## Юзабилити или Удобный для покупателя сайт

## Основные вопросы

- Философия. Зачем вам нужен сайт?
  Продавать или "для галочки"?
- 2. Эффективный с точки зрения продаж сайт: критерии, компоненты
- 3. Что такое юзабилити?
- 4. Зачем юзабилити для сайта и бизнеса?
- 5. Как быстро и дешево протестировать юзабилити

## Зачем компании сайт?

Продавать?

ИЛИ

Для «галочки?

## Зачем вам сайт? Философские вопросы...

Основной вопрос, который НАДО задать себе еще ДО разработки сайта: «зачем нашей компании сайт?»

И второй вопрос: «какие цели мы преследуем, создавая сайт?»

Без осознания первого и второго велик риск ошибок

## Зачем нашей компании сайт...

- Генеральному директору нужен сайт
- Чтобы был (ведь у конкурентов есть)
- Так модно (у всех есть сайты, а у нас нет)
- Информирование и поддержка наших клиентов и партнеров
- Продажи наших услуг через сайт

## Какие цели...

- Создать сайт и разместить на нем обращение генерального директора
- Создать сайт, чтобы получать через интернет 100 звонков в день от наших потенциальных клиентов
- Создать сайт «номер один» по туризму
- Привлечь новых партнеров, обеспечить продажи через сайт
- Создать сайт и продавать на нем рекламу

## Что такое интернет-сайт для компании?

Интернет-сайт — **основной бизнес-инструмент** компании

Каким должен быть сайт:

- Удобным и понятным (юзабилити)
- Контентным (максимум информации о товарах или услугах и самой компании)
- Сделанным для клиента и на его языке

Цель сайта (коммерческого) – информировать и продавать

## Эффективный сайт

#### Критерии:

- 1. Много информации о товарах (услугах). Информация четко структурирована, легко воспринимается людьми
- 2. Понятная пользователю структура, легкая навигация
- **3. Функциональный дизайн.** Графика присутствует, но ей не злоупотребляют
- 4. Четко **выделенные контактные данные**: телефоны, адрес, схема проезда
- 5. Сайт, содержащий **ответы на все вопросы посетителя** (потенциального покупателя)
- **6. Быстрая загрузка** даже на медленном соединении (GPRS, модем)
- 7. Высокий уровень удобства пользования (usability) сайта

