

# Аудит сайта <http://maxiprofi.ru/>

## I. Рекомендации по улучшению оффера:

1. При анализе конкурентов было четко понятно, что оффер ваш ничем не хуже конкурентов. Но были найдены конкуренты с интересными фишками на сайте, такими как большое количество интересных отзывов о работе мастера, награды в конкурсах, дипломы, сертификаты. Считаю, что все эти отзывы, дипломы и сертификаты поднимают конверсию (посещаемость сайта), их необходимо сделать и прикрепить на сайте.

2. Так же анализ показал, что необходимо поработать с условиями оплат, у многих конкурентов был выбор оплаты по карте, у вас на сайте не понятно каким образом производится оплата.

3. С ценой у вас тоже более-менее, только ее просто необходимо подкрепить хорошими отзывами, дипломами и сертификатами, как я уже и писала выше.

4. К аудиту прикрепляю табличку с анализом конкурентов для дальнейшего отслеживания конкуренции в вашей нише, первым представлен ваш сайт, а все последующие строки — это ваши конкуренты.

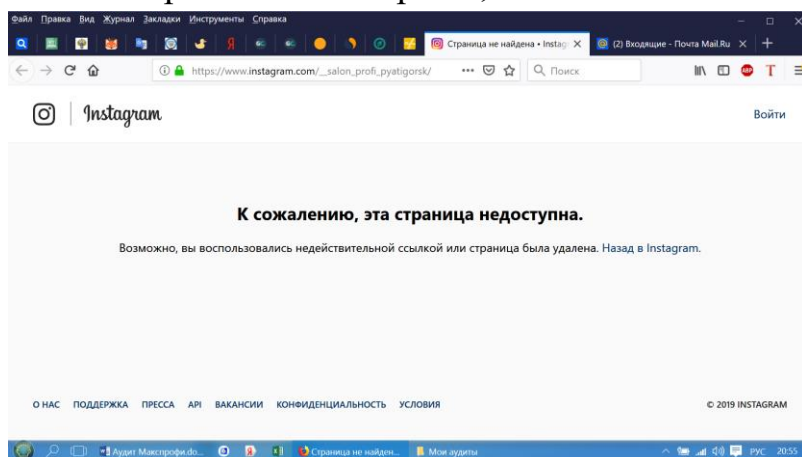
5. Табличка с анализом конкурентов: <https://yadi.sk/i/C4XN5IkBbI9tqw>

## II. Рекомендации по улучшению сайта:

1. На сайте в целом все сделано грамотно, но я бы рекомендовала сделать основные заголовки поярче, а то у Вас совсем желтый сайт, со стороны мне кажется не помешало бы добавить красного или синего цвета, такого чтобы он гармонировал с желтым, но не сливался. Таким образом заголовки стали бы более заметными для посетителей сайта.

2. На сайте есть акции и специальные предложения, для наибольшего привлечения клиентов я бы рекомендовала к таким услугам установить счетчик действия акции, например, часы с обратным отсчетом. Это очень хорошо действует на потенциальных клиентов.

Еще когда я проверяла как работаю на специальных предложениях кнопки, то не смогла перейти в инстаграмм, появилась ошибка.



3. На сайте Вам не хватает живых отзывов клиентов с ссылками на их странички в соц. сетях или иными контактами. Отзывы, а лучше видео-отзывы как известно повышают конверсию (клики клиентов и посетителей сайта) иногда даже в 2 раза. И к тому же отзывы — это всегда репутация компании. Говоря о репутации компании, ее лице, не нужно забывать также про такую вещь как лицензии и сертификаты, тем более что у вас курсы обучения, и они должны аккредитоваться. Поэтому если у вас есть лицензия, дипломы, благодарственные письма, то их необходимо, как и отзывы довольных клиентов выкладывать на сайте, тогда и сайт станет интересней и репутация выше.

4. Поскольку Вы проводите обучение, то на сайте я не смогла найти ни одной кнопки «заказать» или «оставить заявку», только запись в информации о курсе «заявку можно оставить по телефону» - такие кнопки желательно делать, так как они удобны для потенциальных клиентов и еще являются дополнительным призывом к действию, а это приводит к увеличению количества заказчиков.

5. Еще очень важно, поскольку вы для записи на курсы запрашиваете имя, телефон и email, то у Вас на сайте, должно быть прописано о политике конфиденциальности, о защите персональных данных ваших заказчиков и клиентов, обычно это делается в низу сайта, небольшая ссылка на документ о политике конфиденциальности.

6. В заключении я бы рекомендовала Вам если вы конечно являетесь Индивидуальным предпринимателем или руководителем организации указать это в контактах, ваше название, адрес, телефон, email, ИНН, ОГРН – все эти данные повышают уровень доверия клиента к Вам. Посмотрите, например, как у этого конкурента:

