

**1PS.RU**

# **ЧЕК-ЛИСТ: ЮЗАБИЛИТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА**



## Навигация

---

- Быстрая скорость загрузки (идеальное время 1-2 секунды). Можем [помочь с оптимизацией](#).
- URL-адреса страниц простые и понятные (например, <https://site.ru/company/portfolio/>).
- Краткая информация о направлении деятельности компании, УТП (уникальное торговое предложение) и регионы доставки в шапке сайта.
- Номер телефона, режим работы специалистов и форма заказа обратного звонка в шапке сайта. Для B2B-сегмента - email.
- Ссылка на корзину, список избранного, список сравнения товаров и наличие соответствующих страниц.
- Ссылка на личный кабинет в шапке сайта. Лучше расположить в правом верхнем углу.
- Форма поиска (желательно в шапке сайта, чтобы она была доступна со всех страниц).
- Горизонтальное меню с основными разделами сайта под шапкой сайта.
- Визуальное выделение выбранного раздела (цветом или подчеркиванием) в горизонтальном меню.
- Хлебные крошки на сайте (на всех страницах, кроме Главной).
- Заголовок H1 (или название страницы) на всех страницах сайта (должен быть уникальным и единственным для каждой страницы).
- Отсутствие битых ссылок.
- Отсутствие незаполненных разделов (лучше их скрыть пока не появится соответствующий контент).
- Ссылки выделены цветом и/или подчеркиванием, заметны в текстах.
- Кнопка «вверх» в правом нижнем углу.

- ❑ Ссылки на основные разделы сайта и краткая контактная информация в подвале сайта. И ссылки на аккаунты компании в соцсетях (если есть).
- ❑ Все ссылки на сторонние сайты (например, соцсети) должны открываться в новой вкладке.

## Главная страница

---

- Слайдер в первом экране со спецпредложениями, акциями, новинками (для B2B-сегмента не обязателен).
- Блок в первом экране с основными преимуществами компании.
- Блок с обзором основных категорий каталога.
- Описание дополнительных услуг (если есть).
- Подборки новых или популярных товаров (не более 4-8 товаров).
- Небольшой текст о компании. Поможем с [написанием оптимизированного и продающего текста](#).
- Информация о схеме работы, гарантиях, краткое описание условий доставки и оплаты.
- Сертификаты на продукцию (если есть).
- Отзывы клиентов.
- Анонсы статей, новостей, полезных материалов (если есть).
- Виджеты соцсетей с количеством участников или последними постами в группах (если есть аккаунты в соцсетях).

## Страница каталога

---

- Боковое меню с категориями каталога (можно по умолчанию сворачивать).
- В боковом меню отдельно выделен раздел с новинками и/или акционными товарами.
- В боковом меню отдельно показаны ссылки на дополнительные услуги.
- Блок с фильтрами (например, выбор диапазона цен или бренда).
- Фильтры взаимосвязаны между собой. Например, после выбора типа товара отображаются только доступные варианты цветов для него.
- Кнопка сброса фильтров (не размещать рядом с кнопкой применения фильтров).
- Блок с видами сортировки товара (основные: по цене, по популярности и по названию).
- Перед списком товаров (или в заголовке) должно быть указано общее количество найденных товаров.
- Кнопки переключения формата отображения списка товаров, например, в виде плитки или таблицы (привычное расположение – справа над списком товаров).
- Кнопки переключения страниц (пагинация) над и под списком товаров (если их много).
- В общем списке товаров у каждого из товаров присутствует изображение, название, артикул (если есть необходимость), стоимость, количество позиций на складе (для B2B-компаний) и кнопка добавления в корзину.
- При клике по изображению или названию товара ссылка на страницу товара открывается в новой вкладке.
- Над списком товаров показана информация об актуальных акциях для выбранной категории товаров.
- Ссылки на прайс-листы или технические документы над списком товаров для B2B-сегмента.
- Уникальные оптимизированные тексты на страницах категорий каталога (1 000 – 1 500 символов).