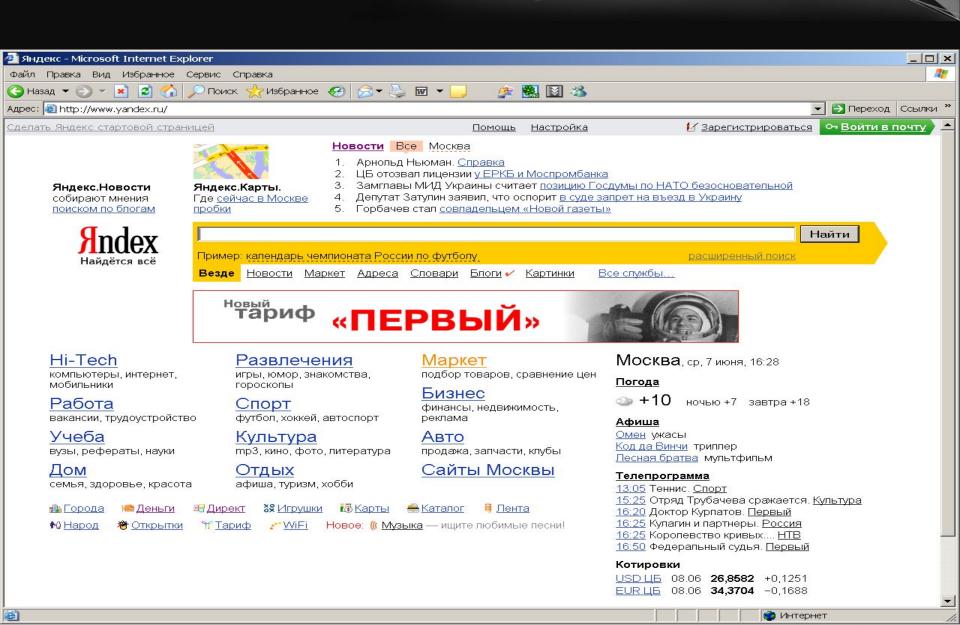
## Пример эффективного сайта



## Тоже эффективный сайт...

\* Micros... (a) 1 (a) 1 (b) 1 (b) 3 (c) 3 (d) 3 (d) 4 (d) 4 (d) 4 (d) 5 (d) 6 (

🏄 Пуск 🛮 🔞 🥦 🧩 💽



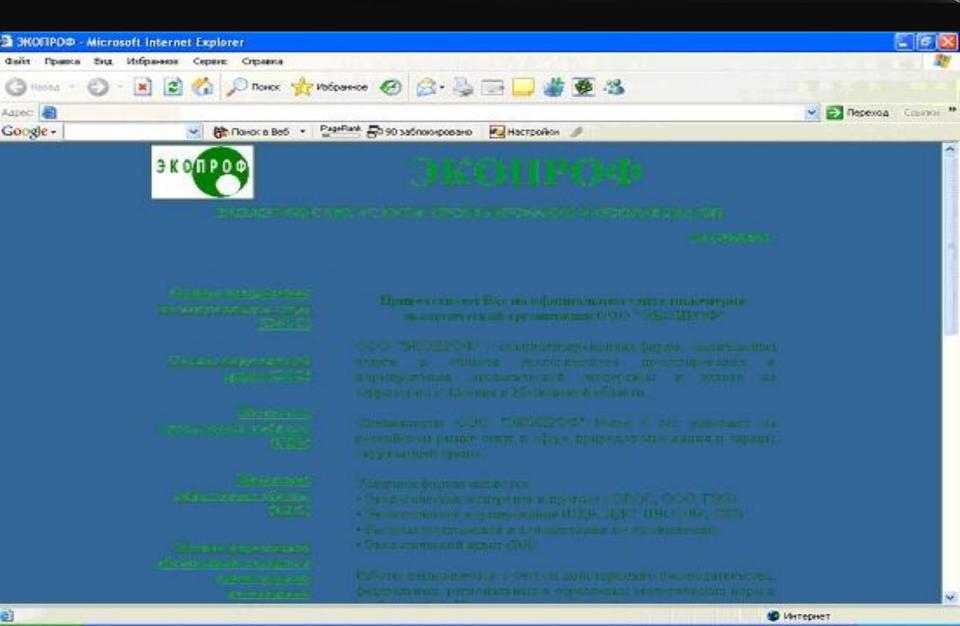
Рабочий стол 📂 Мои докум 🤌 « 🎇 🗾

## Сайт «для галочки»

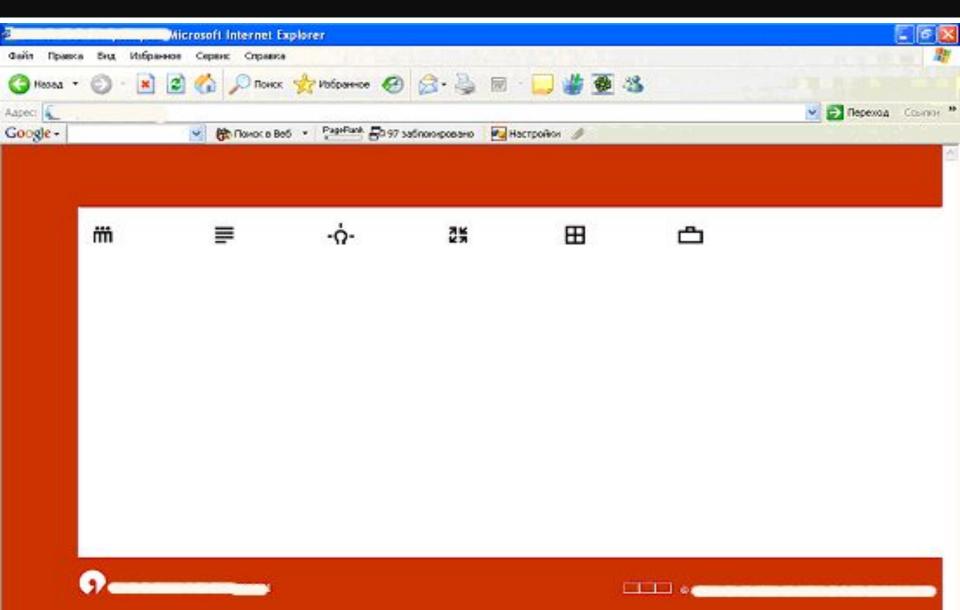
#### Критерии:

- 1. Лишь несколько страниц контента
- 2. Сложная и запутанная структура
- **3. Злоупотребление графикой** и анимацией, либо неопрятный дизайн
- **4.** Контактные данные сразу не идентифицируются, нужно тратить время на их поиск
- 5. Большинство вопросов посетителя остается без ответа
- 6. Сайт долго грузится
- 7. Средний или **низкий уровень юзабилити** (удобства пользования) сайта
- 8. Сайт лишен здравого смысла, сделан «на коленке»

## Пример неэффективного сайта



## Тоже «продающий» сайт



## Что такое юзабилити?

## Юзабилити это...

- 1. Удобство использования чего-либо
- 2. Возможность использования
- 3. Эргономичность
- 4. Способность быть использованным

# Точного перевода на русский нет!

Юзабилити = удобство

## Зачем нужно юзабилити?

Каждый потраченный на юзабилити доллар возвращает от 10 до 100 долларов прибыли или сэкономленных средств.

## Позитивный вклад...

- 1. Разработка: Снижение расходов и уменьшение времени;
- 2. Продажи: Увеличение доходов;
- 3. Пользователи: Повышение эффективности, продуктивности и удовлетворенности;
- 4. Снижение затрат на внедрение (за счет сокращения обучения) и на поддержку пользователей.

## Экономия при разработке!

- 1. Снижение затрат на разработку
- 2. Сокращение времени на разработку
- Снижение расходов на поддержку продукта
- Сокращение затрат на переделку продукта

## Юзабилити = экономия

Сил Нервов Денег Времени!

## Эффективный сайт с точки зрения продаж

Начинка...

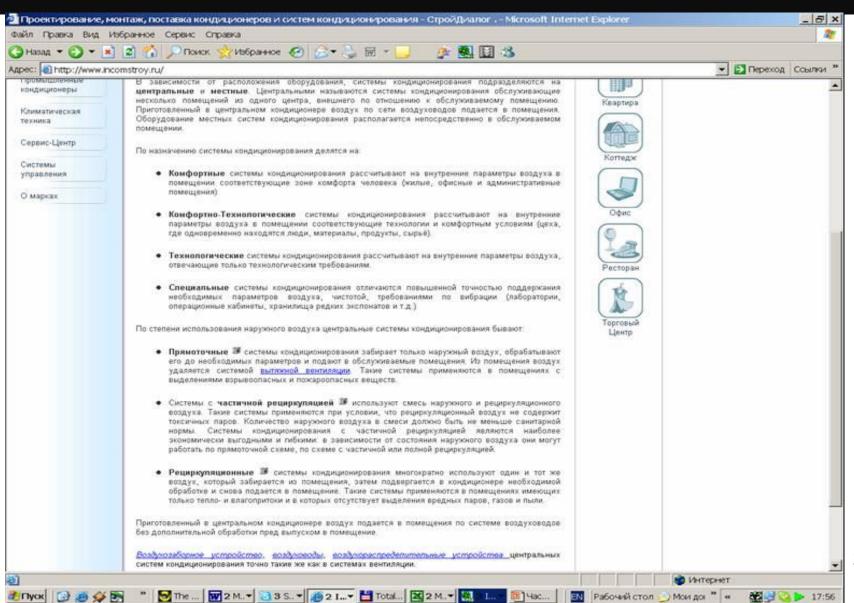
Критерии...

Компоненты...

