

# ГЛУБОКИЙ АУДИТ

Сайт: [astana.toniandguy.kz](http://astana.toniandguy.kz)

Аудит направлен на поиск проблемных зон  
в работе сайта и рекламных кампаний

## Оглавление

### 1. Веб-аналитика

- Поведение пользователей на сайте
- Источники трафика
- Коэффициент конверсии
- Устройства
- Страницы входа
- Аудитория

### 2. Анализ рекламных кампаний

- Структура аккаунта
- Настройки кампаний
- Мобильные объявления
- Тексты объявлений и расширения
- Конверсионные запросы
- Посадочные страницы

### 3. Анализ сайта

- Адаптация под мобильные
- Тексты на страницах
- Проблемные элементы на страницах
- Битые ссылки

### 4. Анализ конкурентов

- Таблица с сравнением конкурентов
- Основные преимущества конкурентов
- **Вывод: основные проблемы и общие рекомендации**
- **Оценка стоимости работ по рекламным кампаниям**

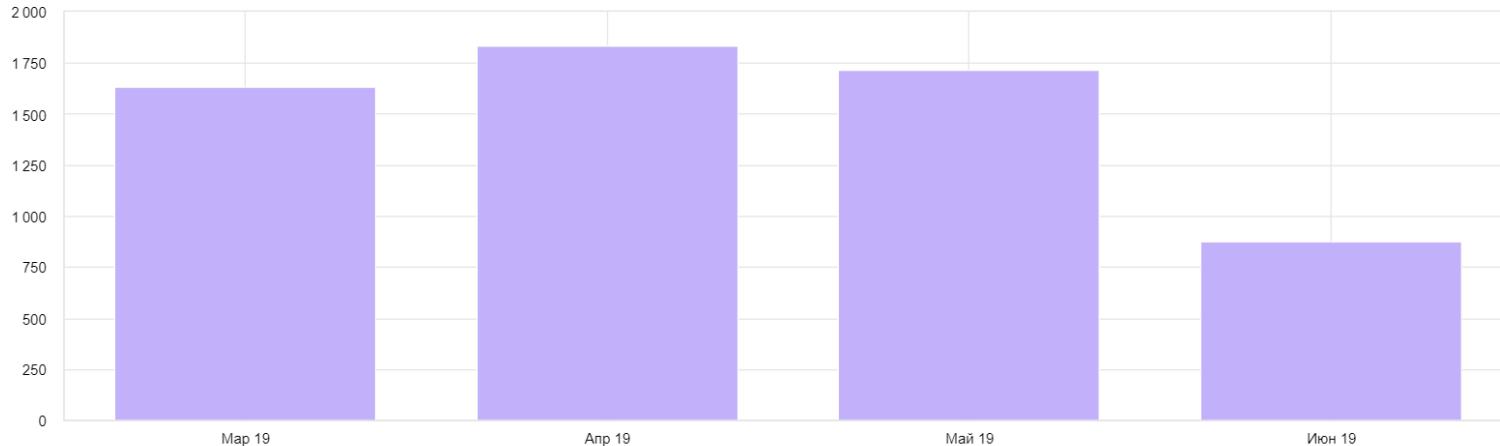
# 1. Веб-аналитика

- **Посещаемость**

Ежемесячная аудитория сайта — **около 2500 визитов**.

При текущей конверсии сайта с 2500 визитов можно получать только 15 заказов в месяц. Для большего объема заказов нужно поднимать конверсию и увеличивать трафик.

## Визиты



# 1. Веб-аналитика

- **Поведение пользователей на сайте**

— Из 2000 визитов 23% составляют роботы поисковых систем.

Это нормальный показатель, но его нужно учитывать при прогнозировании трафика сайта.

— Доля новых посетителей – 96,8%.

Это означает, люди не проявляют интерес к сайту повторно. Нужно возвращать пользователей на сайт!

— Показатель отказов – 32,6%.

Треть посетителей уходят с сайта в первые 15 секунд.

Чем ниже отказы, тем лучше, поэтому нужно снижать этот показатель за счет работы с сайтом.