## Страница товара

---

- Слайдер с фотографиями товаров с разных ракурсов.
- Увеличенная версия фотографии открывается во всплывающем окне с возможностью закрыть его.
- Статус, что товар в наличии, и количество позиций на складе (если продаете товары оптом).
- Краткое описание и основные характеристики (справа от фотографий товара).
- Стоимость товара. Если цена зависит от размера партии, то указать данные диапазоны.
- Кнопка добавления товара в корзину.
- Кнопка со ссылкой на форму быстрого заказа (в обход корзины).
- После добавления товара в корзину выводится сообщение с предложением перейти в корзину или продолжить выбор товаров.
- Выбор основных характеристик товара (цвет, размер, тип комплектации).
- Кнопка добавления товара в избранное.
- Кнопка добавления товара в список сравнения.
- Кнопки репоста ссылки на страницу в соцсети. Для B2B-бизнеса дополнить возможностью отправить ссылку в мессенджеры, например, в WhatsApp, Viber, Telegram.
- Подробное описание товара, характеристик.
- Видеообзоры, инструкции, сертификаты на продукцию (если есть).
- Для B2B-сегмента добавляем также ссылки на прайс-листы.
- Краткая информация об условиях доставки и оплаты со ссылками на соответствующие страницы сайта с более подробной информацией.

- Отзывы клиентов.
- Подборка сопутствующих товаров.
- Подборка похожих товаров.
- Список ранее просмотренных товаров (лучше отображать на всех страницах сайта).

## Страницы корзины

---

- Для каждого выбранного товара добавлено изображение, название товара, ссылка на соответствующую страницу товара, стоимость, количество товара.
- Для оптовых сайтов информация о количестве товаров в наличии.
- Автоматическое изменение стоимости заказа при изменении количества товаров в корзине.
- Информация об акции, если выбранный товар участвует в ней.
- Возможность переносить товары в список избранного.
- Возможность удалить товары из корзины.
- После удаления товара из корзины выводится предложение вернуть его в корзину на случай, если пользователь это сделал случайно.
- Поле для ввода промокода (если их используете) и кнопка оформления заказа.
- Вывод сообщения об ошибке, если пользователь пытается оформить заказ, не достигнув минимальной суммы заказа.



## Страница оформления заказа

---

- Форма авторизации/регистрации (или ссылка на соответствующую страницу).
- Возможность заказа товара без регистрации.
- Поля для ввода личной информации клиента.
- Наличие возможности автоматически зарегистрироваться после оформления заказа.
- Поля для ввода адреса доставки.
- Выбор способа доставки и оплаты.
- Выбор дополнительных услуг для товара (например, установка, настройка).

## Страница подтверждения оформления заказа

---

- Сообщение об успешном оформлении заказа.
- Информация о заказе (список товаров, выбранный способ доставки и оплаты) и предполагаемая дата доставки.
- Номер телефона службы поддержки и режим работы специалистов.
- Ссылка на личный кабинет для отслеживания статуса заказа.

## Другие страницы

---

- ❑ Страница с подробным описанием условий доставки и оплаты.
- ❑ Страница с описанием гарантий и условий возврата товаров.
- ❑ Страница с информацией о компании: ее опыте, основных сотрудниках, партнерах, наградах и т.д.
- ❑ Страница контактов, где, помимо контактной информации, указан адрес, схема проезда, реквизиты компании.
- ❑ Страница с документом о политике конфиденциальности и ссылки на него в подвале сайта. Подробнее о [подготовке сайта к ФЗ-54 и ФЗ-152](#).

## Формы на сайте

---

- Форма заказа обратного звонка.
- Форма оформления заказа.
- Форма быстрого заказа.
- Форма для общих вопросов и предложений сотрудничества (для страницы контактов).
- Форма консультации или онлайн-консультант (если есть возможность выделить сотрудника, который будет оперативно на него отвечать).
- У каждой формы указан заголовок.
- Все поля подписаны и добавлены примеры заполнения.
- В формах указаны обязательные поля для заполнения.
- Для полей добавлены проверки ввода.
- Для номера телефона выводится маска (например, + 7 (...)-...-...).
- В формах отсутствует проверка на робота («капча»).
- Сообщения об ошибках выводятся рядом с соответствующими полями и предлагают пользователю вариант исправления ошибки.
- После отправки данных формы выводится сообщение подтверждения отправки.
- В сообщении подтверждения отправки указано, когда специалисты свяжутся с клиентом, и их режим работы.

## Личный кабинет

---

- Страница с данными о клиенте (или организации для B2B) и возможностью их редактирования.
- Возможность заранее сохранить адрес доставки и способ оплаты (например, указать данные карты).
- Настройки уведомлений и списка подписок.
- Информация о заказах.
- Возможность повторить заказ.
- Информация о бонусах и акциях для клиента (особенно если есть бонусная система).
- Действия на сайте (например, отзывы на товары).
- Обратная связь (если предусмотрен персональный менеджер, то его контакты).
- Возможность выйти из личного кабинета.