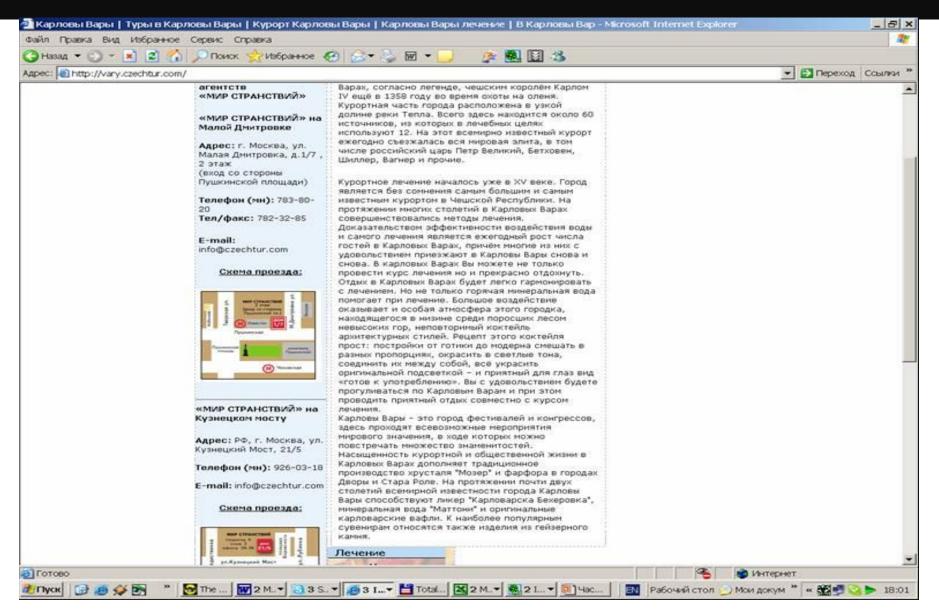
## Компоненты продающего сайта

- 1. Информация: полная, адаптированная, отвечающая на вопросы клиента
- 2. Структура: понятная, удобная, легкая
- 3. Дизайн: функциональный, не раздражающий
- **4. Контакты компании**: телефоны, адрес, схема проезда
- 5. Юзабилити: удобство, эргономичность
- 6. Быстрая скорость работы

## Пример адаптированного контента



## Пример неадаптированного контента

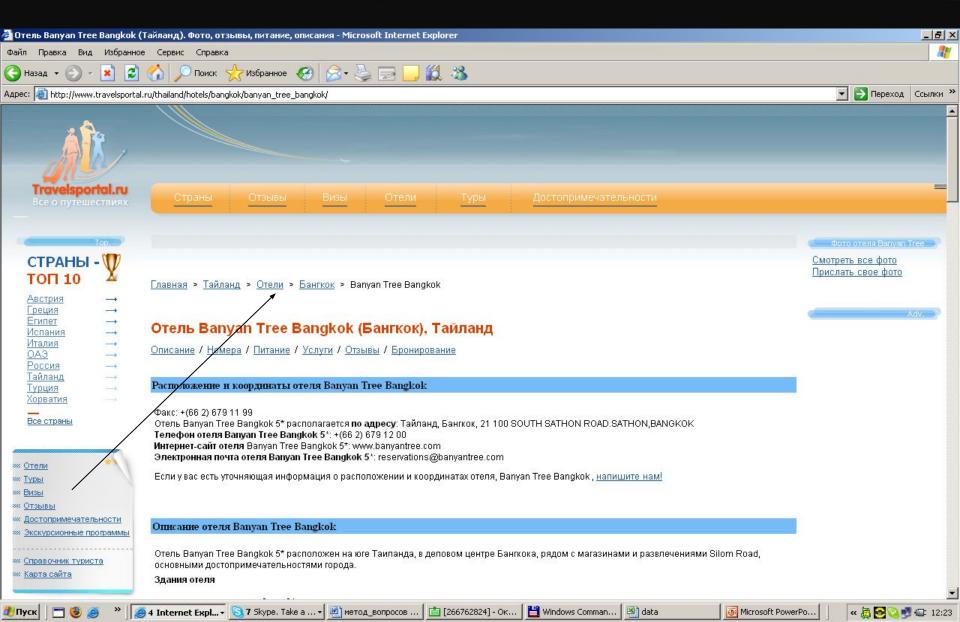


## Структура сайта

- ✓ Принцип «З кликов»
- ✓ «Хлебные крошки»
- Логичность структуры
- Понятность для посетителя

Очень важно тестировать на этапе разработки!