Визиты	Посетители	Просмотры	Доля новых посетителей	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
6 060	4 755	10 079	96,8%	32,6%	1,66	1:18

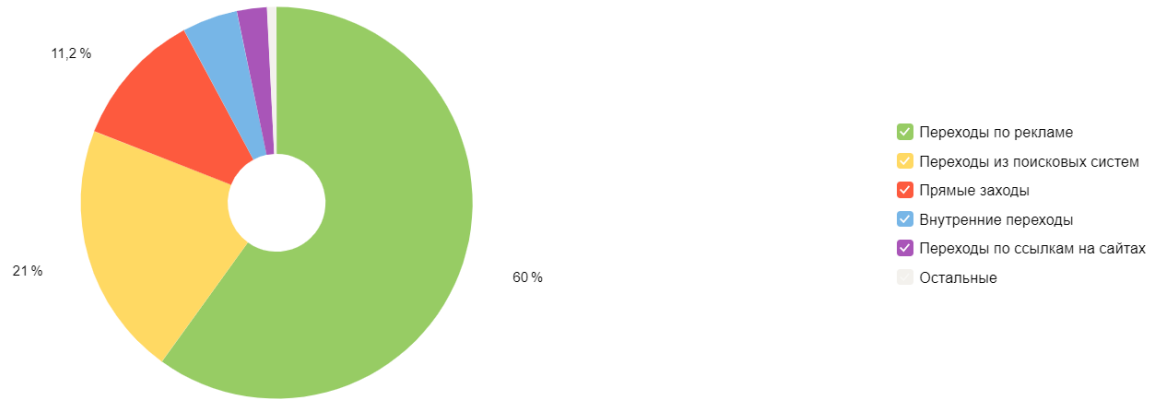
# 1. Веб-аналитика

## • Источники трафика

Большую долю трафика дают рекламные системы - 60%.  
Из рекламного трафика 100% приносит Гугл Реклама.

Второе место по доли трафика занимают переходы из поисковых систем - 21%.

Визиты     








# 1. Веб-аналитика

## • Коэффициент конверсии

Конверсия сайта по всем каналам трафика:

- Клик по телефону - 1,24%
- Бесплатно подобрать образ - 0,99%
- Записаться junior-stylist - 0,23%
- Записаться stylist - 0,23%
- Записаться top-stylist - 0,21%

Самый конверсионный канал — Поисковые системы - 3,22%

<input checked="" type="checkbox"/> Источник трафика, Источник трафика (детально)	<input type="checkbox"/> Конверсия	<input type="checkbox"/> Достижения цели	<input type="checkbox"/> Целевые визиты	<input type="checkbox"/> Целевые посетители
	<input type="button" value="▼"/> <input type="button" value="▬"/>	<input type="button" value="▼"/> % <input type="button" value="▬"/>	<input type="button" value="▼"/> % <input checked="" type="button" value="▬"/>	<input type="button" value="▼"/> % <input type="button" value="▬"/>
Итого и средние	1,24 %	85	75	73
<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>  Переходы из поисковых систем	3,22 %	48	41	40
<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>  Переходы по рекламе	0,74 %	30	27	27
<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>  Прямые заходы	0,74 %	5	5	5
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>  Внутренние переходы	0,36 %	1	1	1
<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>  Переходы по ссылкам на сайтах	0,67 %	1	1	1

# 1. Веб-аналитика

## • Устройства

Распределение трафика с разных устройств:

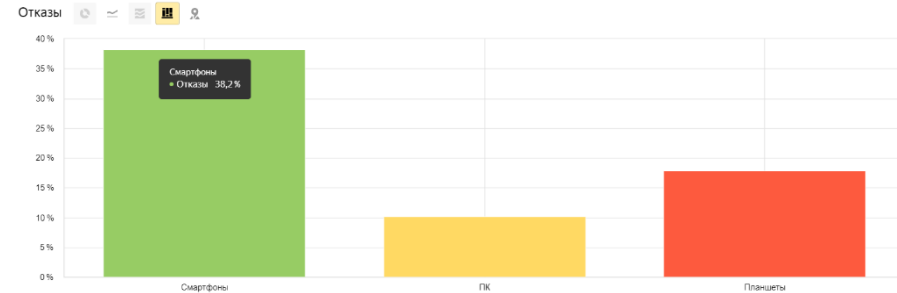
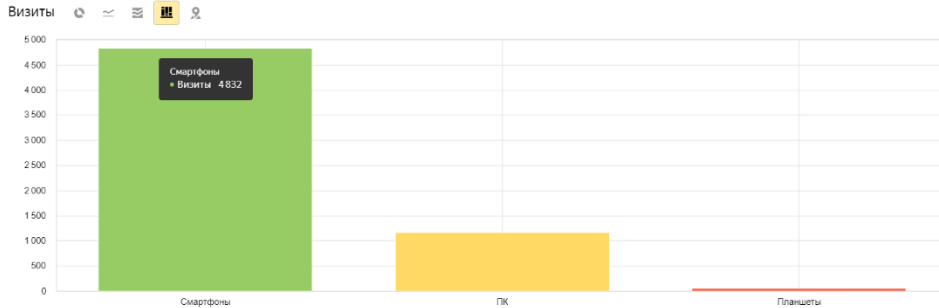
- Смартфоны – 79,7%
- Планшеты – 0,92%
- Компьютеры – 19,4%

Показатель отказов:

- Планшеты – 38,2%
- Смартфоны – 17,9%
- Компьютеры – 10,2 %.

Большая доля трафика приходится на мобильные устройства.

Необходимо доработать интерфейс мобильной версии.



# 1. Веб-аналитика

- **Популярные страницы входа на сайт**

Среди страниц входа выявлены страницы с высокими показателями отказов (более 40%):

- Услуги и цены: <http://astana.toniandguy.kz/prices.html>
- Hair: <https://astana.toniandguy.kz/hair.html>
- Nail: <https://astana.toniandguy.kz/nail.html>
- Обучение: <http://astana.toniandguy.kz/training.html>

Необходимо провести работы с этими страницами в первую очередь.

Группировки		Метрики		Выберите цель		
Страница входа		Визиты	Посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
Итого и средние		6 062	4 757	32,6%	1,66	1:18
✓	<a href="http://astana.toniandguy.kz/prices.html">http://astana.toniandguy.kz/prices.html</a>	3 495	3 123	40,7%	1,3	0:44
✓	<a href="https://astana.toniandguy.kz/">https://astana.toniandguy.kz/</a>	2 152	1 575	19,5%	2,29	2:12
✓	<a href="https://astana.toniandguy.kz/prices.html">https://astana.toniandguy.kz/prices.html</a>	118	67	21,2%	1,48	1:11
✓	<a href="https://astana.toniandguy.kz/hair.html">https://astana.toniandguy.kz/hair.html</a>	51	46	47,1%	1,43	0:48
✓	<a href="https://astana.toniandguy.kz/about.html">https://astana.toniandguy.kz/about.html</a>	48	25	16,7%	1,77	2:35

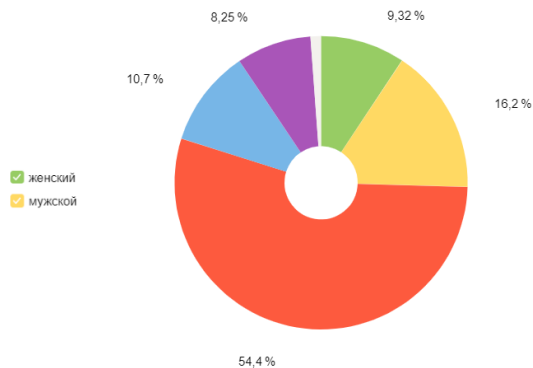
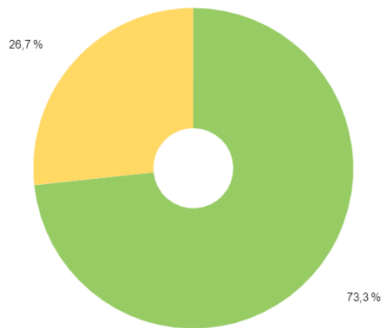


# 1. Веб-аналитика

## • **Аудитория сайта: демография**

По данным Яндекс.Метрики можно составить приблизительный портрет клиента.

- Среди посетителей преобладают женщины – 73,3%.
- Средний возраст аудитории 25-34 года,
- Люди в возрасте от 35 до 44 года являются самой конверсионной аудиторией.



- ✓ младше 18 лет
- ✓ 18-24 года
- ✓ 25-34 года
- ✓ 35-44 года
- ✓ 45-54 года
- Остальные

# 1. Веб-аналитика

---

- **Аудитория сайта: долгосрочные интересы**

Посетители сайта проявляют интерес к следующим товарам и услугам в Интернете:

- Развлечения и досуг
- Отдых и путешествия
- Строительство, обустройство и ремонт
- Одежда, обувь и аксессуары
- Бизнес
- Образование
- Еда и напитки

Долгосрочные интересы пользователей можно использовать в контекстной (реклама в сетях), медийной или таргетированной рекламе.

## 2. Анализ рекламных кампаний

---

- **Структура аккаунта**

Сейчас в аккаунте Гугл Рекламы кампании разделены корректно на категории:

- Ногти
- Обучение
- Визаж и т.д.

Такое деление позволяет задать приоритеты для разных услуг, установить отдельные дневные бюджеты и стратегии.

**Необходим запуск кампаний в КМС (контекстно-медийной сети Гугла).**

Необходимо создавать отдельные кампании: для поиска и для сетей. Это позволит эффективнее управлять кампаниями. Разделяйте показы, используются разные ключевые слова и тексты. Кампания КМС поможет привлечь дополнительный трафик на сайт по недорогой цене за клик. Объявления с изображениями привлекают внимание и для некоторых тематик работают лучше, чем кампании по ключевым словам.

**Также следует добавить кампанию Ремаркетинга.**

98% пользователей не возвращаются на сайт повторно. Нужно "догонять" их с привлекательным предложением.

## 2. Анализ рекламных кампаний

- **Тексты объявлений**

Мы рекомендуем дублировать ключевое слово в заголовок или текст, чтобы объявление было более релевантным. Таким образом, ключевая фраза будет выделяться в объявлении. Также это снизит стоимость клика по Вашему объявлению и увеличит CTR. Однако, детально прописывать ключ не нужно, стоит соблюдать читабельность. Объявления в первую очередь нацелены на пользователей, а не поисковики. Лучше сразу дать ответ на запрос в заголовке:

Компьютеры

**Маникюр Цены Прайс Лист | Салон Toni&Guy Мировой бренд**  
**[Реклама]** [astana.toniandguy.kz/маникюр\\_цены/прайс\\_лист](http://astana.toniandguy.kz/маникюр_цены/прайс_лист) **87172729292**

Аппаратный и классический маникюр, педикюр. Дизайн ногтей. Наращивание. SPA. Опытные мастера. Современные методики. Индивидуальный подход. Запишитесь онлайн!

Индивидуальный подход · Профессиональные средства · Доступные цены · Квалифицированн...

Услуги: классический, аппаратный, мужской маникюр, парафинотерапия

## 2. Анализ рекламных кампаний

- Быстрые ссылки и описания**

Несколько быстрых ссылок сейчас отклонены, показы происходят без них, это снижает показатель CTR. Замените ссылки на актуальные разделы сайта, так объявления будут более информативными:

<u>Обучение визажу</u>	Дополнительная ссылка	Кампания	Отклонено: "Неработающий целевой URL" и ещё 1 категория
<u>Обучение нейл-мастеров</u>	Дополнительная ссылка	Кампания	Отклонено: Неработающий целевой URL

## 2. Анализ рекламных кампаний

- **Ключевые запросы**

Чтобы расширить кампанию и добавить в нее максимальное количество целевых ключевых фраз, отслеживайте статистику по поисковым запросам. Те фразы, которых еще нет в вашей кампании – добавляйте, нецелевые запросы – добавляйте в минус-слова.

<input type="checkbox"/> Поисковый запрос	Тип соответствия	Добавленные/ Исключенные	Группа объявлений	↓ Клики	Показы
<input type="checkbox"/> педикюр астана скидки	Фразовое соответствие	Нет	педикюр астана	1	2
<input type="checkbox"/> педикюр в астане	Точное соответствие (близкий вариант)	Нет	педикюр астана	1	5
<input type="checkbox"/> цены наращиванию ногтей астане артем	Широкое соответствие	Нет	маникюр астана недорого	1	1
<input type="checkbox"/> наращивание ногтей астана	Точное соответствие (близкий вариант)	Нет	маникюр астана недорого	1	1

## 2. Анализ рекламных кампаний

- **Ключевые запросы**

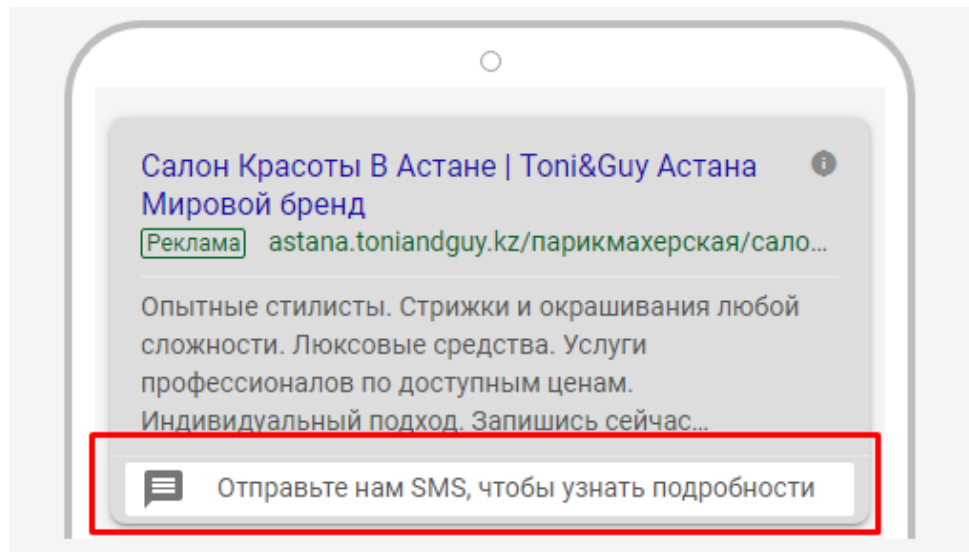
В целом, ключевые слова подобраны верно. Но можно отключить или заменить на другие/изменить тип соответствия фразы, которым присвоен статус «мало запросов». Показы по этим словам не идут:

●	+салоны +красоты +астаны	salonPoiskMobPROMENADEEXPO	салон красоты в астане	Мало запросов
●	+мелирование +волос +астана	мелирование волос	Мало запросов	Одобрено
				<a href="http://astana.toniandguy.kz/uslugi/parikmaherskie-uslugi/">http://astana.toniandguy.kz/uslugi/parikmaherskie-uslugi/</a>

## 2. Анализ рекламных кампаний

- **Расширения объявлений**

Добавляйте в кампании максимум доступных расширений, например, расширение с отправкой СМС. Пользователи смогут отправлять СМС прямо из объявления:



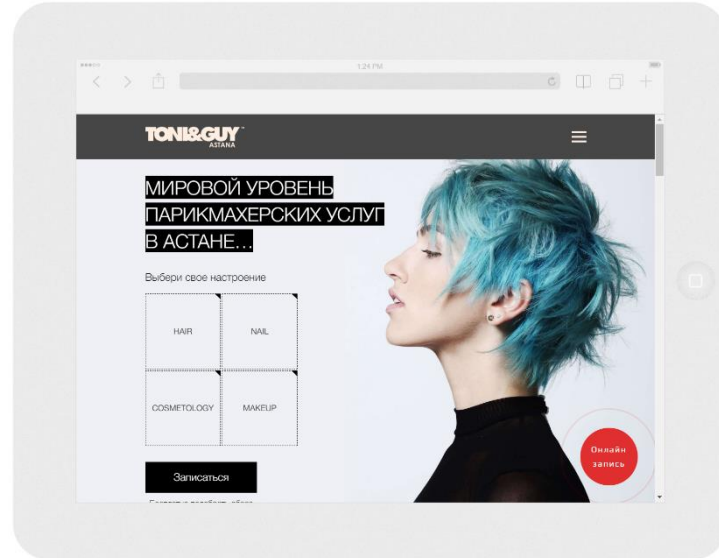
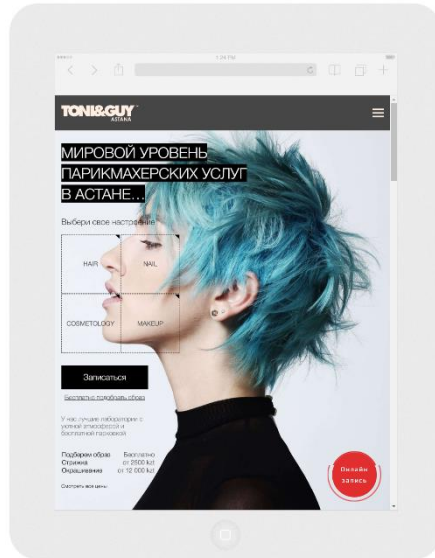


