



Е-А-Т факторы для интернет-магазина

Чек-лист для проработки Е-А-Т факторов в интернет-магазинах. Проработка Е-А-Т факторов важна для корректного продвижения в поисковой системе Google.

Страница "О компании" / "О нас"

- Ссылка на страницу размещена на всех страницах сайта и её легко найти

Желательно разместить ссылку как в шапке, так и в футере

- На странице размещены награды и сертификаты компании

Если Вы являетесь официальными дилерами / дистрибьюторами бренда, разместите сертификат, подтверждающий это.

- Информация о компании

на странице размещена информация об истории, ассортименте, достоинствах Вашего магазина

- Информация о сотрудниках

На данной странице можно разместить фотографии Ваших сотрудников и топ-менеджеров.

- Известные люди, которые покупают у Вас

Если к Вам приходят "звёзды", или у Вашего бренда есть известный амбассадор, обязательно расскажите об этом.

- Видео о компании

В видео можно показать "внутреннюю кухню" Вашей компании: как вы производите / храните / доставляете товар, видео с Вашего склада, магазина или офиса.

Страница с контактами

- Ссылка на страницу размещена на всех страницах сайта и её легко найти

Желательно разместить ссылку как в шапке, так и в футере

- Все способы связи

На странице с контактами и в сквозных элементах сайта (шапка и футер) есть все популярные способы связи: физический адрес, телефон, почта, Viber, WhatsApp, Telegram и онлайн-консультант

- Адреса

В контактах указаны адреса офиса, пунктов выдачи или магазинов. Если магазинов / пунктов выдачи много, то добавлена динамическая карта. Добавлены фотографии товаров в магазине, фото фасада, схема проезда, график возврата, контактные телефоны, контактные данные управляющего магазином

- Сотрудники

В контактах указаны ссылки на сотрудников, с которыми может взаимодействовать покупатель. Добавлены фотографии каждого сотрудника, должность и контактные данные, по которым можно связаться. Для каждого сотрудника создана отдельная страница, на которой размещена информация об опыте и экспертизе сотрудника, фотография, отзывы покупателей о работе сотрудника, сертификаты и дипломы, подтверждающие необходимый опыт или прохождение обучения.

- Реквизиты

Указаны реквизиты юридического лица и платежные данные

- Возможность связаться с топ-менеджером компании

Достаточно сделать форму, на которую будут уходить сообщения.

Информация о доставке, способах оплаты, гарантии, правилах возврата, политике конфиденциальности и политике использования файлов cookie

Ссылки на эти страницы

Созданы отдельные страницы. Ссылки на страницы ведут из шапки и футера

Информация о доставке

Указаны адреса, контакты, режим работы всех магазинов и пунктов выдачи в конкретном городе / регионе. Если магазинов / пунктов выдачи много, то лучше сделать динамическую карту. Для крупных городов указана зона действия бесплатной доставки и стоимость платной. Указаны сроки доставки в выбранном регионе.

Информация об оплате

На соответствующий странице добавлены все варианты оплаты, в том числе возможность онлайн оплаты на сайте. Добавлена информация о возможном возврате денежных средств, получении закрывающих документов, возможности оплаты для юридических лиц, кредитных условиях и возможностях лизинга.

Информация о возврате

Описаны гарантийные случаи; в каких случаях может быть отказано покупателю; состояние товара, в котором может быть принят товар; контакты и режим работы сервисных центров; сроки рассмотрения заявлений; необходимые данные для возврата; и способы написания заявления о возврате.

Ссылки в футере

Страница "О компании"

Доставка

Оплата

Возврат и гарантии

Контакты

Отзывы покупателей о магазине

Страницы в социальных сетях

Карточка товара

Цена товара

Цена товара указана и отображается на первом экране, в том числе и на мобильных устройствах.

Фотографии товара

Добавлены несколько фотографий с разных ракурсов (больше 4) для каждого товара

Комплектация

Характеристики товара

Инструкция по применению

Ссылка на отдельный pdf документ

Способы получения товара

В карточке указана информация о том, как можно получить товар: пункты выдачи в указанном регионе, возможность доставки и самовывоза, сроки и стоимость доставки в выбранный город

Наличие

Указана актуальная информация о наличии и остатках на складе

Обзоры товаров

Ссылки на видео-контент и текстовые обзоры для основных товаров магазина

Отзывы покупателей

Есть отзывы покупателей. Лучше, если к отзывам покупатели добавляют свои фотографии товара в использовании, пишут плюсы и минусы.

Награды товара

Если данный товар имеет какие-либо награды или номинации на различных выставках,

обязательно напишите об этом.

- Сертификаты, подтверждающие статус официального дилера
Запросите подобные сертификаты у всех дистрибьюторов / производителей, и разместите в карточек товара

https

- У сайта актуальный SSL сертификат
Все страницы сайта работают по https протоколу. С http страниц 301 редирект на https.
- Отсутствуют предупреждения о mixed content
Такое предупреждение появляется когда на странице, работающей по https протоколу используются http ссылки

Блог

- Регулярно обновляемый контент
На сайте есть регулярно обновляемый контент, в том числе новости, статьи, обзоры
- Автор статей
У каждой статьи указан автор. Ссылка на автора ведёт на отдельную страницу, на которой есть фотография, сертификаты и дипломы автора, описание его опыта, ссылки на публикации в других источниках. Желательно, чтобы про автора были упоминания на других сайтах, подтверждающие его экспертность.
- Ссылки на авторитетные источники из статей
- Мнения признанных экспертов отрасли в статьях

Репутация в интернете и отзывы

- Отзывы на сайте
Разместите отзывы Ваших покупателей на специальной странице. Важно, чтобы

контент на этой странице регулярно обновлялся.

Мотивируйте клиентов оставлять отзывы

Все клиенты после заказа должны получать письмо с возможностью оценить качество сервиса. Лояльным клиентам можно предложить оставить отзыв на различных площадках: на Вашем сайте, на Яндекс Маркете, в Яндекс и Google картах, на популярных отзовиках и т.д. Естественно, за каждый оставленный отзыв должна быть мотивация. Например, скидка при следующей покупке, баллы программы лояльности и т.д.

Профиль компании в Google My Business

Ваша компания должна быть представлена в Google картах, но этого недостаточно: должна быть заполнена вся необходимая информация, условия работы в период пандемии, должно быть достаточно большое количество отзывов, средняя оценка для каждого филиала должна быть больше 4-ёх.

Положительная репутация в интернете

Зайдите на ТОП10 сайтов по запросу "название компании отзывы -site:example.ru", где вместо example.ru Ваш домен, а вместо "Название компании" - Ваш бренд. Желательно, чтобы на всех сайтах из ТОП10 Google по данному запросу рейтинг компании был более 4. За репутацией нужно регулярно следить и прорабатывать площадки, на которых плохой рейтинг. Заведите аккаунт официального представителя и отвечайте на отзывы покупателей.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?