



**Экспертная оценка
юзабилити сайта
vek-dvereuy.ru**



ОПТИМИЗМ.РУ
продвижение сайтов

Оглавление

Оглавление	2
Введение.....	3
Что такое экспертная оценка юзабилити?	3
Что даёт юзабилити аудит?	3
Что делать с результатами аудита?.....	3
Общая информация.....	3
Символы и обозначения.....	4
Информация из брифа на исследование сайта.....	5
Тематика и назначение сайта.....	5
Цели оценки.....	5
Общее впечатление	5
Наполнение сайта	6
Техническая проверка (или структура, механика)	6
Исследование посетителей сайта	17
Разрешение экрана.	20
Используемые браузеры.....	21
Мобильные устройства	24
Демография посетителей	26
Выводы.....	28

Введение

Что такое экспертная оценка юзабилити?

Юзабилити (англ. Usability) – это легкость и доступность применения. Если мы говорим о веб-сайтах, то это простота взаимодействия с веб-сайтом, насколько легко на нем все запоминается, и насколько сайт подвержен различным ошибкам и сбоям, а также насколько пользователям приятно и удобно работать с ним.

Экспертная оценка юзабилити заключается в том, что специалист проводит исследование сайта. Эксперт в своих исследованиях пользуется оценками на основе своих знаний и опыта. Полагаясь на статистические данные, а также учитывая основные принципы построения удобных сайтов, он находит места, где, по его мнению, могут быть проблемы у пользователей.

В отличие от юзабилити тестирования при экспертной оценке не применяется специальное оборудование и не опрашиваются респонденты.

Плюсы экспертной оценки:

- метод недорогой
- метод быстрый (не больше 1 недели)

Что даёт юзабилити аудит?

Юзабилити аудит позволяет выявить основные ошибки на сайте, с которыми сталкиваются посетители. По итогам юзабилити аудита вы получаете документ, содержащий описание основных проблем сайта и рекомендации по их исправлению.

Что Вы получаете после внесения изменений на сайт:

- увеличение числа клиентов
- увеличение лояльности посетителей

Внесение изменений с учётом данных рекомендаций, положительно повлияет на взаимодействие пользователей с сайтом и облегчит выполнение поставленных перед сайтом задач.

Что делать с результатами аудита?

Перед Вами отчёт о проведённом исследовании сайта vek-dverey.ru.

На основании полученных в результате экспертной оценки данных, необходимо внести все необходимые изменения.

Общая информация

Отчет о юзабилити аудите построен по принципу «проблема-решение». Мы постарались наиболее полно отразить все возможные проблемы и описали наиболее благоприятный вариант решения данных проблем.

Вам стоит серьёзно отнестись ко всем замечаниям с целью увеличения числа откликов от Вашего сайта.

Символы и обозначения


Для каждой задачи оценена важность и сложность исправления выявленной проблемы, предложено решение проблемы, а также дополнительно указана базовая стоимость работ в рамках нашей компании.

Таким образом, каждой проблеме соответствует следующая табличка.

1. Название проблемы

Нахождение: страница или название раздела или блока

Важность: 

Сложность: 

Подробное описание проблемы

Решение | Предлагаемые пути решения проблемы.

 Примерная стоимость: 2500р.

Информация из брифа на исследование сайта

Тематика и назначение сайта

Сфера деятельности: торговля

Предлагаемые услуги: продажа межкомнатных и металлических дверей, услуги по замеру и установке дверей

Целевая аудитория:

- возраст: 25 – 35 лет;
- пол: мужской и женский;
- физические лица.

Регионы: Москва и Московская область.

Назначение сайта: формирование позитивного образа компании, информирование об ассортименте, стимулирование к обращению, покупке товаров.

Цели оценки

Общая оценка удобства использования сайта, как продающего инструмента и выработка рекомендаций по его улучшению.

Общее впечатление

На первый взгляд сайт производит негативное впечатление. При более детальном рассмотрении обнаруживаются различные ошибки на сайте. Все недоработки достаточно подробно описаны в данном отчёте.

Наполнение сайта

1. Главная страница сайта

Важность: ★★★★★
Сложность: ⚙️⚙️⚙️⚙️

Главная страница сайта является одновременно визиткой и витриной. Она должна познакомить пользователя с компанией, ее преимуществами, и представить информацию о предлагаемых товарах и услугах, сделать выгодное предложение. Сейчас на главной странице можно выделить следующие ошибки:

1. Все внимание посетителей привлекает к себе баннер. Он громоздкий, при этом некоторые слайды выглядят небрежно, и не несут полезного функционала. Например, слайд «распродажа выставочных образцов» рис. 1, является циклической ссылкой на главную страницу, акция по слайду «скидка на все полотна» уже закончилась рис. 2.



Рис. 1 Слайд «распродажа выставочных образцов»

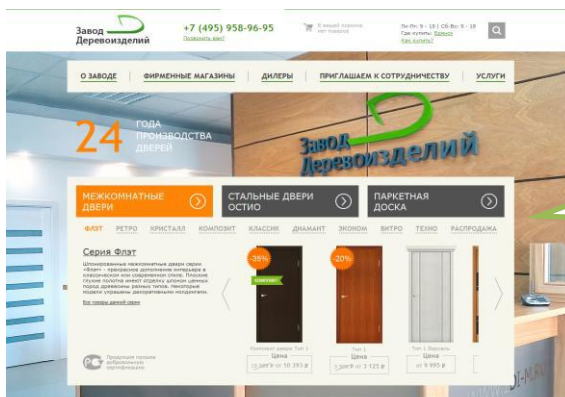


Рис. 2 Слайд «скидка на все полотна»

2. Информация, которая направлена на то, чтобы показать преимущества компании, убедить пользователя в её надежности, стимулировать к заказу товаров, услуг, находится в самом низу страницы — куда пользователи обычно не долистывают.
3. Все образцы дверей на главной странице собраны в один большой блок. Блок получается длинный, он не представляет новинки или товары со скидкой, такой блок вряд ли заинтересует пользователя.

Решение

Рекомендуется переработать структуру главной страницы, учитывая описание выше рекомендации. Пример качественно и интересно оформленной структуры главной страницы сайта zdi-m.ru рис. 3.



Блок, презентующий всю номенклатуру продукции.

Блок «Акции».



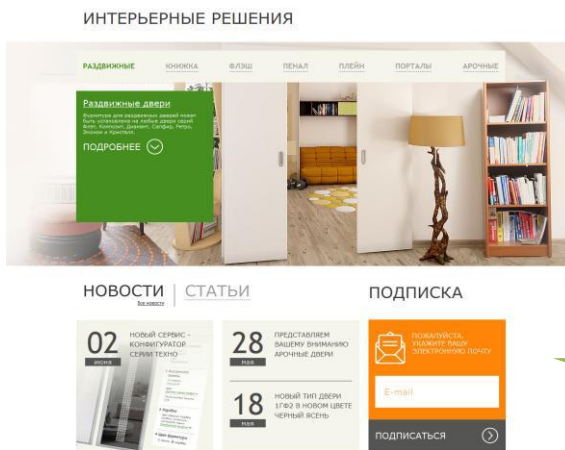
Блок «О компании»



Блок с преимуществами компании.



Блок «Новости и статьи»



Блок «Где купить»



Рис. 3 Главная страница сайта zdi-m.ru

Примерная стоимость:

2. Шапка сайта

Важность: ★★★★★
Сложность: ⚙️⚙️⚙️

1. В шапке сайте указано два телефона, при этом не указано время и дни работы компании, когда пользователь может позвонить.
2. При нажатии на пиктограмму корзины рис. 4, если в корзине нет товара, появляется пустая всплывающая форма «Оформить заказ».

