

# МАРКЕТИНГОВЫЙ АУДИТ САЙТА

---

## Цель аудита

- Комплексная оценка эффективности сайта как инструмента продвижения и взаимодействия с целевой аудиторией. Основная задача аудита — выявить сильные и слабые стороны сайта, оценить его соответствие бизнес-целям и предложить рекомендации по улучшению.

---

## Дизайн сайта

- Визуальная составляющая сайта выглядит несовременной, что может создавать впечатление низкой профессиональности и снижать доверие посетителей.

**Рекомендация:** провести редизайн сайта, например, использовать минималистичный подход, т.е. чистый и простой дизайн с большим количеством белого пространства. Это облегчает восприятие и делает сайт визуально привлекательным. Применять крупные шрифты и контрастные цвета для выделения ключевой информации. Разделить текст на короткие блоки, использовать подзаголовки и инфографику для улучшения восприятия. Длинные параграфы заменить на легко читаемые фрагменты. Добавить релевантные визуальные элементы.

---

## Онлайн-формы

- Нет возможности написать в популярные мессенджеры (это один из основных способов связи)
- Отсутствуют онлайн-формы обратной связи

**Рекомендация:** внедрить онлайн-чат и возможность обращения через мессенджеры для быстрого взаимодействия с пользователями. Это может улучшить поддержку клиентов и предоставить оперативные ответы на их вопросы, повысив конверсию.

Добавить онлайн-формы обращений. Кнопки СТА (Call to Action) должны быть заметными и интуитивными, чтобы пользователи легко могли взаимодействовать с сайтом (например, записаться на консультацию или узнать больше об услуге).

СТА - "Задать вопрос", "Получить бесплатную консультацию", "Получить помощь", "Записаться на консультацию"

## Навигация и содержимое сайта

- Сайт перегружен страницами по услугам и прочей информацией, очень сложно разобраться где искать нужную услугу. Структура меню и расположение страниц не интуитивны, что затрудняет пользователям поиск нужной информации. Многие страницы скрыты глубоко в разделе, и пользователь может потеряться в процессе навигации
- Заголовки на главной странице не соответствуют содержанию страницы, на которую ссылается заголовок (например ...)
- В меню сайта добавлены избыточные разделы, которые путают пользователя и загромождают ненужной информацией (например, подробно об услугах, регистрация, основные понятия и т.д.)
- Сайт включает в себя услуги по .... + услуги по обучению. Это сферы деятельности с совершенно разными аудиториями, информация для которых должна быть предложена отдельно и в индивидуальном формате
- Фотографии на главной странице сайта не соответствуют содержанию сайта и предлагаемым услугам
- Раздел “Обо мне” содержит информацию об обучении и ... одновременно.
- Баннеры на главной странице не выполнены в едином стиле

### **Рекомендации:**

- разделить услуги и обучение на два разных сайта
- внести корректировки в главную страницу, сформулировать краткий, понятный и привлекательный заголовок, который должен привлекать внимание, быть информативным и вызывающим доверие. Важно, чтобы заголовок чётко передавал суть предлагаемых услуг и сразу привлекал целевую аудиторию, чтобы заходя на сайт посетитель сразу понимал что именно он может получить и в решении каких проблем ему могут помочь.
- добавить на главную страницу преимущества, информацию о гарантиях, соответствующие релевантные фотографии
- оптимизировать структуру меню и навигацию, сделав её интуитивно понятной. Например, можно организовать услуги по категориям, добавить “breadcrumbs” для облегчения навигации (это элемент навигации на сайте, который показывает путь пользователя от главной страницы до текущей)
- установить поиск по сайту для быстрого нахождения нужной информации
- добавить онлайн-формы на страницы услуг и СТА по каждой услуге
- визуальные составляющие сайта выполнить в едином стиле

---

## Отзывы

- На сайте отсутствуют отзывы клиентов о достижении результатов при занятиях. . Отзывы - один из топовых инструментов повышения доверия к сайту и специалисту  
**Рекомендации:** добавить видео/фото/текстовые отзывы клиентов (можно в виде скриншотов переписок, благодарственных писем, видеоотзывов, специального раздела с фото и кратким отзывом и т.д.). Нужны реальные случаи. Клиенты ценят конкретику: чем более детализированы описания ситуаций и решений, тем больше доверия это вызывает.

