{Конфиденциально}

# Посещаемость



Рост - февраль /май, Пик - май/июль, Спад-август/сентябрь

Суммарно за 2 года рост трафика составляет 30% (20 998 визитов – Период А, 16 113 визитов – Период Б)

# Источники трафика



Основная доля трафика приходится на поисковые системы около 60% (наблюдается рост 17% по визитам и 50% по посетителям), при этом ПС Яндекс составляет 30%, а гугл – 27%

Прямые заходы за сравниваемый период незначительно снизились по визитам на 6%, по посетителям – увеличение на 32%. Всё это говорит о повышении узнаваемости бренда. Тем не менее на «прямые заходы» приходится наибольший % отказов и составляет около 38% (требует углубленного изучения).

## Поисковые фразы



Компания {Конфиденциально} – в ТОП Яндекс/Гугл по запросам {конфиденциально} и производные, это приводит основной трафик на главную страницу. Однако выдача компании по запросу {конфиденциально} - не совсем релевантная тому что хочет увидеть пользователь. Отказы достигают 15%, чтобы улучшить этот показатель, следует переписать title главной страницы, пример:

{конфиденциально}**: оборудование для мероприятий | аренда**

## Посетители

Возраст



Пол



География



Исходя из данных выше ЦА – адекватная, целевая, по географии весомый процент запросов с Москвы (20%, 28% - и Нижнего для сравнения) – есть смысл задуматься о представительстве там.

## Удобство

Сайт адаптивен и достаточно удобен при любых размерах экрана. Высокие отказы при работе с Internet Explorer.

На карточках товара отсутствуют кнопка «В Корзину», и следует работать с описаниями товаров – некоторые карточки не информативны и пользователи покидают страницу не совершив никакого действия.

Много запросов происходит на внутренний поиск (поиск в шапке сайта), вероятно следует углублять выдачу по тегам (к примеру я найду по запросу «шатер» товары, но не найду ничего по слову «тент»).

# Рекомендации

На сайте не выявлено критичных данных как по посещаемости так и по соц.дем признакам, страдают пользователи с браузерами от Internet Explorer (что не редкость).

Пользователи много пользуются поиском на сайте и не всегда находят то, что нужно. Товаров много, но их сложно найти, а пользоваться кнопками пагинации не лучший вариант.

При нажатии на оставьте вопрос, вылезает то что ниже. Нужно убрать модуль или настроить как надо. У Pozvonim.com есть функции сообщения – лучше поставить её.



На сайте не настроены КОНВЕРСИИ, без них любая аналитика до лидов **сводится на НЕТ.** Настроить конверсии: в звонок, форма корзина, форма - позвоните нам.

По title главной страницы написано ранее, это действие может исключить часть трафика, но переходы будут более целевые.

[Сниппет главной страницы](http://linksfree.ru/content/chto-takoe-snippet-sayta-i-kak-ego-proverit) необходимо расширить указав доп ссылки, и возможно подумать над другим описанием