



## Что обязательно сделать

Чек-лист по запуску интернет-магазинов

### 1. Подключить домен

*Домен – это уникальное имя сайта, которое должно легко запоминаться и отображать тематику сайта или название компании. Клиент, случайно попав на сайт, гораздо проще запомнит короткий и логичный домен.*

### 2. Подключить SSL-сертификат

*Сайты без SSL-сертификата отображаются для систем Яндекс и Google как небезопасные. При заходе на такой сайт пользователь увидит соответствующее предупреждение.*

### 3. Подключить доменную почту

*Доменная почта – электронная почта, привязанная к домену сайта, которая повышает доверие и добавляет солидности. Например, почты вида `admin@site.ru` или `info@site.ru`.*

### 4. Добавить на сайт телефон

*Телефон на сайте является дополнительным способом связи и повышает доверие пользователя. Расположите телефон на видное место, например, в шапку и подвал сайта. Обязательно сделайте его кликабельным, чтобы при нажатии на номер можно было совершить вызов. Такая опция нужна для пользователей, которые перешли на сайт с мобильных телефонов. Сделать звонок можно и с компьютера, если на ПК имеется специальная программа для разговоров.*

### 5. Добавить кнопку обратного звонка

*Это эффективная и востребованная функция для сайта, позволяющая пользователю заказать обратный звонок по указанному им контакту. Данный инструмент повышает конверсию и приводит новых клиентов.*

### 6. Добавить адрес и карту

Адрес компании и карта проезда на сайте помогут посетителям найти ваш офис, магазин или ресторан. Также данная информация помогает продвинуться в поиске.

## 7. Добавить email и форму обратной связи

Служат дополнительными способами связи. Чем больше контактных данных указано, тем больше вероятности их использования. Расположите email в шапку и подвал сайта. Форму обратной связи добавьте в первый блок сайта или в последующие блоки, в зависимости от компоновки.

## 8. Проверить формы обратной связи (отправить тестовое письмо)

При создании формы, добавляйте как можно меньше обязательных полей, чем меньше полей, тем выше конверсия. Обязательные поля в формах должны быть отмечены звездочкой и соответствующе подписаны. Как только форма успешно отправлена, убедитесь, что пользователям отображается сообщение об успешной отправке. А также проверьте сообщение, которое пришло на вашу почту: верно ли указана почта для доставки, все ли необходимые данные вам поступили.

## 9. Добавить ссылки на соц. сети

Помогают установить связь с вашими пользователями через соц. сети: вовлечь их в жизнь вашей компании, быть в курсе ваших новостей. А также позволяют перенести обсуждение в личные сообщения или Директ.

## 10. Добавить ссылки на мессенджеры: Telegram, WhatsApp, Viber

Установите на сайт иконки со ссылками на популярные мессенджеры WhatsApp, Viber или Telegram. Это позволит переходить по клику с сайта сразу в чат с менеджером.

## 11. Добавить чат для сайта

Онлайн-чат популярный инструмент для общения с клиентами на сайте, в социальных сетях и мессенджерах. Живое общение с посетителем сайта поможет ему определиться с выбором, а вам увеличить продажи товаров или услуг. Самый популярный онлайн-чат в России — [jivo.ru](http://jivo.ru). Зарегистрируйтесь и установите чат на свой сайт.

## 12. Проверить меню сайта (доступ к разделам)

Все ссылки добавленные в меню и навигацию сайта должны быть рабочими. Если в процессе работы над сайтом ЧПУ страницы был изменен, обязательно обновите его.

## 13. Проверить онлайн-корзину и оформить тестовый заказ

Проверяем шаги оформления заказа: контактные данные сохраняются, выбранные товары или услуги отображаются в корзине, а также что происходит при отмене заказа до момента оплаты и т.д. Отдельно протестируйте уведомления об успешном

оформлении заказа: на личную почту пришло письмо об успешном оформлении (для заказчика), на почту администратора – письма о заказе интернет-магазина.

**14. Добавить возможность онлайн-оплаты**

Интернет-магазин, который не готов принимать онлайн-оплату теряет большую часть своих пользователей. Возможность онлайн-оплаты также позволяет расширить географию продаж. Совершите платеж на 1 рубль и убедитесь, что оплата работает корректно.

**15. Проверить применение промокодов**

Используйте промокоды для привлечения новых клиентов и увеличения прибыли. Перед запуском интернет-магазина проверьте корректность применения промокода.

**16. Проверить фильтрацию и поиск по товарам**

Фильтрация позволяет быстро перейти в нужный раздел магазина и выбрать необходимые товары. Главная задача поиска — помочь пользователю найти нужный товар. Чем проще пользователю ориентироваться на сайте, тем больше вероятности оформления заказа.

**17. Проверить адаптивность магазина на мобильном устройстве**

Если сайт не адаптирован под мобильные устройства, готовьтесь потерять половину потенциальных пользователей. К тому же адаптивность сайта является одним из факторов, влияющих на позиции сайта в поиске.

**18. Подключить интернет-магазин к простой CRM**

Управляйте клиентами и сделками в единой базе, для этого достаточно подключить CRM-систему. Например, BoardCRM.

**19. Установить фавикон**

Фавикон – это маленькая иконка, которая ассоциируется с выбранным сайтом. Она располагается в верхней вкладке браузера напротив названия сайта. Фавикон должен отражать суть сайта, быть запоминающимся и индивидуальным.