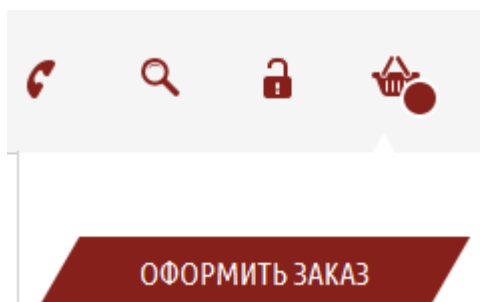


Рис. 4 «Оформит заказ» при пустой корзине

3. Форма пиктограммы «Личный кабинет» не меняется, если пользователь успешно авторизовался на сайте.

Решение

Рекомендуется:

- 1) Оставить один телефон в шапке сайта, увеличить его шрифт, добавить информацию о времени и днях работы телефона.
- 2) Если в корзине нет товара, то пиктограмма корзины должна быть некликабельным элементом.
- 3) Реализовать различные состояния пиктограммы «Личный кабинет», когда пользователь авторизован и не авторизован на сайте.

💰 Примерная стоимость:

3. Онлайн-консультант

Важность: ★★★★★
Сложность: ⚙️⚙️

На сайте отсутствует онлайн-консультант. Онлайн-консультант позволяет разнообразить способы связи, дает возможность быстро ответить на вопросы посетителя, что повышает лояльность к сайту, как пользователей, так и поисковых систем.

Решение

Рекомендуется установить на сайт систему онлайн-консультант. В период нахождения консультанта офлайн систем должна переключаться в режим формы обратной связи.

💰 Примерная стоимость:

4. Каталог

Важность: ★★★★★
Сложность: ⚙️⚙️⚙️⚙️

Каталог сайта vek-dvery.ru обладает рядом недостатков, которые усложняют пользователям выбор нужных им товаров:

1. Ценовой диапазон в фильтре сейчас идет от 0 до 100 000. Фильтр должен быть в пределах максимальных и минимальных ценовых значений товаров в каждом разделе каталога.
2. Фильтрация по параметру «производитель» просто дублирует ссылки из бокового меню, кроме того он реализован с помощью радио батонов и предполагает единственный выборрис. 5. В разделе производителя этот параметр вообще не имеет смысла рис. 6.

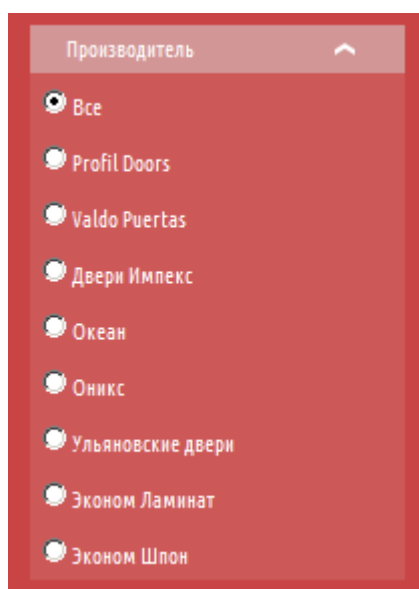


Рис. 5 Фильтр по «производителю» в разделе «[Межкомнатные двери](#)»

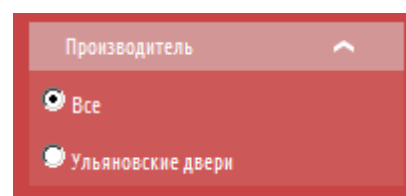


Рис. 6 Фильтр по «производителю» в разделе «[Ульяновские двери](#)»

3. В фильтре «по цвету» отсутствуют, какие-либо варианты выбора цвета, и опять же он реализован как единственный выбор параметра.

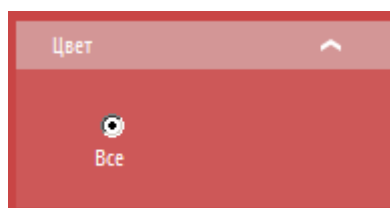


Рис. 7 Фильтр по «цвету» в разделе «[Межкомнатные двери](#)»

4. При раскрытии одного из фильтров другой автоматически сворачивается, что усложняет процесс фильтрации.
5. Для всех разделов используется одинаковый шаблон вывода карточек товара, и если для разделов с дверьми он может подойти, то для таких разделов как «[Полы](#)» и «[Фурнитура](#)» его не стоит использовать, так как вместо товаров большую часть экрана занимает пустое пространство. Кроме того некоторые изображения в каталоге имеют разный размер или вообще отсутствуют рис. 8.

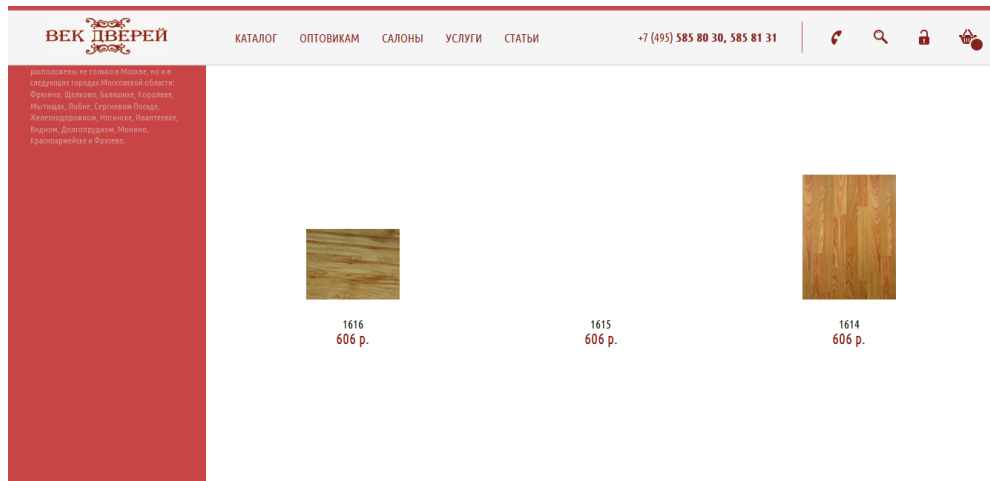


Рис. 8 Вывод карточек товара в разделе «Полы»

Решение

Рекомендуется:

- 1) Для разных разделов каталога реализовать функциональный фильтр по необходимым параметрам, исключая описание выше ошибки.
- 2) Изменить шаблон вывода товаров для разных разделов каталога.
- 3) Пример качественно реализованного фильтра и правильного шаблона для вывода небольших изображений на сайте dveribravo.ru рис. 9.