## «Хлебные крошки». Пример

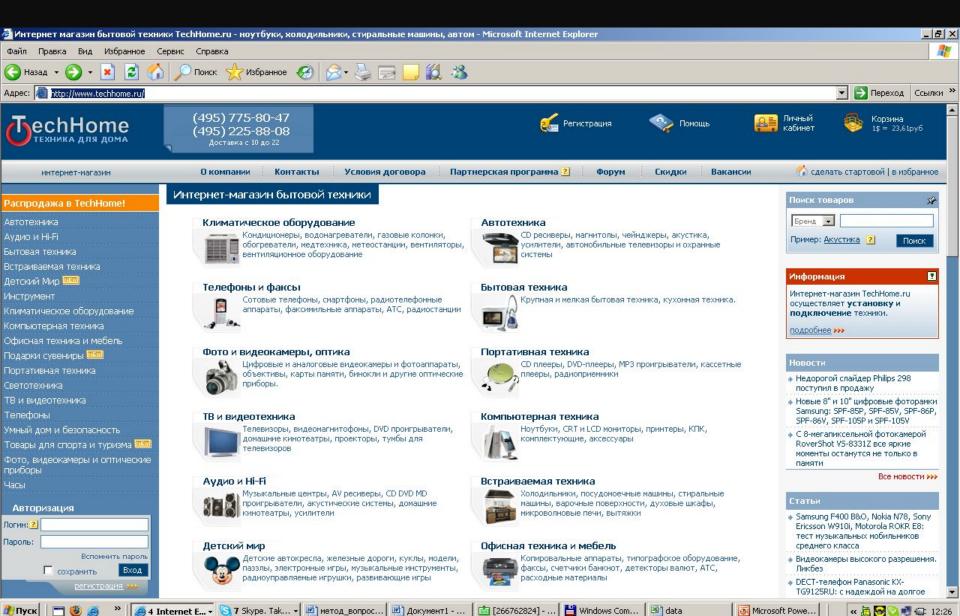


## Дизайн продающего сайта

- ✓ Функциональный дизайн
- ✓ Ничего отвлекающего посетителя

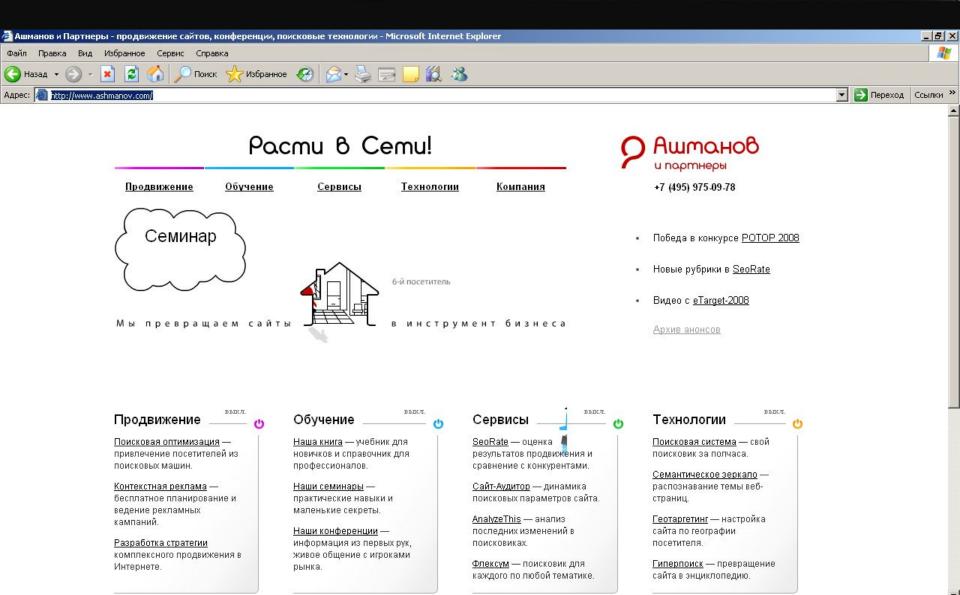
Очень важно тестировать на этапе разработки!