### 3. Анализ сайта

- **Адаптация под мобильные устройства**

Более 80% пользователей заходят на сайт с мобильных устройств. С такой большой долей мобильного трафика необходима проработка адаптивной версии сайта.

Как отображается ваш сайт с мобильных устройств:



## 3. Анализ сайта

### • Не продающие страницы о услугах

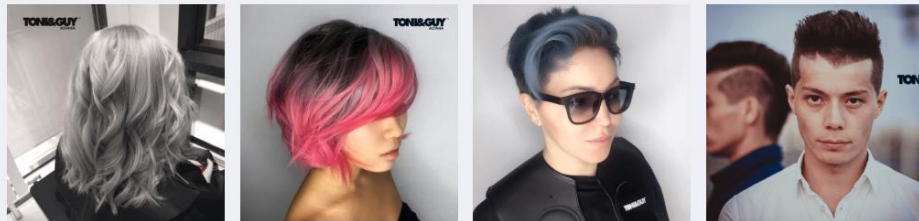
На страницах услуг слишком мало информации об условиях предоставления услуги, технике работы. Также плохо выделены преимущества для клиента.

Нужно подробнее рассказать о видах услуг, показать примеры работ для каждой, сейчас информация слишком общая.

Основное отличие стрижек в нашем салоне, как и в 500 салонах TONI&GUY по всему миру, уникальная методика шлифовочного среза на различных зонах, которые зависят от индивидуальных особенностей волос каждого клиента.

При этом, стрижка может быть любой - от каре до боба, от каскада до смоделированной формы - все они будут смотреться безупречно даже после того, как волосы начнут отрастать. Еще одним важным преимуществом является то, что стрижки TONI&GUY практически **не требуют укладки**, ведь особая методика обеспечивает сохранность первоначальной формы прически до 4-5 месяцев.

Примеры работ:



Примеры не продающих страниц:

- <https://astana.toniandguy.kz/hair.html>
- <https://astana.toniandguy.kz/nail.html>
- <https://astana.toniandguy.kz/cosmetology.html>
- <https://astana.toniandguy.kz/makeup.html>

## 3. Анализ сайта

- **Слишком общая информация в прайс-листах**

Нужно подробнее рассказать о списке услуг, показать все виды процедур. И можно добавить информацию о том, из каких пунктов складывается цена, чтобы убедить пользователя, что цены на услуги оправданы.

### УСЛУГИ И ЦЕНЫ

Услуга	Врач - косметолог	Косметолог - эстетист
1. Эстетическая (классическая) косметология	от 4 900 kzt	от 4 900 kzt
2. Инъекций (Мезотерапия, Биоревитализация, Контурная пластика)	от 15 000 kzt	-
3. Массаж (лицо и тело)	от 5 000 kzt	от 5 000 kzt