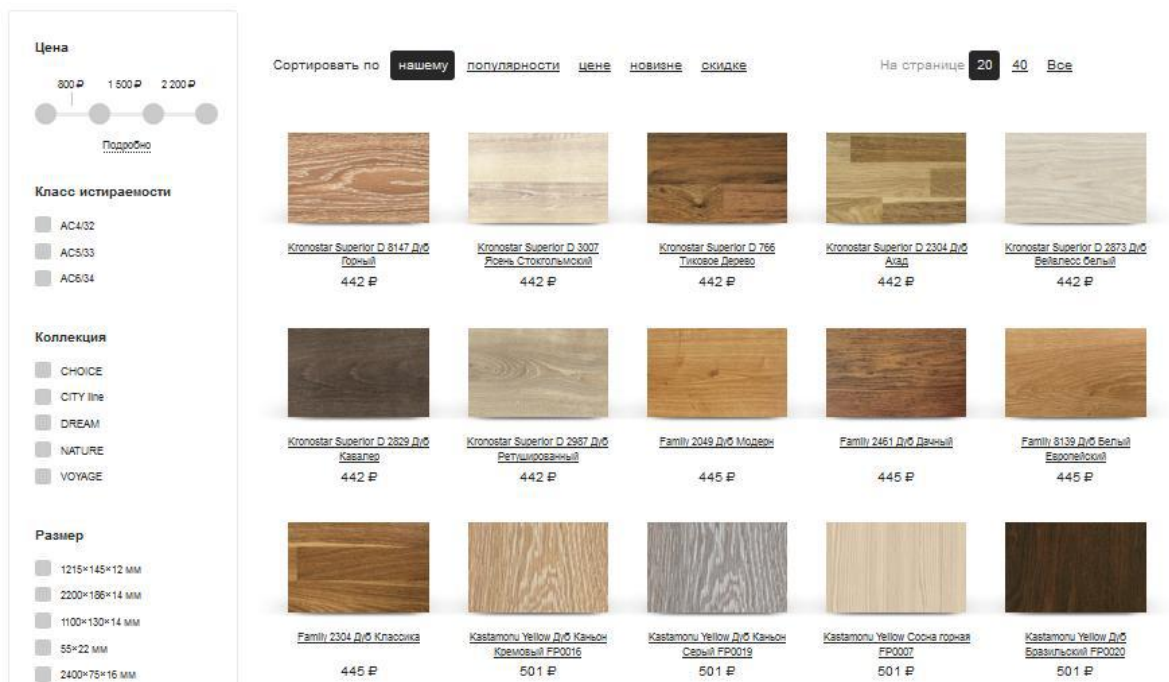



Рис. 9 Пример раздела каталога на сайте dveribravo.ru

 Примерная стоимость:

5. Карточка товара

Важность: ★★★★★
Сложность: ⚙️⚙️⚙️

Карточки товаров недоработаны, рассмотрим карточку «[1r1](#)» рис. 10:

1. На карточке в блоке «описание» отсутствует информация об изделии.
2. Когда в блоке для выбора параметров изделия есть только один вариант, то он должен стоять по умолчанию, и сам блок должен быть неактивным (без вариантов выбора).
3. Информация о выбранном размере полотна должна быть всегда видна пользователю, сейчас она скрывается за надписью «Размеры полотна».
4. На карточке отсутствует информация о доставке и установке.
5. На карточке отсутствуют предложения подходящей для двери фурнитуры.

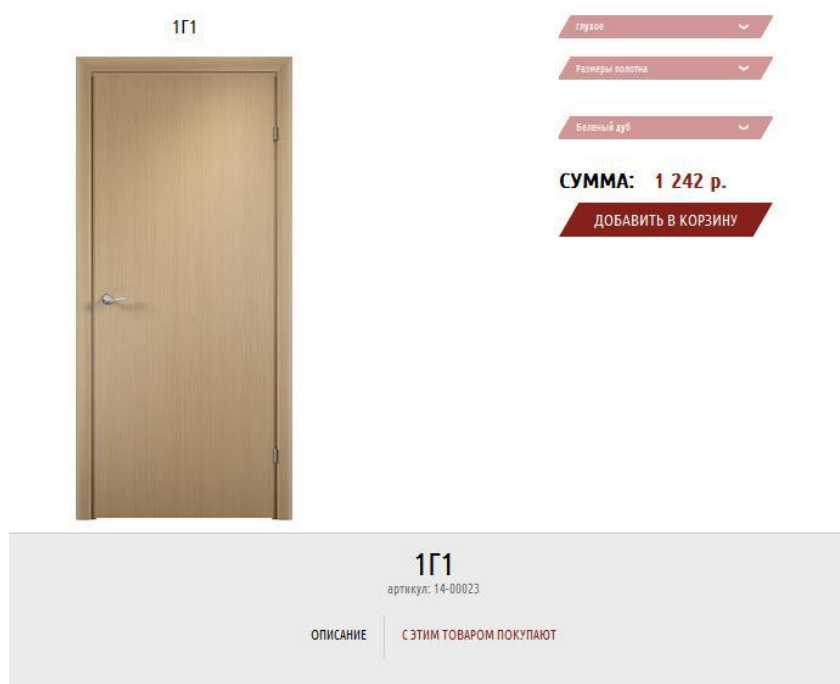


Рис. 10 Карточка товара [1r1](#)

Решение

Рекомендуется переработать структуру карточки, учитывая описанные выше рекомендации. Пример оформления простой по функционалу карточки на сайте [dvericentr.ru](#) рис. 11. Есть же варианты более интересного и функционального подбора двери и ее комплектации, сразу с расчетом стоимости, например на сайте [portaprima.ru](#).

Межкомнатная ламинированная дверь 1Г1 миланский орех

Гарантия 6 месяцев

Цена за полотно 1 015 Р

Комплект 1 908 Р

Размер полотна: 550 x 1900

В корзину

Оформить заказ по телефону: +7 (495) 545-45-10

Отложить Сравнить Вызвать замерщика

Доставим: 18.07.2015

Самовывоз: 16.07.2015

Установка с гарантией от 1800 Р

Производитель: Разань

Тип двери: Глухая

Цвет: Миланский орех

Каркас: бесшумный сосновый брус

Покрытие: МДФ с ламинированной пленкой (искусственный шпон)

Наполнитель: сотовый наполнитель для шумоизоляции.

Упаковка: пенопласт, полиэтилен

Толщина полотна: 40 мм

Описание

1Г1 мо - межкомнатная дверь, покрытая ламинатом (искусственным шпоном). Эта модель будет настоящей находкой, если вам нужно изменить облик вашего дома, но вы не готовы вложить все сбережения. Прекрасный внешний вид, уютный оттенок «миланского ореха», очень приличное качество, уместность абсолютно в любом помещении - это не все плюсы этих дверей. Благодаря сотовому наполнителю и ламинированной пленке, двери этой модели легки в установке, надежны в эксплуатации, а главное, по карману практически всем.

Вам пригодится

Арес Premier 0597-Z матовое золото 1 375 Р

Dinastia бронза 1 350 Р

Петля 100 мм бронза 100 Р

891 медь 690 Р

[Еще фурнитура](#)

Похожие товары

1Г1 мо	4Г1 мо	Симпл (дверь в сборе) мо	4Г2 мо	4Г3 мо	4Г4 мо	4Г5 мо	4Г6 мо
1 015 Р	1 610 Р	2 550 Р	1 610 Р	1 475 Р	1 880 Р	1 475 Р	1 475 Р

Рис. 11 Пример оформления карточки товара на сайте dvericentr.ru

Примерная стоимость:

6. Корзина

Важность: ★★★★★
Сложность: 🌟🌟🌟

В корзине рис. 12 присутствуют следующие недоработки:

1. В корзине нет ссылки по позиции товара на его страницу.
2. Оформление заказа возможно только для зарегистрированного на сайте пользователя.
3. В корзине отсутствует информация о стоимости доставки и установки.
4. В корзине расположены две ссылки «Личная информация» и «Моя корзина» (пользователь уже находится в корзине) которые там не нужны.

МОЯ КОРЗИНА

[ЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ](#) | [МОЯ КОРЗИНА](#)







	1г1 Беленый дуб, глухое		1 242 р. 
	4г5 Беленый дуб, глухое		2 248 р. 
ИТОГО: 3 490 р.			
ЗАКАЗАТЬ			

Рис. 12 Страница корзины



Решение

Рекомендуется:





- 1) По названию товара проставить ссылку на его страницу в каталоге.
- 2) Реализовать возможность быстрого оформления заказа для незарегистрированных пользователей (в процессе оформления пользователя можно сразу регистрировать).
- 3) Добавить в корзину информацию по стоимости доставки, оплаты, установки.
- 4) Убрать ссылки «Личная информация» и «Моя корзина» со страницы корзины.

