

БЕСПЛАТНЫЙ МАТЕРИАЛ

Чек-лист «Диагностика интернет-магазина: где теряются продажи»

Приложение к статье «Как увеличить продажи интернет-магазина». Для каждого пункта отметьте: ☒ в порядке, ☒ проблема, ☐ не проверено.

1. Измерение

- ☐ Счётчик Метрики установлен на все страницы
- ☐ Цели: добавление в корзину, начало оформления, заказ, звонок, клик по мессенджеру
- ☐ Передаётся ли информация о товарах и заказах (электронная коммерция)
- ☐ Заказы по телефону привязаны к источнику
- ☐ Спам-заказы и тестовые покупки исключены из отчётов

2. Воронка

Заполните по данным Метрики за последние 1–3 месяца:

Шаг	Посетители	Доля от предыдущего шага
Визит		
Просмотр карточки товара		
Добавление в корзину		
Начало оформления		
Заказ		

Шаг с наибольшим падением — первый кандидат на доработку.

3. Каталог и карточка

- ☐ Цена и наличие видны сразу
- ☐ Не менее нескольких качественных фото в оригинале
- ☐ Описание и характеристики уникальны
- ☐ Указаны сроки и стоимость доставки на карточке
- ☐ Есть реальные отзывы и рейтинг
- ☐ Работают фильтры и сортировка, в том числе на мобильном
- ☐ Поиск находит товар по названию, артикулу и с опечатками
- ☐ На карточке есть сопутствующие и похожие товары

4. Оформление заказа

- ☐ Покупка без обязательной регистрации
- ☐ В форме только необходимые поля
- ☐ Несколько способов оплаты и доставки с понятными условиями
- ☐ Подтверждение заказа приходит сразу
- ☐ Форма заказа протестирована на телефоне

5. Техника

- ☐ Страницы открываются быстро, включая мобильные
- ☐ Нет дублей страниц и «бесконечных» адресов фильтров
- ☐ Сайт работает по https
- ☐ Обмен остатков и цен с учётной системой работает без ошибок
- ☐ Настроен мониторинг доступности и резервное копирование
- ☐ Страницы закрыты от индексации, если это служебные (корзина, личный кабинет)

6. Трафик

- ☐ Структура категорий соответствует поисковому спросу
- ☐ У категорий и карточек уникальные заголовки и описания
- ☐ Реклама ведёт на страницы категорий и товаров, а не на главную
- ☐ Реклама отключается для товаров, которых нет в наличии
- ☐ В объявлениях указаны сведения о продавце (требование Яндекс Директа)
- ☐ Настроен ретаргетинг на брошенные корзины

7. Повторные продажи

- ☐ Собирается база контактов с согласия покупателей
- ☐ Настроены письма: брошенная корзина, статус заказа, повторная покупка
- ☐ Есть программа лояльности или персональные предложения

Приоритеты

1. Измерение → 2. Техника, блокирующая покупку → 3. Карточка и оформление → 4. Реклама → 5. SEO → 6. Повторные продажи.

Следующий шаг: аудит сайта (базовый технический — от 10 500 ₽, развёрнутый — от 24 000 ₽) — <https://vprioritete.ru/services/audit/>