



## 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.

### 1. Страница "О компании" / "О нас"

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

*Желательно разместить ссылку как в шапке, так и в футере*

- 1.2** На странице размещены награды и сертификаты компании

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

- 1.3** Информация о компании

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

- 1.4** Информация о сотрудниках

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

- 1.5** Известные люди, которые покупают у Вас

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

- 1.6** Видео о компании

*В видео можно показать "внутреннюю кухню" Вашей компании: как вы производите /*

*храните / доставляете товар, видео с Вашего склада, магазина или офиса.*

## **2. Страница с контактами**

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

*Желательно разместить ссылку как в шапке, так и в футере*

- 2.2** 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*

- 2.3** 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*

- 2.4** 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.*

- 2.5** Реквизиты

*Указаны реквизиты юридического лица и платежные данные*

- 2.6** Возможность связаться с топ-менеджером компании

*Достаточно сделать форму, на которую будут уходить сообщения.*

## **3. Информация о доставке, способах оплаты, гарантии, правилах возврата, политике конфиденциальности и**

## **политике использования файлов cookie**

### **3.1** Ссылки на эти страницы

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

### **3.2** 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.*

### **3.3** 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.*

### **3.4** 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.*

## **4. Ссылки в футере**

### **4.1** Страница "О компании"

### **4.2** Доставка

### **4.3** Оплата

### **4.4** Возврат и гарантии

### **4.5** Контакты

### **4.6** Отзывы покупателей о магазине

**4.7** Страницы в социальных сетях

## **5. Карточка товара**

**5.1** Цена товара

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

**5.2** Фотографии товара

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

**5.3** Комплектация

**5.4** Характеристики товара

**5.5** Инструкция по применению

*Ссылка на отдельный pdf документ*

**5.6** 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*

**5.7** Наличие

*Указана актуальная информация о наличии и остатках на складе*

**5.8** Обзоры товаров

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

**5.9** Отзывы покупателей

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

**5.10** Награды товара

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

*обязательно напишите об этом.*

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

## **6. https**

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

## **7. Блог**

- 7.1** Регулярно обновляемый контент  
*На сайте есть регулярно обновляемый контент, в том числе новости, статьи, обзоры*
- 7.2** 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.*
- 7.3** Ссылки на авторитетные источники из статей
- 7.4** Мнения признанных экспертов отрасли в статьях

## **8. Репутация в интернете и отзывы**

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

контент на этой странице регулярно обновлялся.

## 8.2 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 отзывиках и т.д. Естественно, за каждый оставленный отзыв должна быть мотивация. Например, скидка при следующей покупке, баллы программы лояльности и т.д.*

## 8.3 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.*

## 8.4 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?