Пример оформления корзины на сайте dvericentr.ru рис. 13:

Корзина Отложенные (0)

Товары	Цена	Количество	Итого	
 Межкомнатная ламинированная дверь 1Г1 миланский орех Размер полотна: 550 x 1900	1 015 Р	— 1 +	1 015 Р	Отложить 

[Добавить ручку](#)

 Brilliant тёмная бронза 1 350 Р Добавить к заказу	 Artes Premier 0599-Z золото 1 390 Р Добавить к заказу	 Imperia французское золото 1 350 Р Добавить к заказу	 Demetra тёмная бронза 1 350 Р Добавить к заказу
--	--	---	--

Общая стоимость (без учета доставки): 1 015 Р

Доставка	Установка	
<input checked="" type="radio"/> Доставка до подъезда Цена доставки до подъезда по Москве. Точную сумму вам сообщит менеджер.	1 250 Р	<input checked="" type="checkbox"/> Нужна установка Цена стандартной установки одной двери — 1 800Р. Точную сумму вам сообщит мастер при установке.
<input type="radio"/> Самовывоз Самовывоз со склада. г. Москва, Новорязанское шоссе, д. 1Б	Бесплатно	

Контактная информация


Контактное лицо (ФИО): *

Контактный телефон: *

E-Mail: *


Адрес установки:

[Примечания к заказу](#)



 [Подтвердить заказ](#)

Заказ будет отправлен менеджеру, после чего он свяжется с вами.

Рис. 13 Пример оформления корзины на сайте dvericentr.ru

 Примерная стоимость:

7. Левый сайдбар

Важность: 
Сложность: 

Левый сайдбар на сайте отделен красной полосой, в нем находится блоковое меню и фильтр на страницах каталога. При навигации по разделам с товаром (прокрутке страницы) вся информация из него остается наверху и сайдбар становится пустым.

Решение

Для того чтобы эффективно использовать данное пространство меню и фильтры рекомендуется закрепить на странице в левом сайдбаре, при необходимости реализовав отдельную полосу прокрутки для него. Пример реализации такой навигации можно посмотреть на сайте blogun.ru рис. 14.

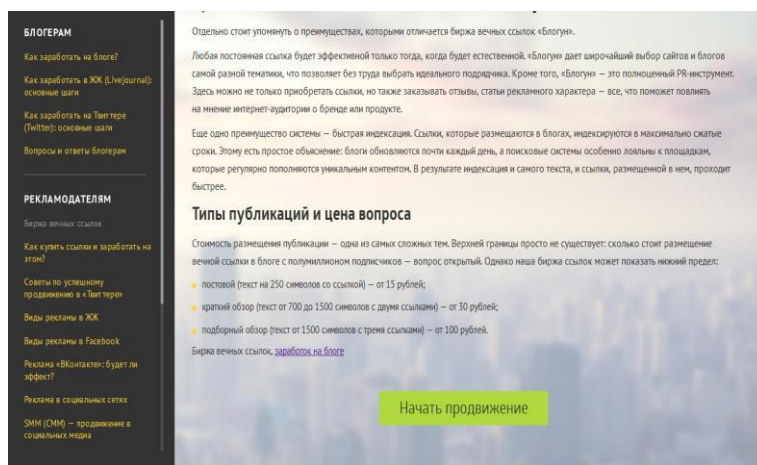




Рис. 14 Пример реализации фиксированного левого сайдбара на сайте blogun.ru

 Примерная стоимость:

8. Ошибки наполнения

Важность: 
Сложность: 

1. На сайте присутствует пустая страница «[Со скидкой](#)».
2. К левому сайдбару прикреплен ярлык «Акции» рис. 15, однако он является неактивным, при нажатии на него ничего не происходит.



Рис. 15 ярлык «Акции»

3. Из-за того что в оформлении используются ромбы, некоторые элементы отображаются некорректно рис 16.

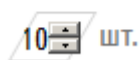



Рис. 16 Некорректное отображение элементов для изменения количества



Решение

Рекомендуется:

- 1) Наполнить страницу «[Со скидкой](#)» контентом, или скрыть до того момента пока он не появится.
- 2) Поставить ссылку по ярлык «Акции» на соответствующую страницу.
- 3) Исправить ошибку некорректного отображения.

 Примерная стоимость:

9. Оформление информации

Важность: 
Сложность: 

Информация на многих страницах оформлена неаккуратно, у таблиц нет никакого оформления. Текст на таких страницах тяжело читать и воспринимать, пример такой страницы «[Доставка](#)» рис. 17.

Доставка межкомнатных и металлических дверей до дома покупателя может быть осуществлена двумя способами. Это самостоятельный вывоз Покупателем межкомнатных или металлических дверей со склада или доставка дверей силами Продавца.

В первом случае Покупатель, получив двери на складе, берет на себя всю ответственность за доставку межкомнатных или металлических дверей.

Во втором случае, ответственность за доставку берет на себя Продавец и в обязательном порядке производит замену межкомнатных или металлических дверей, если Покупателя не устроил внешний вид. ООО «Век Дверей» обладает своим автомобильным парком, позволяющим оперативно осуществлять доставку в пределах Московского региона.

После доставки межкомнатных или металлических дверей до квартиры или дома, Покупатель осуществляет проверку дверей на механические повреждения или видимый брак. В случае обнаружения повреждения, Продавец производит обмен бракованных межкомнатных или металлических дверей на двери надлежащего качества.

Доставка дверей осуществляется с 10:00 до 18:00 в любой день кроме воскресенья. Наши менеджеры предварительно свяжутся с Вами и обговорят удобный день и время доставки.

	Подъем		Доставка Стоимость, руб.
	Лифт	Лестница	
Одна межкомнатная дверь	350р.	350р. до 2 этажа. Свыше по 100 р. за этаж	350р.
Погонажные изделия и/или фурнитура	350р.	350р. до 2 этажа. Свыше по 100 р. за этаж	
Две межкомнатные двери	500р.	500р. до 2 этажа. Свыше по 200р. за этаж	700р.
Три и более межкомнатных дверей	500р.	500р. до 2 этажа. Свыше по 200р. за этаж	1 000р.
Металлическая дверь	500р.	500р. до 1 этажа. Свыше по 200р. за этаж	1 000р.
Ламинированные полы	500р.	500р. до 1 этажа. Свыше по 200р. за этаж	


Стоимость доставки указана для городов, в которых имеются салоны компании. Стоимость услуг в другие пункты уточняйте у менеджеров!

*Оплата товаров и услуг по доставке осуществляется наличными.



Рис. 17 Оформление контента на странице «[Доставка](#)»

Решение

Рекомендуется аккуратно и информативно наполнить страницы с информацией об услугах и статьях. Разнообразить текст на страницах — использовать заголовки, инфографику, картинки.

 Примерная стоимость:

10. Салоны

Важность: 
Сложность: 

Страница «Салоны» оформлена как одна большая динамическая карта с буллитамми, на которых обозначена информация о салонах. Однако представление информации в таком виде может быть понятно не всем пользователям.

Решение

Рекомендуется на странице продублировать адреса салонов в виде текста, добавить их фотографии и схемы проезда. Пример оформления страницы на сайте portaprima.ru рис. 18.

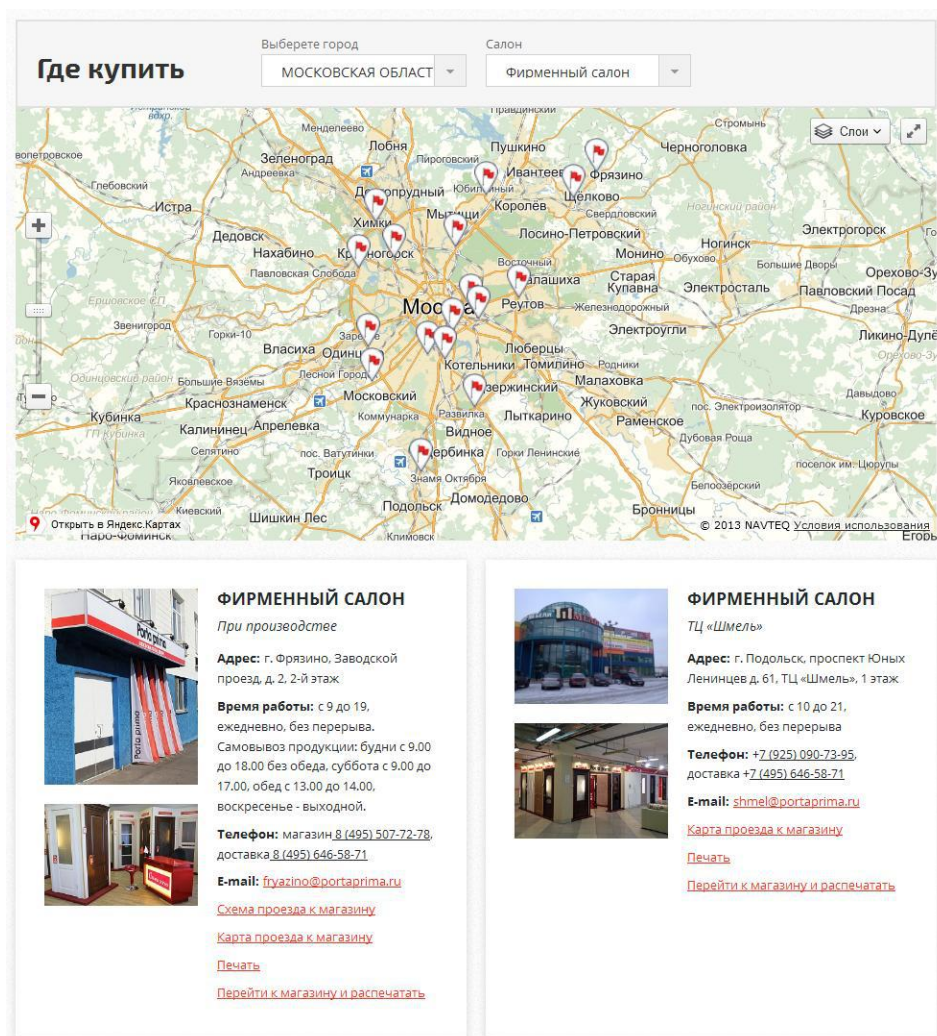


Рис. 18 Пример оформления страницы «Где купить?» на сайте

 Примерная стоимость:

Техническая проверка (или структура, механика)

1. Восстановление пароля

Важность: 
Сложность: 

При попытке восстановить пароль от личного кабинета со страницы vek-dverey.ru/accs/recover/ происходит ошибка и сайт крашится рис. 19.

```
SMTPSenderRefused at /accs/recover/
(553, '5.7.1 Sender address rejected: not owned by auth user.', u'reswres@yandex.ru')


Request Method: POST
Request URL: http://www.vek-dverey.ru/accs/recover/
Django Version: 1.6.5
Exception Type: SMTPSenderRefused
Exception Value: (553, '5.7.1 Sender address rejected: not owned by auth user.', u'reswres@yandex.ru')
Exception Location: /usr/lib/python2.7/smtplib.py in sendmail, line 724
Python Executable: /usr/bin/uwsgi-core
Python Version: 2.7.6
Python Path: ['../',
              '..',
              '',
              '/opt/env/vek/lib/python2.7',
              '/opt/env/vek/lib/python2.7/plat-x86_64-linux-gnu',
              '/opt/env/vek/lib/python2.7/lib-tk',
              '/opt/env/vek/lib/python2.7/lib-old',
              '/opt/env/vek/lib/python2.7/lib-dynload',
              '/usr/lib/python2.7',
              '/usr/lib/python2.7/plat-x86_64-linux-gnu',
              '/usr/lib/python2.7/lib-tk',
              '/opt/env/vek/local/lib/python2.7/site-packages',
              '/opt/env/vek/lib/python2.7/site-packages',
              '/opt/django-apps/vek/../../vest']

Server time: Чтв, 16 Июн 2015 11:06:54 +0300
```



Рис. 19 Попытка восстановить пароль

Решение

Необходимо настроить корректную работу восстановления пароля для личного кабинета.

 Примерная стоимость:

2. Форма регистрации

Важность: 
Сложность: 

1. Изначально не указано, какие поля являются обязательными для заполнения.
2. Подсветка поля с некорректно введенными данными идет не по контуру поля, а прямоугольником.
3. «Сохранить данные» неправильное название для кнопки, оно не отображает целевое действие.

РЕГИСТРАЦИЯ

Е-Mail	<input type="text" value="1"/>	Обязательное поле.
Пароль	<input type="text"/>	Обязательное поле.
Повтор пароля	<input type="text"/>	Обязательное поле.
Фино	<input type="text"/>	Обязательное поле.
Телефон	<input type="text"/>	Обязательное поле.
Адрес	<input type="text"/>	

СОХРАНИТЬ ДАННЫЕ


Рис. 20 Форма регистрации

Решение



Рекомендуется:

- 1) Обозначить обязательные для заполнения поля.
- 2) Сделать подсветку неправильно заполненного поля по его контуру.
- 3) Переименовать кнопку «Сохранить данные» в «Зарегистрироваться».

Можно автоматически регистрировать пользователей с их согласия в тот момент, когда они оформляют заказ, при этом надо указать на преимущества, которые дает регистрация на сайте.

 Примерная стоимость:

3. Навигационная цепочка

Важность: 
Сложность: 


Навигационная цепочка расположена в левом сайдбаре, прямо над боковым меню, которое практически дублирует ее структуру. При этом все элементы навигационной цепочки оформлены одинаково как активные, последний элемент в цепочке же не является ссылкой рис. 21.



Рис. 21 Навигационная цепочка в разделе «[Ульяновские двери](#)»

Решение

Рекомендуется перенести навигационную цепочку в блок с основным контентом, либо вообще убрать. Оформить активные ссылки в навигационной цепочке как текст с подчеркиванием.

 Примерная стоимость:

Исследование посетителей сайта

Ниже представлена статистическая информация согласно данным сервиса Яндекс.Метрика за период с 13.04.2015 по 14.07.2015 года. Так как код сервиса установлен только на главной странице сайта, то статистика будет рассмотрена для ограниченной выборки посетителей.

Разрешение экрана.

Учет разрешения монитора, на котором посетители будут просматривать сайт — важный составной момент, как разработки, так и редизайна сайта. Увеличение среднего разрешения экрана монитора у посетителей сайта — одна из основных причин необходимости периодического редизайна сайта.

Ежегодно среднее разрешение экрана монитора увеличивается примерно на 25-30 % (1/2 дюйма в год). Ниже представлены данные из сервиса Яндекс.Метрика по нескольким самым популярным разрешениям экрана посетителей сайта.

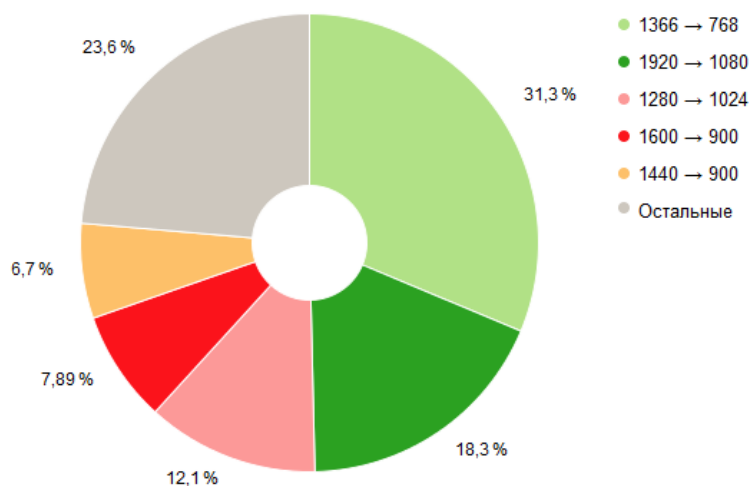
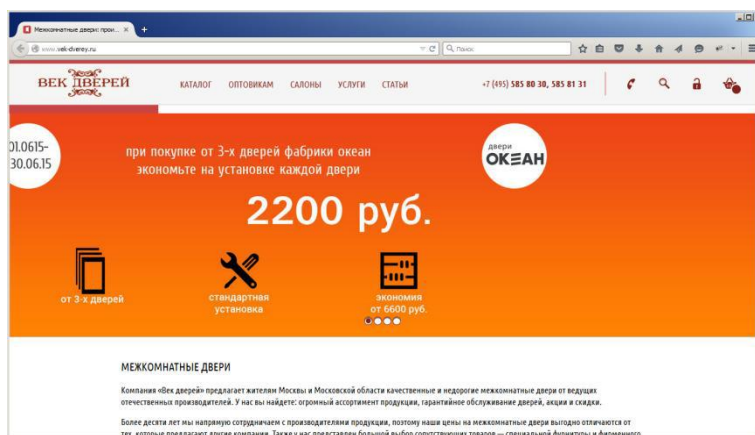