---

## Повышение доверия к сайту

- Раздел “Обо мне” содержит информацию об услугах и обучении. При этом на этой странице нет фото.  
**Рекомендации:** разделить услуги и обучение на два сайта. Подробно рассказать о ... и опыте, квалификации, сертификатах, достижениях с акцентом на интересы аудитории.  
Добавить фото.
- Отсутствует раздел FAQ. Вопросы-ответы помогают развеять сомнения потенциальных клиентов и делают сайт более доступным. Чёткие и полные ответы на частые вопросы помогают создать впечатление профессионализма и открытости.  
**Рекомендации:** добавить раздел "Часто задаваемые вопросы (FAQ)": страница с ответами на вопросы, касающиеся услуг, их стоимости, способов работы, ожиданий и ограничений. Например, можно собрать и разместить ТОП-10 самых популярных вопросов-ответов в данной сфере

---

## Работа с возражениями и сомнениями

- Сомнения в том, что специалист поможет могут быть закрыты разделами “Обо мне”, “Отзывы”, а также упоминанием про гарантии. Также эффективно добавить сертификаты, грамоты и благодарственные письма
- Сомнения в конфиденциальности могут быть закрыты информацией о сохранении в тайне всей полученной информации. Необходимо упомянуть четкие гарантии конфиденциальности и соблюдения этики, что особенно важно для людей, обращающихся за помощью. Убедительные обещания анонимности и профессионального отношения могут значительно повысить доверие.
- Сомнения в том, какую услугу выбрать могут быть закрыты разделом Вопросы-Ответы

---

## Сертификаты

- Если есть в наличии сертификаты, грамоты, благодарственные письма и т.д. необходимо их выложить на сайт. Это может значительно поднять уровень доверия пользователей, убедить их в профессионализме и высоком качестве услуг

---

## Информация о скидках/бонусах

- Один из эффективных способов привлечения клиентов -это обещание скидок при выполнении определенных условий (например, при первом посещении, при повторном обращении, при обращении по рекомендации, при обращении членов семьи).

**Рекомендация:** вывести информацию о скидках и возможности дальнейшей поддержке клиентов на заметные места на главной странице сайта, а также на страницах по услугам

---

## Мобильная версия сайта

- Согласно сервису <https://pagespeed.web.dev/> производительность сайта на мобильных устройствах =56. Данный показатель является очень низким и говорит о том, что сайт требует доработки для ускорения производительности на мобильных устройствах, что снизит в свою очередь % отказов (то есть посетителей которые зашли и провели менее 15 сек на сайте). На данном сайте указаны также рекомендации, которые могут помочь в повышении данного коэффициента

---

## Контакты

- В мобильной и десктопной версиях сайта контактные данные, а также формы обращения не закреплены в шапке сайта и не видны при скроллинге сайта

**Рекомендация:** указать и закрепить в шапке сайта номера телефонов +онлайн заявку, чтобы контактные данные всегда были в поле зрения посетителя.

Необходимо указывать полные и актуальные данные для связи: номер телефона, адрес, форма для обратной связи, возможность быстро связаться через мессенджеры или социальные сети. Чем проще и удобнее связаться с сайтом, тем выше доверие.

---

## Общие рекомендации

- Добавить видеообращение к посетителям сайта с приветственными словами, кратким описанием возможностей и гарантий / добавить видеоряд с указанием услуг и помощи, которую можно получить, обратившись к специалисту

- Внедрить рассылку полезных материалов для пользователей, советов, рекомендаций и т.д., тем самым поощряя их быть более вовлеченными и впоследствии обратиться
- Для услуг по обучению один из самых эффективных способов привлечения клиентов - это организация бесплатных онлайн/очных занятий, на которых обучаемым можно познакомиться с учителем и увидеть как проходит процесс обучения, для учителя - это возможность установить контакт с будущими учениками, протестировать их способности.
- Убрать видимый счетчик посетителей сайта
- Добавить официальную политику конфиденциальности, обработки данных и условий использования: подробная и прозрачная политика конфиденциальности, где указано, как обрабатываются данные клиентов. Это может улучшить восприятие сайта как надежного и безопасного.

Образец аудита. МУ.СОМ.ТЕХТ