

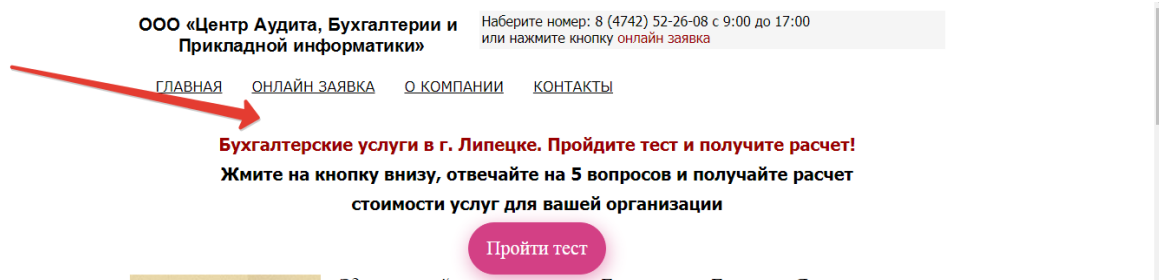
# Аудит сайта ,,,,,,,,,,,,,, и анализ конкурентов компании «,,,,,,,,,,,,,,», оказывающей бухгалтерские услуги.

## Рекомендации по улучшению сайта:

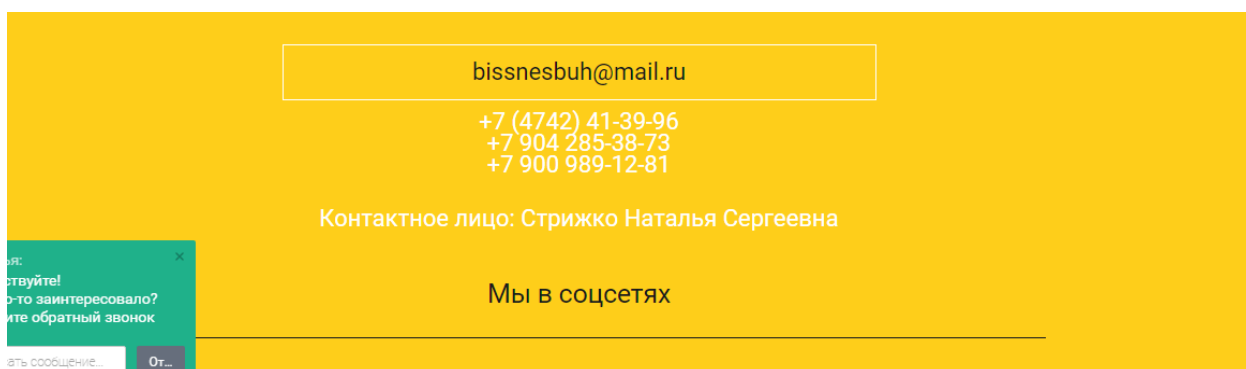
Хороший сайт с правильной архитектурой. Заголовки четкие и понятные. Кнопка «Заказать» и кнопка заказа обратного звонка выделены и привлекают внимание потенциального клиента. В целом дизайн сайта очень гармоничный и минималистичный. Все это может значительно повысить конверсию. Но не хватает несколько разделов:

1. Лучше сразу же указать полный адрес, чтобы потенциальные клиенты понимали, что зашли на сайт организации в городе Липецке.

На примере конкурентов:



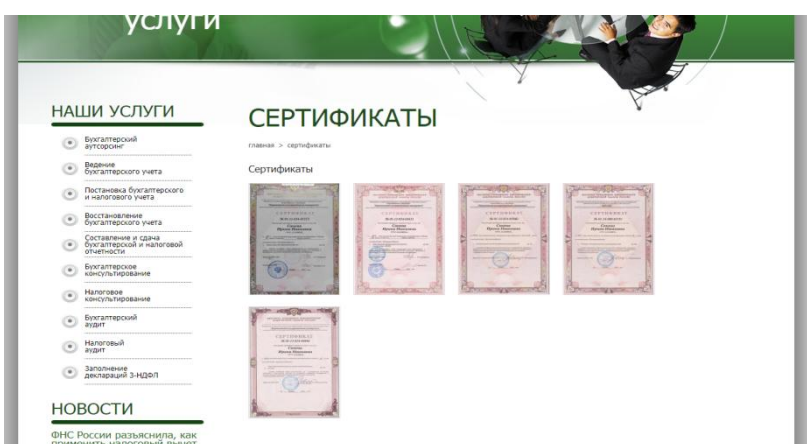
2. В футере в самом низу также желательно прописать полный адрес, несмотря на наличие карты с адресом.



Например:

3. Гарантии. Нет документально подтвержденной информации о степени профессионализма сотрудников. Если у вас имеются какие-то гарантии и сертификаты, смело размещайте такую информацию на сайт. Это увеличивает степень доверия потенциального клиента.

Например:



4. Отсутствует раздел с отзывами. Очень сильно рекомендую сделать на сайте раздел с отзывами ваших клиентов! Вы можете просить прислать вам письменный отзыв в соц. сеть или на мейл и потом добавлять на сайт скрины. Обязательно пользуйтесь этой возможностью, доверие клиентов в таком случае увеличивается многократно! Например:

стоимости бухгалтерских услуг

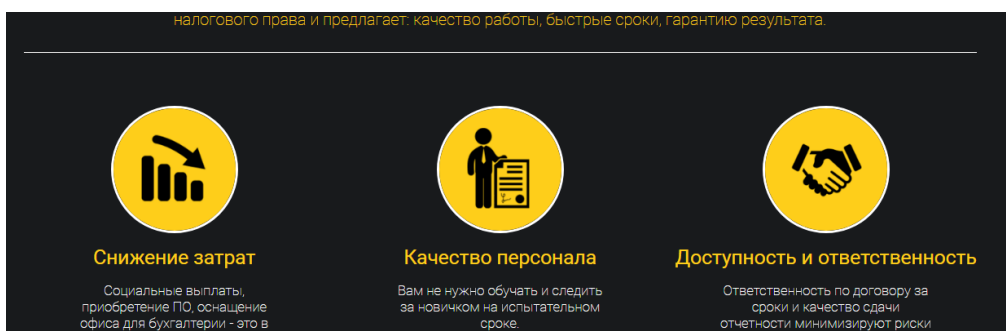
[Пройти тест](#)

Отзывы наших клиентов



[Показать остальные отзывы](#)

5. Некликабельные иконки вводят в заблуждение. Желательно их сделать без «выплывания», или сделать кликабельными:



6. Необходимо добавить политику конфиденциальности на сайте, так как есть форма обратной связи с вводом контактов клиента.

Прилагаю таблицу со сравнительным анализом по конкурентам (верхняя строка – ссылка на ваш сайт, ниже – сайты конкурентов). Зеленым цветом выделены выгодные моменты, на которые стоит обратить внимание:

=====

### Рекомендации по офферу:

По возможности добавить какую-то дополнительную ценность, например бесплатная консультация. Подумайте, что может быть для вас приемлемым, и обязательно воспользуйтесь этим моментом. Люди, заходя на сайт, ищут информацию, которая принесет им пользу, и если, помимо покупки услуги, они могут получить на этом сайте что-то еще дополнительно и бесплатно, то они воспользуются этим. Выделить ценность красным цветом, например, и большим шрифтом. Цель - всеми силами привлечь внимание людей на сайте и быть в чем-то лучше и интереснее конкурентов.

У вас нет информации о ценах и способах оплаты. Например, возможен ли безналичный расчет? Эта информация также важна.

Аудит носит рекомендательный характер. Применив указанные советы и рекомендации, вы сможете значительно усилить работу вашего сайта.

Если у вас есть вопросы по аудиту сайта, обязательно напишите мне.

С уважением, Евгения Шульга.