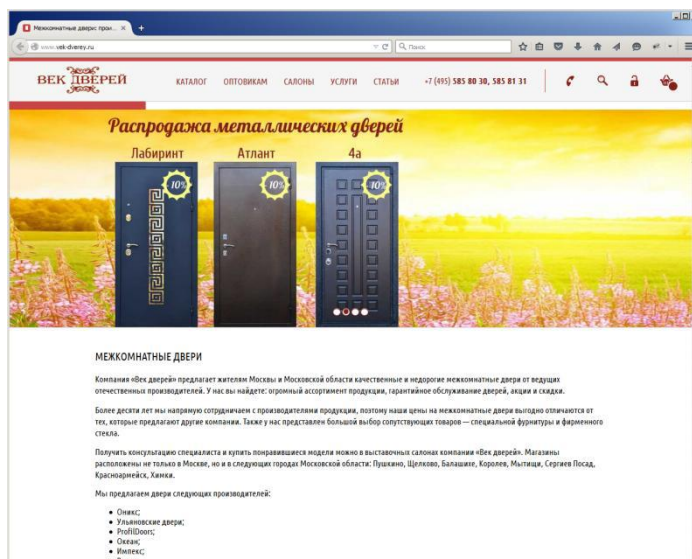
Рис. 22 Распределение количества посещений по разрешениям экрана пользователей в долях

Ниже приведены скриншоты сайта при использовании трех наиболее популярных разрешений:

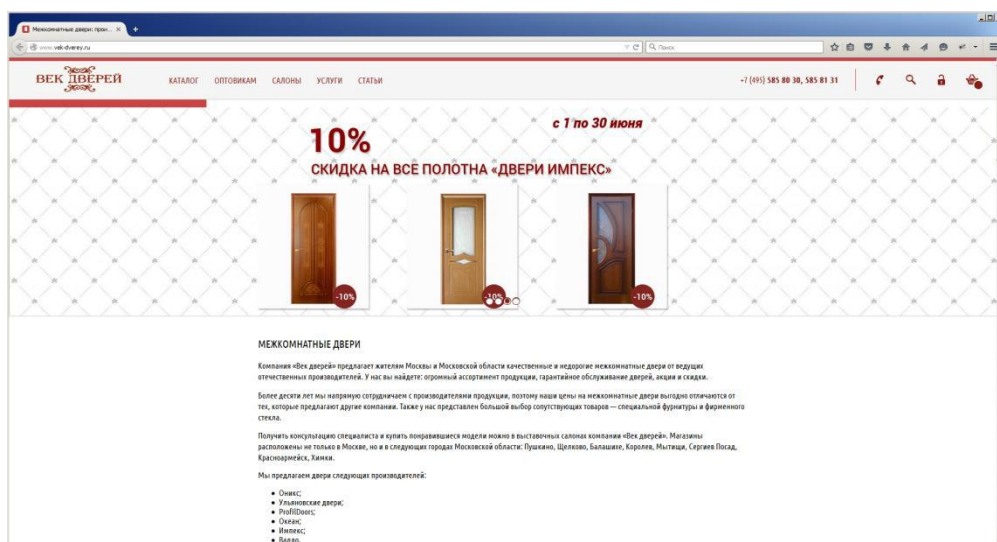
1366x768



1280x1024



1920x1080



Вывод

В представленном браузере был выставлен масштаб в 100% и отключены все надстройки и дополнения, которые могли исказить отображение сайта. На всех представленных разрешениях экрана сайт отображается корректно.

Используемые браузеры

Ниже представлены данные по самым популярным браузерам, с помощью которых пользователи приходят на сайт и соответствующие средние показатели по ним.

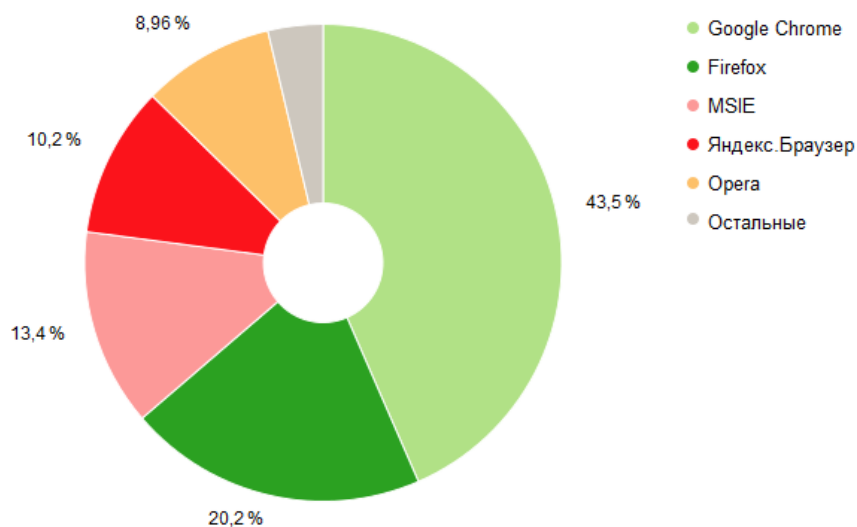
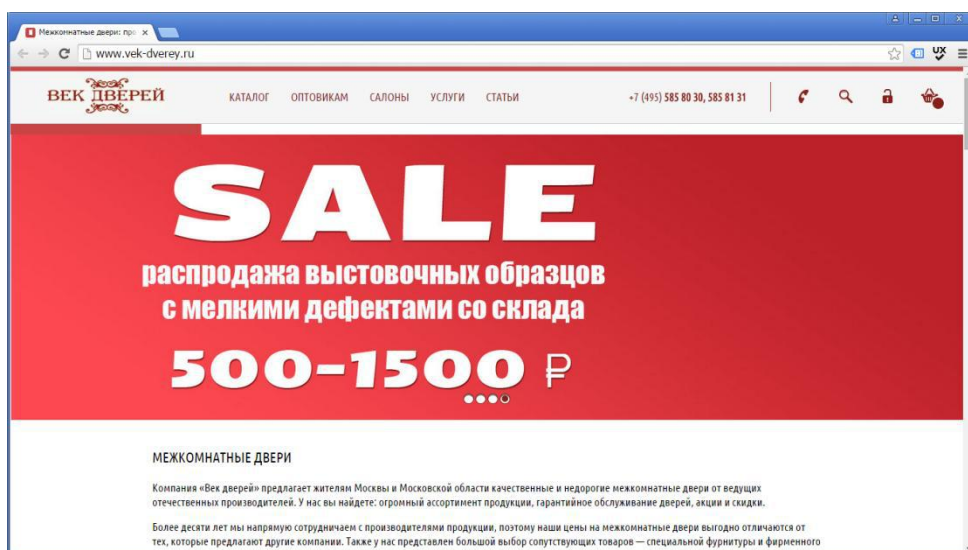


