

Аудит юзабилити сайта

site.ru

Usability-удобство использования. Как бы много качественного трафика мы ни привели на сайт через каналы интернет-рекламы, какими бы сервисами ни старались удерживать пользователей, усилия могут быть перечеркнуты нелогичным интерфейсом, запутанным меню, сложными или неудобными формами и т. д.

Доработки юзабилити сайта служат решению следующих основных задач:

- увеличение конверсии трафика в целевые действия - это может быть и повышение доли взаимодействий, рост числа просмотров карточек товаров, и повышение конверсии форм.
- рост лояльности посетителей к сайту – повышение удобства использования интернет-ресурса, чтобы интерфейс был интуитивно понятен, и они охотно взаимодействовали с сайтом.

Результаты юзабилити-аудита сайта site.ru

1. Мгновенный скроллинг. На длинных страницах, которые занимают несколько экранов, предусмотреть плавающую кнопку «Наверх», «В начало», которая перебрасывает пользователя на первый экран.
Рекомендации: добавить такую плавающую кнопку на сайт для удобства посетителей. Кнопку слева со ссылкой на монтаж изоляции <http://prntscr.com/kl30hd> убрать, по данным Яндекс. Метрики ей никто не пользуется.
2. Обнаружена пустая страница «Клиентам».
Рекомендации: хоть она и не доступна при клике в верхнем меню, рекомендуется наполнить страницу соответствующим контентом.
3. Раздел «Недавно вы смотрели» - отсутствует. Он должен быть доступен на любой странице сайта, чтобы пользователь мог легко найти просмотренный ранее товар.
Рекомендации: добавить функционал на сайт для удобства посетителей.
4. Наличие тега TEL. Очень удобно одним нажатием с мобильного позвонить в компанию. Прибавляет 2% конверсии для мобильных пользователей.
Рекомендации: добавить тег TEL к номерам на странице Контакты.
5. Отзывы и комментарии. Нет возможности оставлять отзывы и комментарии к товарам.
Рекомендации: добавить такой функционал через соц сети, а также небольшие видео ролики довольных клиентов.
6. Заметность ценника. Цена практически не заметна, написана мелким кеглем или не выделена.
Рекомендации: сделать цену более заметной, привлекающей внимание.
7. Гарантия, условия возврата и постпродажное обслуживание. Ссылка на страницу или информация про возврат и обмен товара отсутствует в карточке товара. Информацию о гарантии и сервисном (постпродажном) обслуживании, вариантах оплаты надо размещать на каждой странице с товаром или услугой.
Рекомендации: добавить в карточку товара ссылку на гарантийное и постпродажное обслуживание, варианты оплаты.
8. Фото и видео. На страницах с товаром всего одно фото товара, оптимально несколько с различного ракурса – так, чтобы были видны все особенности конструкции (если это техника), пошива (если это одежда) и т. д. Категорически важно иметь более одной фотографии на товар/услугу. Корреляция с попаданием в Топ-30 - 98%.
Рекомендации: добавить больше фото и видео каждого товара.
9. Страницы с правовой информацией и информацией об обработке персональных данных.
Рекомендации: добавить ссылку на страницу обработки данных персональных данных в футере сайта.
10. Важно наличие видео на продвигаемых страницах, есть прямая корреляция с попаданием в ТОП 30 Яндекс и Гугл.
Рекомендации: добавить видео-обзоры.

