

Аудит сайта

и анализ конкурентов «.....».

Рекомендации по улучшению сайта:

1. Лучше сразу указать полный адрес, чтобы клиенты понимали, что зашли на сайт по оказанию услуг в городе Санкт-Петербурге. Например:



2. Заголовок сайта рекомендуется сделать больше и заметнее, по центру. Например:

Услуги электрика

Электромонтажные работы по реальным ценам

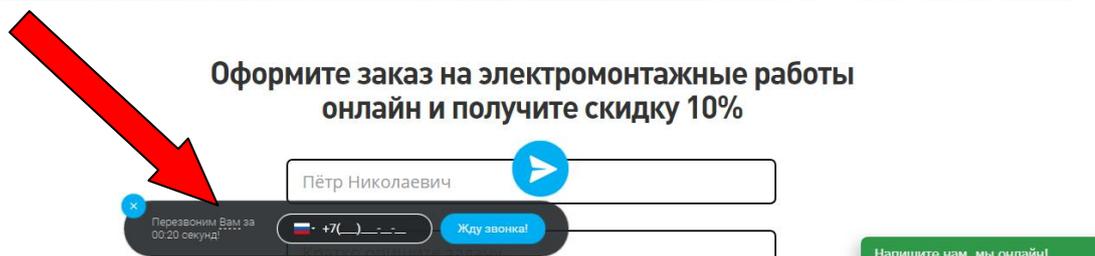
Освобождаем от проблем с электрикой

3. Для более эффективного захвата клиентов рекомендуется установить на сайт форму обратного звонка. Например:

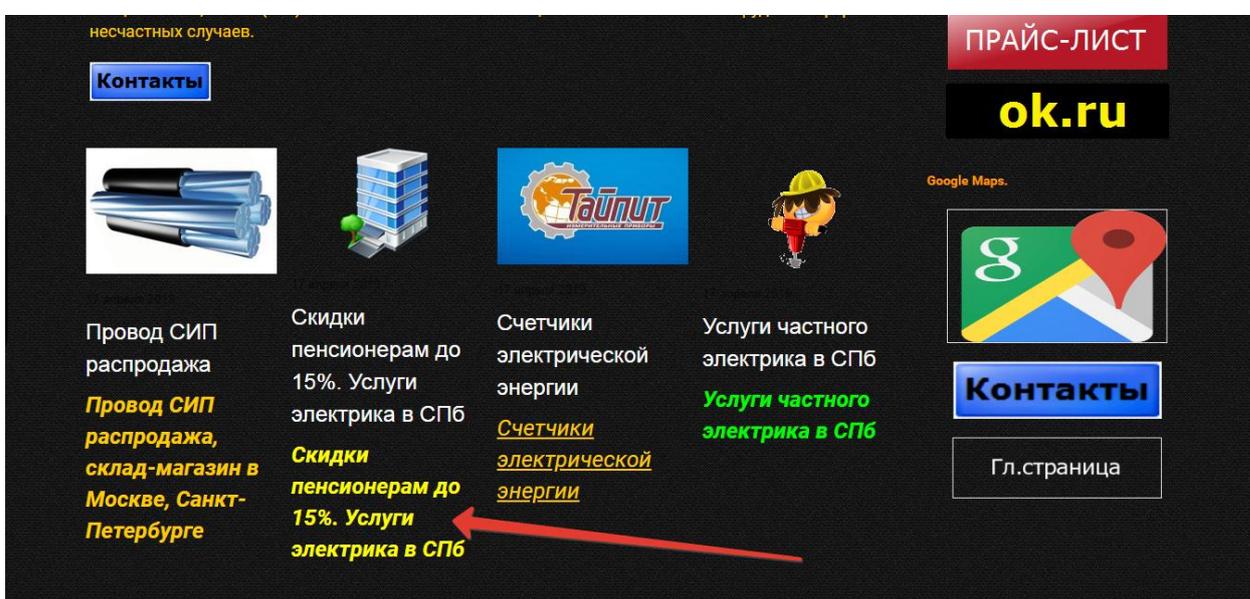
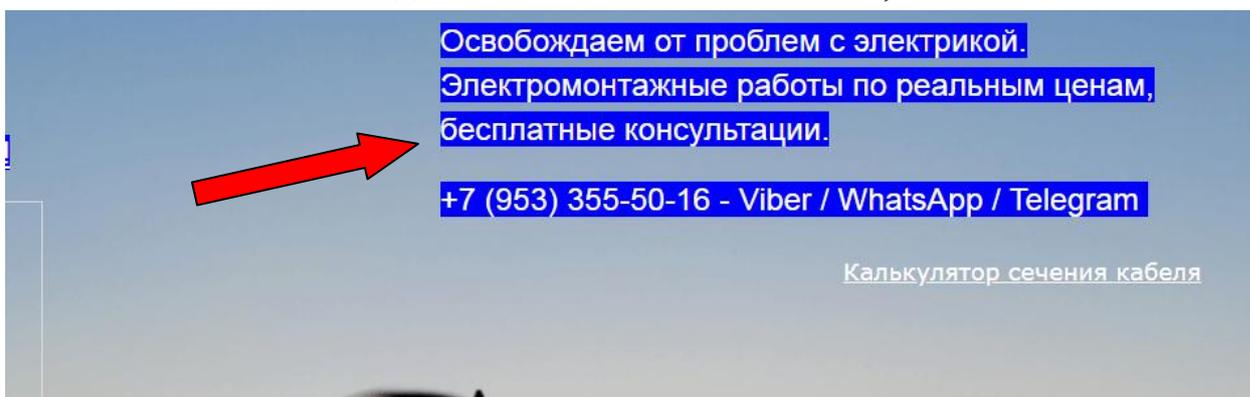
Все цены на услуги электрика в Северной столице



