Чек-лист по маркетинговому анализу сайта

Успешный интернет-маркетинг требует особого подхода и определяется различными критериями. Сегодня потребители стремятся получать максимально соответствующие по своему запросу результаты. Но к сожалению, ожидания не всегда совпадают с нашей реальностью. Для составления продуманной стратегии удержания и привлечения клиентов на сайте, предлагаем ознакомиться с чек-листом успешного интернет-маркетинга.

- [ ] **1.** Подобрать ключевые слова

  Подбор соответствующих ключевых слов едва ли не самый важный аспект для повышения эффективности поисковых запросов. Выберите вариант ключевых слов, которые имеют высокий обьем поиска, более низкую конкуренцию и относящихся именно к вашему продукту.

- [ ] **2.** Уникальное название для каждой страницы

  Каждая страница должна иметь уникальный заголовок не более 70 символов. Для домашней страницы, категорий и других статичных страниц используйте главные ключевые слова. Наиболее эффективный способ создания заголовка продукта - использовать его название.

- [ ] **3.** Блокируйте ненужные страницы

  Некоторые страницы на вашем сайте не являются целевыми: информация об оплате, доставке, отзывах и т.д. Сделайте так, чтобы поисковые страницы и системы не сканировали и не индексировали их.

- [ ] **4.** Настройте переходы между страницами

  Иерархическая навигация полезна как для посетителя, так и для поисковых роботов. Это помогает людям понять,в какой области сайта они находятся, что позволит им с легкостью перемещаться по другим категориям.

- [ ] **5.** Предоставьте необходимый контент для сайта

Каждая страничка должна иметь около 250 слов уникального содержания для улучшения качества сайта. Также соблюдайте дистанцию между ключевыми словами и избегайте дублежа текста.

- [ ] **6.** Сообщайте об отсутствии товара на сайте

Если товара нет в наличии, укажите об этом на его странице. Простая фраза "временно нет в наличии" уведомит покупателя, что вскоре он сможет приобрести то, зачем пришел. Это гораздо лучше, чем разъяснять ситуацию в телефонном режиме, что, скорее всего, подорвет его доверие.

- [ ] **7.** Расположите отзывы на страницах продукции

Отзывы и рейтинги на страницах помогут покупателям принять более обоснованное решение о покупке. Кроме этого, можно предложить покупателям оценивать товар с помощью нажатия на звездочки: данная визуализация всегда "цепляет" посетителей сайта.

- [ ] **8.** Ускорьте работу вашего сайта

Признак успешного интернет-магазина - время загрузки сайта. Если ваш сайт слишком долго загружается, посетитель скорее всего уйдет. Это очень важный фактор пользовательского опыта и видимости в поисковых системах.

- [ ] **9.** Проверьте отображение сайта на мобильных устройствах

Поисковики вознаграждают сайты, дружащих с мобильными гаджетами. Об это говорится очень часто, ведь в наше время люди практически не выпускают из рук мобильные устройства.

- [ ] **10.** Проверьте работу навигации по сайту

Оптимизированный внутренний поиск по сайту столь же важен, как и оптимизация для поисковиков. Отслеживайте и анализируйте, какие формулировки используют пользователи. Устраняйте проблемы, возникающие при работе с поисковыми фильтрами.

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

как это убрать?