

Аудит оффера и сайта <http://academizdat.ru/>

I. Рекомендации по улучшению оффера:

1. В результате проведения анализа вашего предложения мною была составлена таблица конкурентов. Вы можете самому просмотреть их и сформировать конкурирующее предложение. По ценам сказать ничего не могу, так как у вас они не указаны.

2. Добавьте какие-либо акции и скидки для привлечения клиентов и пропишите их на первой странице сайта, чтоб было хорошо видно. Что делают ваши конкуренты, видно из таблицы: это могут быть дисконтные карты, различные скидки, кто-то предлагает курс по продвижению книги и др.

Ссылка на таблицу с анализом конкурентов:

<https://yadi.sk/i/1HZxv2qv3XepGt>

II. Рекомендации по улучшению сайта:

1. Добавьте цены, понятно, что они варьируются, но все-таки какие-то точки отсчета есть. На первой странице надо указать цены на самые популярные услуги (цена верстки за страницу, цена за тираж, дизайн обложки), на отдельной странице напишите весь прайс по максимуму категорий (присвоение ISBN, редактурa и др.). Если я начинающий автор и ничего не знаю о ценах, я хочу иметь общее представление о расценках и на сайте ищу ответы.

2. Есть форма обратной связи для расчета. Но на сайте должен быть и калькулятор, опять же, чтобы сразу понимать, о каких ценах идет речь. Кому-то удобней так, чем ждать обратного звонка.

3. Пропишите на первой странице ваши преимущества: печать от одного экземпляра, доставка в любой город, сколько дней на доставку, сроки исполнения заказа, профессиональные корректоры, работа с любым текстом и т.д., отталкиваясь от того, что у вас есть.

4. На первой странице необходимо также разместить несколько крупных фотографий. Еще лучше иметь несколько видео: как видео о продукте, так и видео-отзывы. Несколько фото на первой странице, а остальные – в

соответствующем разделе. Красивые фотографии/видео всегда привлекают и способствуют повышению конверсии сайта. У вас есть видео – сделайте его заметным, поместив на главной странице. Одно видео – это мало.

5. Нет отзывов. Добавить отзывы с контактами клиентов, чтоб было понятно, что это реальные люди.

6. Необходим блок с гарантиями, сертификатами, лицензиями. В футере надо добавить юридические реквизиты, так ясно, что вы – серьезная организация.

7. Описания продукта очень мало. Добавьте фото книг со всех сторон, снимите красочное видео, это поможет захватить внимание посетителей и они не уйдут на сайт конкурента.

8. Рядом с номером телефона напишите дни и время работы.

9. Больше призывов к действию: по 2 на каждую страницу.

10. Не нашла Политики конфиденциальности. Должна быть.

11. Текст содержит синтаксические и пунктуационные ошибки. Проверить.

12. Скученный текст плохо читается, разбейте его на разделы, разделите картинками. Современным людям тяжело читать абзацы, содержащие более 5 строк.



Издательство «Академиздат» – издание книг малыми тиражами с доставкой по России

«Академиздат» — издательство, работающее как с начинающими, так и с опытными авторами. Издание книг малым тиражом (1, 10, 20, 50 или 100 экземпляров) для молодых авторов или большим тиражом (500, 1000 экз.) для опытных авторов выполняется коллективом издательства с одинаковым вниманием. Редактор даст профессиональную консультацию по выбору формата издания, типа печати и бумаги. Верстальщик и дизайнер издательства помогут заказчику подготовить книгу к печати с учётом требований ГОСТ. Корректор исправит все ошибки и опечатки. Далее художник оформит привлекательную обложку книги. Напечатаем книгу требуемым тиражом в типографии. У вас останутся не только авторские права, но и электронный макет издания. Отпечатанный тираж мы отсылаем в любой город или посёлок России. [Подробнее...](#)

Ссылка “Подробнее” почему-то ведет на страницу с видео, а там подробностей нет.

III. Рекомендации по улучшению рекламы в РСЯ

Настройки РК

1. Вы показываетесь на молодую аудиторию, которая скорее всего не ваша ЦА. Отключить показы тем, кому меньше 24.

Ключевые слова и цены за клик

1. Убрать операторы.
2. Много широких ключей, из-за которых может быть низкая конверсия и дорогие заказы. «Стихи ру»: человек искал этот сайт, «как издать свои стихи»: просто искал информацию, «книги 7бц»: искал информацию, «как печатать книгу» и т.д. Оставить только самые целевые слова.
3. Некоторые цены за клик недостаточны для охвата более 10%, поэтому кликов мало.

Объявления

1. Картинки подобрать другие: нет своих, взять в интернете; картинка с названием книги и фамилией автора на маленьком объявлении не читается.
2. Многоточия в заголовке и тексте не несут никакой смысловой нагрузки, а только занимают ценное пространство.

Структура

1. Не хватает графических объявлений.
2. Под каждый ключ – одна группа объявлений. В одной группе: т.-граф. стандартное, широкоформатное и графическое.

Оптимизация

1. Слова, которые не приносят результата, отключить.
2. По объявлению «Это вы интересовались купить книгу» цены цели заоблачные: отключить его.
3. Отключить аудиторию моложе 24.