качественно.

9. Справа заголовок «Новости», однако новостей нет

Там есть всё что угодно: и звонок с сайта и товары и контакты, однако, заявленных новостей нет.

Решение: Обычно, если не хочется заполнять новости, их лучше убрать совсем. Это не очень хорошо для поисковиков, потому что Яндекс любит читать новости. Но, когда посетитель видит, что последняя новость была больше года назад, — он будет думать, что вы несерьёзно относитесь к сайту.

Может показаться, что на сайте одни минусы, однако, это нормально если сайт делался давно. Технологии давно продвинулись и стили сайтов сильно меняются. Чтобы охватывать больше клиентов и продавать больше продукции нужно предоставлять, в том числе, и современный технологичный сервис. В этом мы с удовольствием вам поможем.

Заходите на наш сайт, смотрите наше портфолио (<http://33kita.ru/portfolio>) и давайте обсудим, что делать дальше. Обычно, мы работаем по такому процессу: <http://33kita.ru/process>

С уважением, Варнавский Владимир
+7-906-299-0044,
var@33kita.ru
www.33kita.ru