## Мобильная версия

---

- Компактная шапка сайта.
- Кликабельный номер телефона (настроить автонабор после клика по нему).
- Бургерное меню (или сэндвич-меню) вместо горизонтального меню.
- Вместо хлебных крошек ссылка на предыдущий уровень иерархии сайта.
- Для каталога свернуть блок с фильтрами и сортировками до соответствующих двух кнопок и расположить их над списком товаров.
- Для слайдеров добавить возможность переключения слайдов свайпом влево-вправо.
- Кнопка «вверх» над подвалом сайта. Компактный подвал сайта.

Поможем с [адаптацией контента под мобильные устройства](#).

## Веб-аналитика

---

- Сайт подключен к Яндекс.Метрике.
- Сайт подключен к Google Analytics.
- Для всех кнопок и форм настроены цели.
- Для форм настроены составные цели (в Яндекс.Метрике).
- Настроена электронная коммерция в Яндекс.Метрике.
- Настроена электронная торговля в Google Analytics.
- В Яндекс.Метрике добавлены фильтры для заходов сотрудников компании (чтобы они не учитывались в отчетах).
- В Google Analytics добавлены фильтры для заходов сотрудников компании (чтобы они не учитывались в отчетах).

Поможем с [установкой и настройкой счетчиков](#).

## Нужна помощь в проверке сайта?

---

[Закажите юзабилити-аудит](#), и наши специалисты подготовят персональный отчет с рекомендациями для Вашего сайта.

+7 (499) 504-41-69 – Москва  
8 (800) 500-89-91 – бесплатный для регионов  
ПН-ПТ с 4:00 до 17:00 по МСК



Михаил



Виталий



Александр



Вадим



Мария



Сергей



# О НАШЕЙ КОМПАНИИ



## Только белое SEO

Без купленных ссылок и прочих "черных" фишечек, за которые ваш сайт рано или поздно может попасть под санкции



## Адекватные цены

Платите только за конкретную выполненную работу



## Держим марку

Участвуем в отраслевых конференциях и семинарах. Проводим обучающие курсы и вебинары, выпускаем книги по интернет-маркетингу



## Нас любят клиенты

На нашу рассылку "Продвижение сайта" подписано более 250 000 человек



## Максимум удобства

Полный комплекс или отдельные работы



## Конкретика

Устанавливаем точные сроки, стоимость и состав работ еще перед оплатой



## Хоть тугриками

12+ способов оплаты ваших заказов



## Все прозрачно

После выполнения работ отправим подробный отчет

# ДИПЛОМЫ И СЕРТИФИКАТЫ



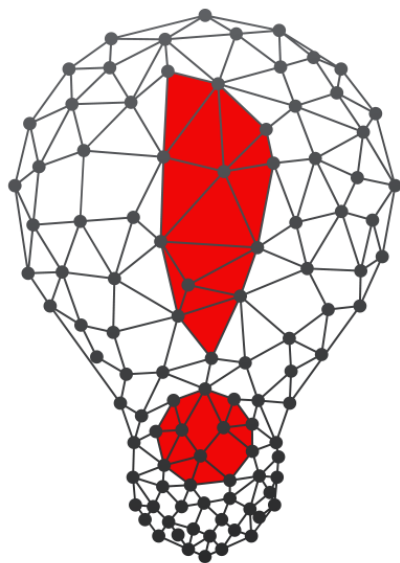
# ДЕЙСТВУЮЩИЕ АКЦИИ

## ПОДЕЛИТЕСЬ МНЕНИЕМ О НАС И ПОЛУЧИТЕ 500 БОНУСНЫХ РУБЛЕЙ

Если вы остались довольны качеством предоставленных нами услуг и готовы рассказать об этом другим, то у нас есть для вас интересное предложение.

[УСЛОВИЯ АКЦИИ](#)





**1PS.RU**

По вопросам:

8 (800) 500-89-91 (бесплатный для регионов)

8 (499) 504-41-69 (телефон в Москве)

ПН-ПТ с 04:00 до 17:00 по МСК

[admin@1ps.ru](mailto:admin@1ps.ru)

Дружите с нами в соцсетях:



[vk.com/1psru](https://vk.com/1psru)



[instagram.com/service1ps](https://instagram.com/service1ps)



[facebook.com/1psru](https://facebook.com/1psru)



[twitter.com/1psru](https://twitter.com/1psru)