## Дизайн продающего сайта



## Дизайн продающего сайта

🤲 🎒 4 Internet E... 🔻 🕞 7 Skype. Так... 🔻 🖳 метод\_вопрос... 📳 Документ1 - ... 📑 [266762824] - ... 💾 Windows Com...



Microsoft Powe...

## Контактные данные

- Должны быть видны посетителю (размещение вверху сайта)
- Телефон должен быть с кодом города
- Схема проезда должна быть понятна

Очень важно тестировать на вашей аудитории!

# «Каменный век» юзабилити Или как быстро и дешево протестировать Ваш сайт

## Тестирование сайта

Необходимо тестировать все <u>в процессе</u> разработки, ибо потом будет уже поздно...

#### Что надо тестировать:

- Тестирование дизайна (на пользователях)
- Тестирование прототипа сайта (пользовательские тесты)
- Тестирование нагрузок и безопасности сайта

## Какие есть методы?

- 1. Тестирование «на бабушке»
- 2. Тестирование силами 1 эксперта
- 3. Тестирование из 5 пользователей

## Их преимущества

- Дешевле. Тест можно провести бесплатно или за небольшие деньги
- 2. Выявляется до 80% критических ошибок
- 3. Довольно быстро
- 4. Лучше, чем вообще без тестов ☺

## Их недостатки

- Менее точны, чем при использовании айтрекинга и спец оборудования
- Не позволяют выявить все недочеты по юзабилити сайта
- 3. Достаточно примитивны

## Но лучше тестировать ТАК, чем НИКАК ⊙

# 95% сайтов не тестируют НИКАК!

## Тестирование «на бабушке»

- Берем неопытного пользователя сети (или нескольких)
- Определяем цели и задачи
- 3. Сажаем за компьютер
- 4. Смотрим, как ведет себя тестер, что говорит



### Основной смысл теста...

Если неопытный пользователь справляется с поставленными задачами, то у сайт хороший уровень Юзабилити.

## Тестирование силами эксперта

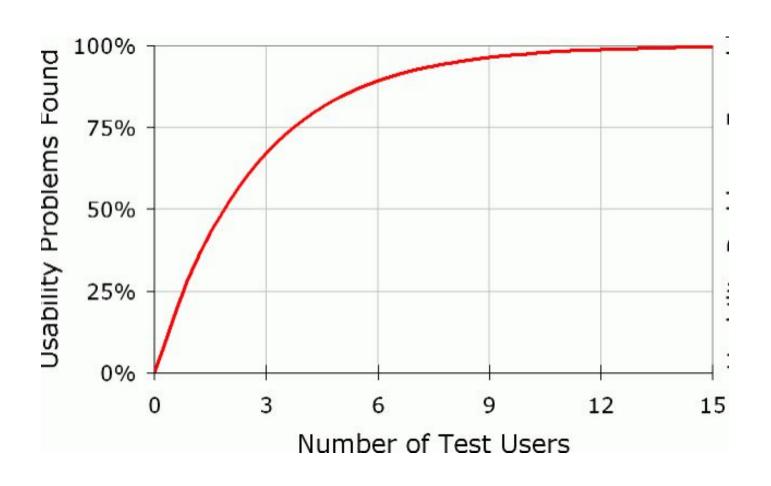
- 1. Для теста привлекается эксперт по юзабилити
- 2. Он анализирует сайт по ряду критериев
- 3. Пишет письменные рекомендации по исправлению ошибок

Может быть привлечено несколько экспертов!

### Тест из 5 пользователей

- 1. Приглашается 5 пользователей
- Они выполняют заранее продуманные действия (заказ товара, поиск товара итп)
- 3. В процессе выполнения действий идет фиксация того, что они делают и говорят (лучше на видеокамеру)
- 4. Затем информация анализируется и формулируются рекомендации по юзабилити

## Почему 5 пользователей?



## Резюмируя все сказанное...



- 1. Делайте сайт для вашего клиента и «от клиента»
- 2. Юзабилити экономит ваши деньги.
- 3. Размещайте максимум информации и ваших услугах
- 4. Тестируйте юзабилити узнаете о сайте много нового.
- 5. Постоянно развивайте сайт, думая «от клиента»

## Вопросы?