Оформите заказ на электромонтажные работы онлайн и получите скидку 10%



4. Выгоды для клиента лучше всего вынести на главную страницу в форме списка и выделить их! Как правило, люди на сайте бегло просматривают только выделенные места, списки.

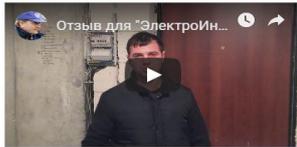


Например:

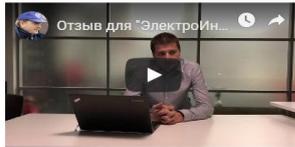
- Бесплатные консультации
- Скидки пенсионерам до 15%

5. Отзывы. Очень рекомендую вам добавить раздел с отзывами. Особенно эффективны видео отзывы, с реальными контактами клиентов, например, со ссылками на соц сети. Пример:

Отзывы наших клиентов



Черновая электрика в новостройке



Электромонтажные работы в офисе



Электрика "под ключ" в новостройке

6. Также нужно добавить кнопку Заказать услугу. Например:

ОТПРАВЬТЕ ЗАКАЗ НА РАСЧЁТ ПРЯМО СЕЙЧАС

Тип вызова
Срочный вызов

Ваш объект
Квартира/Комната

Вы находитесь
Санкт-Петербург

Удобное время прибытия
Введите время и дату

7. Больше доверия клиенты испытывают к тем компаниям, на сайте которых имеются доказательства их профессионализма (дипломы, сертификаты). Если они у вас имеются, обязательно воспользуйтесь этим. Например:



«Ленремонт» в лице Дениса Николаевича Сорокина получает из рук Сергея Михайловича Миронова награду за значительный вклад в развитие Санкт-Петербурга.



Диплом «Gazelle Бизнеса 2016»



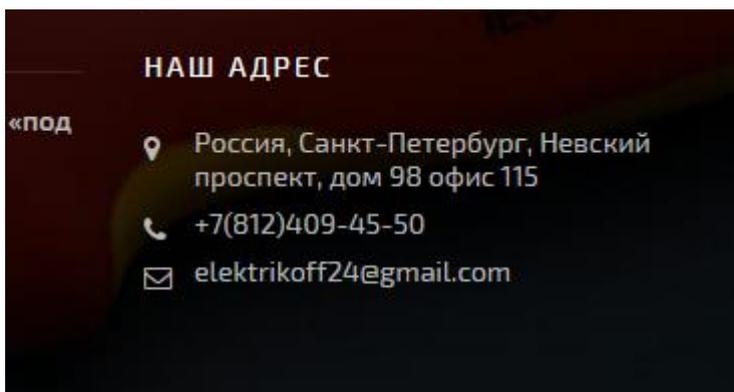
Благодарственное письмо



Благодарственное письмо
генеральному директору ООО
«Ленремонт» Сорокину Денису
Николаевичу от администрации