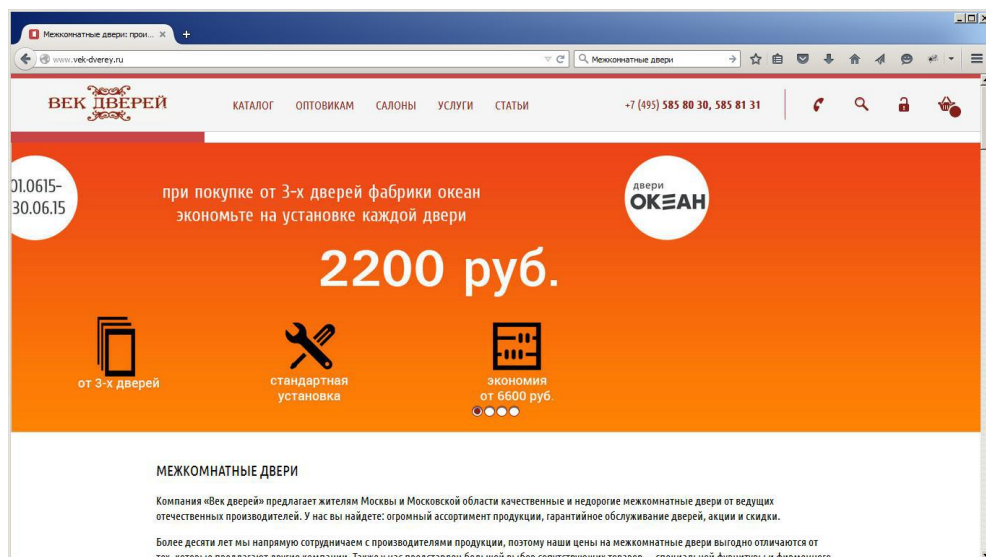
Рис. 23 Распределение количества посещений по браузерам пользователей в долях

Ниже показано, как отображается сайт в 3-х самых популярных браузерах, разрешение экрана 1366x768.

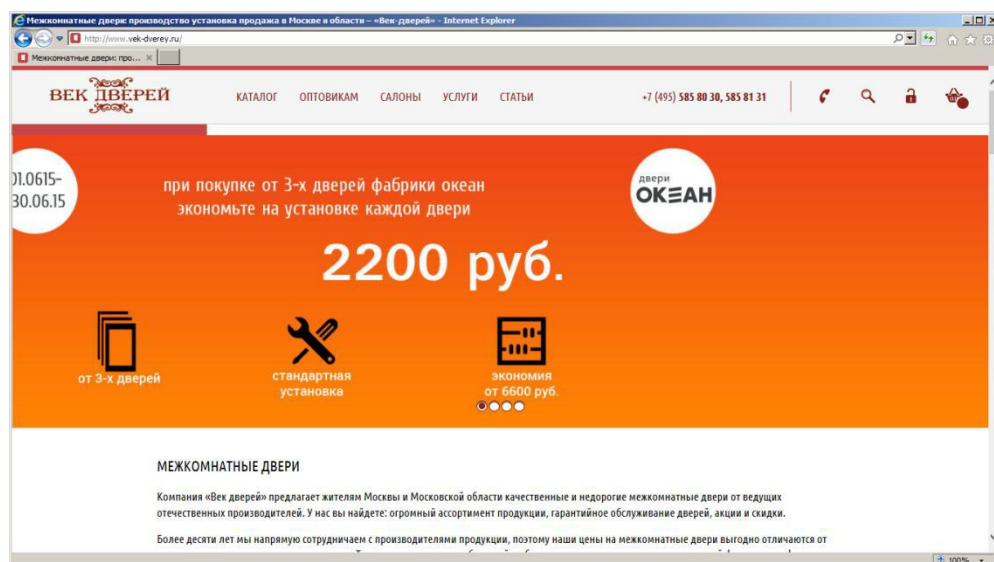
Google Chrome



Firefox



MSIE



Вывод

Во всех представленных браузерах был выставлен масштаб в 100% и отключены все надстройки и дополнения, которые могли исказить отображение сайта. Во всех представленных браузерах сайт отображается корректно.

Мобильные устройства

Ниже приведена информация по мобильным устройствам (операционным системам), с которых посетители просматривают сайт и средние показатели по ним.

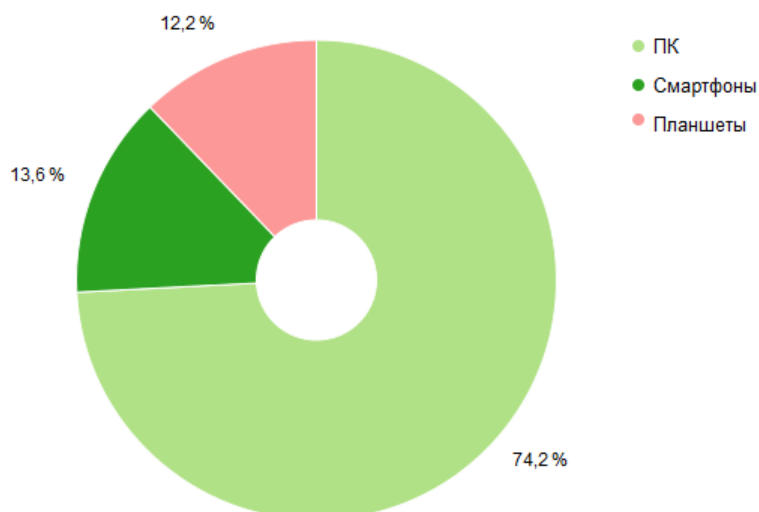


Рис. 24 Распределение количества посещений по типам устройств в долях

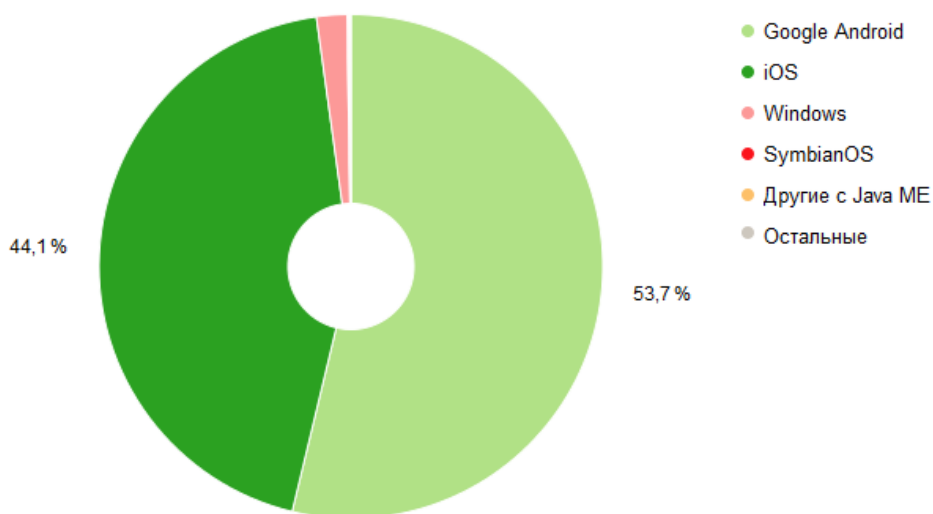


Рис. 25 Операционные системы устройств, с которых заходили посетители сайта

Как видно, посещения с мобильных устройств составляют 25,8% от общего количества посещений. Большую часть из них составляют устройства под управлением Android и iOS (iPad, iPhone).

Не оптимизировано для мобильных устройств

Страница не оптимизирована для мобильных устройств

- ✗ Слишком мелкий шрифт
- ✗ Не задана область просмотра для мобильных устройств
- ✗ Ссылки слишком близко друг к другу

Как робот Googlebot видит страницу

На странице есть ресурс, доступ к которому запрещен в файле robots.txt. Результаты и скриншот могут не соответствовать действительности.