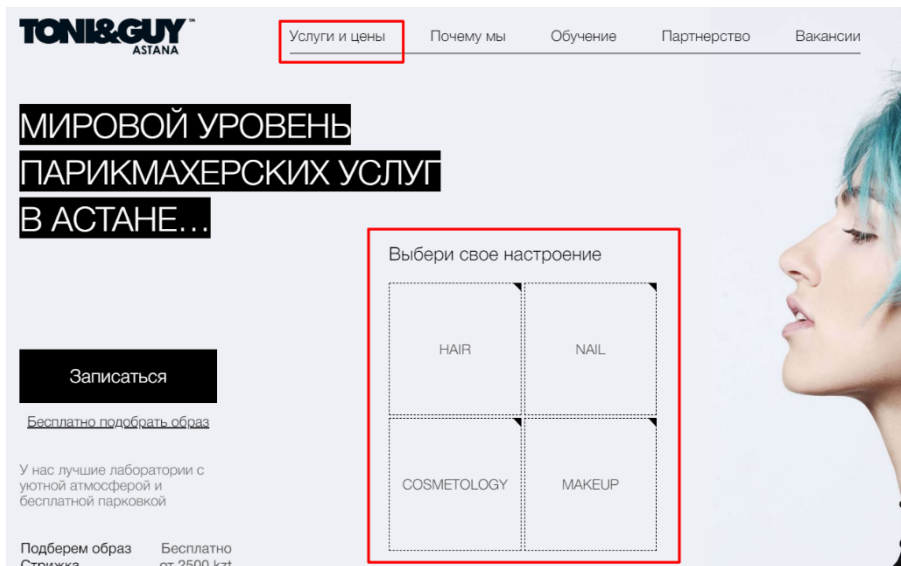
Записаться

### 3. Анализ сайта

- **Неудобная навигация по страницам услуг**

Выбрать категорию услуг можно только на Главной странице, а в главном меню доступна ссылка на общий прайс-лист.

Рекомендуем добавить в горизонтальное меню раздел “Услуги” со списком подуслуг. Также на странице прайс-листа следует добавить ссылки на соответствующие страницы услуг.



## 3. Анализ сайта

---

- **Формы заказа слишком сложные**

В мобильной версии после заполнения формы во всплывающем окне добавляется ещё несколько этапов заполнения формы, которые не очевидны. На последних этапах заполнения формы пользователя снова спрашивают контактные данные и просят подтвердить номер телефона, что отталкивает.

Еще в форме заказа можно выбрать один из двух салонов, хотя на сайте указан адрес только одного. Также появляется более подробный список услуг, которого нет на сайте. Это дезориентирует.

В форме заказа в первую очередь важно узнать контакты пользователя, а информацию о необходимой услуге можно уточнить по номеру телефона. Клиент может не знать какая услуга и какой мастер ему лучше подойдет. Не совсем относящиеся к салону красоты услуги баристы лучше уже предлагать клиентам на месте.

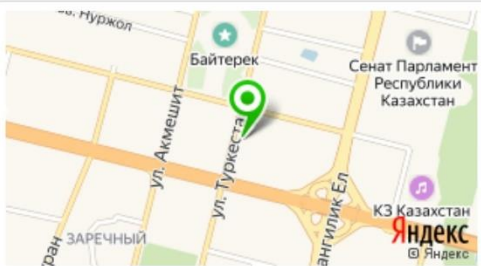
Можно сделать процесс оформления заявки в несколько этапов, но не более 2-3 и нужно сразу показать это в виде индикатора заполнения, который поможет сориентировать пользователя. Форма заказа на сайте должна совпадать с формой заказа в мобильной версии.

## 3. Анализ сайта

- **Формы заказа слишком сложные**

Ближайший доступный сеанс для записи: 14 июня в 10:00

Активных специалистов: 10




**TONI&GUY at the Ritz-Carlton Spa, Astana**

16 Dostyk Street

Ближайший доступный сеанс для записи: 14 июня в 10:00

Активных специалистов: 4

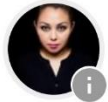
**Найл стилист**



**Нысатова Лаура**

Топ стилист

★★★★★ 6 ОТЗЫВОВ




**Токтарова Ардак**

Стилист

★★★★★ 24 отзыва

**Визажисты**

Визаж



**Махаббат Усембаева**

стилист

Найти акции и услуги

**The Ritz-Carlton услуги Hair стилист**

Свадебная прическа

30 000 ₸ ⌚ 1 ч. 30 мин.

УКЛАДКА МУЖСКАЯ стилист

6 000 ₸ ⌚ 1 ч.

Женская укладка на длинные волосы 2 категория

15 000 ₸ ⌚ 1 ч. 30 мин.

## 3. Анализ сайта

- **Формы заказа слишком сложные**

Выбранные услуги

ДЕТСКАЯ СТРИЖКА стилист

Бариста

Кофе Латте

500 ₸ 15 мин.