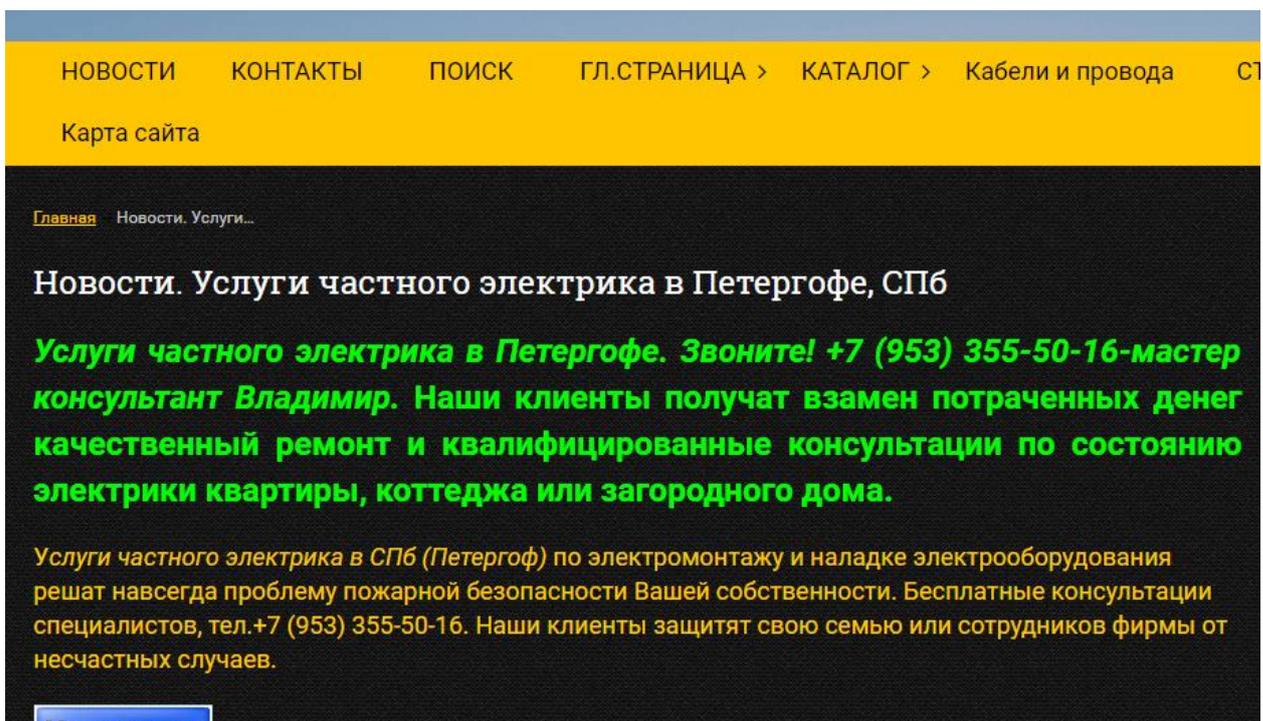


8. В футере сайта нужно прописать контакты, реквизиты. Например:



9. Информация на сайте не структурирована, дублируется на разных страницах. Нет четкого разграничения по разделам и страницам. Практически все перекликаются.

Страница «Новости». Информацию об услуге нужно убрать из данного раздела. Прописывать тут непосредственно новости, касающиеся возможно графика работы, и других ВНОВЬ возникающих моментах, о которых необходимо знать клиентам.



Страница «Контакты». Необходимо добавить к ссылкам слово «контакты». Иначе не очень понятно, что находится в ссылке. Например: Контакты Северо-Западного управления Федеральной службы по эколого-технологическому и атомному надзору.

Северо-Западное управление Федеральной службы по эколого-технологическому и атомному надзору

РОСТЕХНАДЗОР  **ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ И АТОМНОМУ НАДЗОРУ**
РОСТЕХНАДЗОР

Государственный контроль и надзор

- **в сфере промышленной безопасности**
- **безопасности гидротехнических сооружений**
- **технический контроль и надзор в электроэнергетике**
- **строительный надзор**

Рекомендации по улучшению оффера:

Сам оффер достаточно не плох. Цены выигрывают у конкурентов.

Как производится оплата, есть ли безналичный расчет? Эта также важная информация. Отправляю вам сравнительный анализ конкурентов. Зеленым выделено то, в чем у них преимущество перед вами:

[.....](#)

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.