Рис. 26 [Тест на удобство просмотра на мобильных устройствах](#)

<input checked="" type="checkbox"/> Тип устройства, Производитель устройства, Модель устройства	? Визиты ▾	? Отказы	? Глубина просмотра	? Время на сайте
	▾ % ▮▮	▾ ▮▮	▾ ▮▮	▾ ▮▮
<input type="checkbox"/> Итого и средние	7 957	28,9 %	1,48	1:52
<input checked="" type="checkbox"/> ПК	74,2 %	31,4 %	1,46	1:57
<input type="checkbox"/> Смартфоны	13,6 %	21,7 %	1,6	1:46
<input type="checkbox"/> Планшеты	12,2 %	22 %	1,43	1:32

Рис. 27 Основные показатели для мобильных и не мобильных устройств

Вывод

На мобильных устройствах сайт отображается корректно. Однако по результатам [теста](#) рис. 26 он не соответствует стандартам сайтов удобных для просмотра на мобильных устройствах. Наличие версии сайта оптимизированной под мобильные устройства может повысить лояльность пользователей, тем самым уменьшив показатель отказов, и положительно отразиться на ранжировании сайта поисковыми системами.

Демография посетителей

Ниже представлено распределение посетителей по странам и регионам с соответствующими средними показателями.



Рис. 28 Распределение посетителей по регионам России

Далее рассмотрим распределение посетителей по половозрастной структуре, коммерческим интересам и по времени суток.

Рассмотрим подробнее распределение посетителей сайта по времени суток.

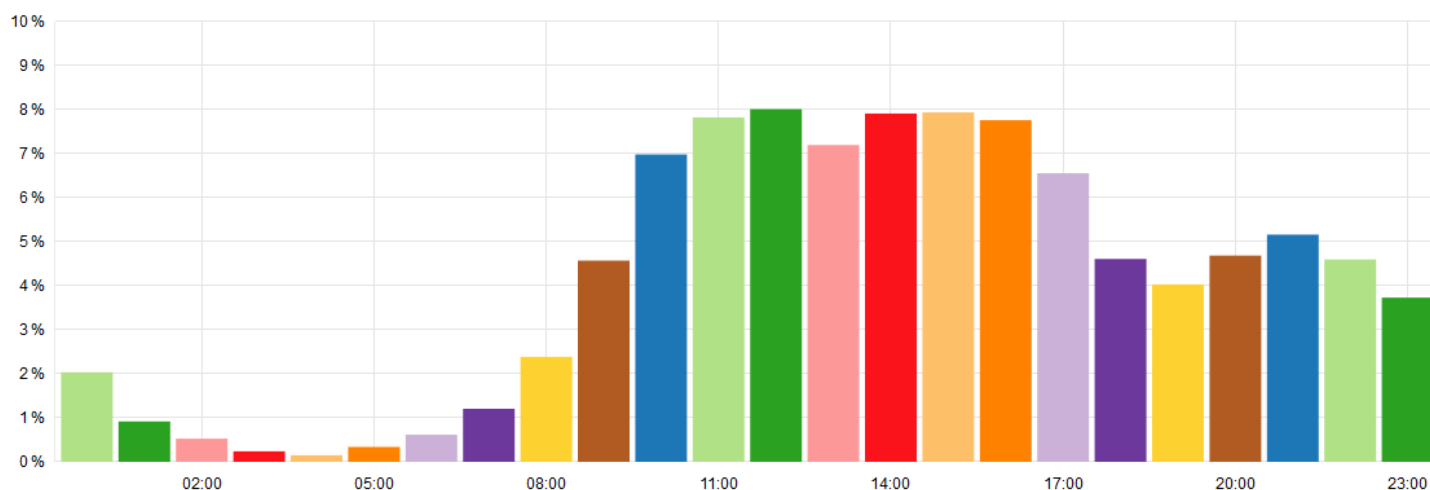


Рис. 29 Распределение посетителей по времени суток

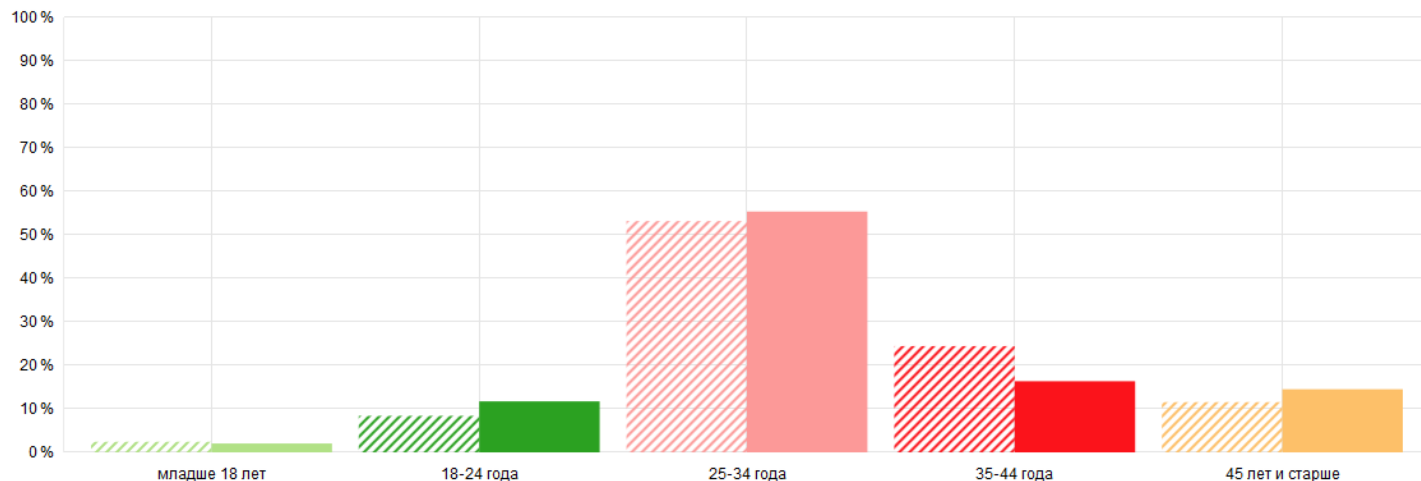


Рис. 30 Распределение посетителей по половозрастной структуре (штриховка женский, полные колонки мужской пол)

Вывод

Сайт имеет географическую принадлежность к региону Москва и Московская область. Наибольшая активность пользователей на сайте распределена в промежуток времени с 10:00 до 17:00. Важно чтобы во время активности был доступен консультант, готовый ответить на вопросы пользователя. При написании текстов, формировании преимуществ сайта, рекомендуется ориентироваться на аудиторию 25-35 лет.

Выводы

При проведении экспертной оценки были сделаны следующие выводы. Изначально дизайн сайта производит отрицательное впечатление. На сайте было обнаружено множество ошибок и недоработки. По всем обнаруженным недостаткам были даны рекомендации. После их выполнения сайт станет более удобен для посетителей, что напрямую влияет на их количество и впечатление (как от самого сайта, так и о самой компании). Чем больше число довольных посетителей и чем удобнее сам сайт, тем больше вероятность, что среди них есть потенциальный клиент и, что он выберет именно эту компанию.

Основные проблемы сайта:

- неинформативная главная страница сайта;
- ошибки в фильтрации по каталогу каталога;
- непродуманная структура карточек товара;
- неаккуратное оформление информации и элементов сайта;
- различные технические ошибки.

В данном случае нельзя устранить одну проблему и оставить другие в надежде, что конверсия резко увеличится. Только комплексный подход позволит увеличить как показатели относительного качества сайта, так и конверсию. В заключение стоит отметить, что мероприятия по переделке сайта с учетом всех замечаний юзабилити специалиста позволят значительно увеличить число откликов от вашего сайта!