The Ritz-Carlton услуги Hair стилист

Посмотреть детали заказа

Имя

+7 Телефон

Email

Комментарий 0/150

Напоминание

За 2 часа до визита

Я принимаю условия пользовательского соглашения

ЗАПИСАТЬСЯ

Онлайн-запись

TONI&GUY at the Ritz-Carlton Spa, Astana

**Подтвердите номер телефона**

Введите код, полученный по SMS на номер +7 (904) 111-11-11

Код подтверждения

ПОДТВЕРДИТЬ

Если SMS не пришла, повторный код можно запросить через **52 секунды**

Изменить номер телефона

## Основные проблемы:

По итогам аудита мы обнаружили несколько существенных проблем на сайте и в рекламных кампаниях, которые могут отрицательно сказываться на объеме заказов с сайта.

- Громоздкая форма заказа в мобильной версии;
- Недостаток информации на страницах услуг;
- Слишком общие прайс-листы;
- Неудобная навигация по страницам услуг;
- Отсутствие на сайте информации об акциях и спецпредложениях;
  
- Битые ссылки в дополнительных ссылках;
- Тексты написаны в точном соответствии с ключами, нет ориентации на пользователей;
- Не добавлены все возможные расширения;
- Нет ретаргетинговой рекламы и кампании КМС.



## Рекомендации по доработкам сайта и рекламы:

Для получения большего объема заявок, рекомендуем провести следующие работы по сайту и рекламным кампаниям:

- Сделать общую форму заказа для мобильной и десктопной версии, сократить количество шагов до 2-3.
- Дополнить страницы услуг более подробной информацией о видах услуг, условиях работы, преимущества для клиента.
- Дополнить прайс-листы, информацию о количестве салонов.
- Указать в меню ссылки на страницы услуг.
- Добавить на сайт информацию об акциях и спецпредложениях.
  
- Удалить битые ссылки.
- Проработать заголовки объявлений.
- Заменить быстрые ссылки в объявлениях.
- Разработать несколько вариантов рекламных баннеров для сетей.
- Запустить ретаргетинговые рекламные кампании и КМС.

Для оценки эффективности рекламы необходимо настроить динамический колтрекинг.

# Стоимость работ

---

## Оценка стоимости работ по рекламным кампаниям:

- Разработка рекламной кампании Ремаркетинга и КМС – 7200 руб.
- Оптимизация выявленных недочетов – 3000 руб.
- Создание баннеров для услуг от 3000 руб (комплект баннеров для одной услуги).

ИТОГО: 13200 руб.

Стоимость ежемесячного сопровождения кампаний при переносе в наш аккаунт составит 9000 руб/мес.

Стоимость работ по сайту обсуждайте индивидуально со своим личным менеджером!

# 1PS.RU – все, о чем мечтает ваш сайт!

1PS.RU — онлайн-агентство performance-маркетинга, оказывающее весь комплекс digital-услуг по России и в странах СНГ. Да, мы работаем по полному циклу. От идеи до подсчета конверсии. От анализа рынка до разработки индивидуальной стратегии завоевания отрасли.



# Специалисты по контекстной рекламе

**1PS.RU**  
Promotion Studio



**Анастасия  
Малашкина**

Главная по качеству

Сертификаты:

[Google Analytics](#)

[Яндекс. Директ](#)



**Ника Кирюшкина**

Обожает нестандартные  
решения

Сертификаты:

[Google Adwords](#)

[Яндекс. Директ](#)

[Яндекс. Метрика](#)

[MyTarget](#)



**Татьяна Словеснова**

С удовольствием  
тестирует новые  
инструменты

Сертификаты:

[Яндекс. Директ](#)

[Яндекс. Метрика](#)

[Google Adwords](#)

[MyTarget](#)



**Илона Эскудеро-  
Васкес**

Поможет с выбором  
рекламных продуктов

Сертификаты:

[Яндекс. Директ](#)

[Google Adwords](#)



**Васёва Марина**

Главная по конверсиям и  
ROMI

Сертификаты:

[Яндекс. Директ](#)

[Google Adwords](#)

[Google Analytics](#)

Остались вопросы? Звоните специалистам!

**8 (800) 500-89-91**

с 4 до 17 по мск, звонок бесплатный

# Продвигаем и создаем сайты

С уважением, команда  
Сервиса **1PS.RU**

✉ [admin@1ps.ru](mailto:admin@1ps.ru)

☎ 8 (800) 500-89-91

[www.1ps.ru](http://www.1ps.ru)