



Веб-аналитика для интернет-магазинов

Только реальные кейсы

Андрей Юнисов
Управляющий партнер

Управление продуктовой матрицей Магазина



Site Search Usage		Goal Set 1	Goal Set 2	Goal Set 3	Goal Set 4	Ecommerce	
Total Unique Searches 5,610 % of Site Total: 99.31%	Results Pageviews/Search 1.41 Site Avg: 1.41 (0.18%)	% Search Exits 15.31% Site Avg: 15.90% (-3.68%)	% Search Refinements 35.63% Site Avg: 35.45% (0.52%)	Time after Search	Search Depth		
Search Term	None	Total Unique Searches	Results Pageviews/Search	% Search Exits ↓	% Search Refinements	Time after Search	Search Depth
1. защитные очки		24	1.00	100.00%	0.00%	00:00:00	0.00
2. Информатор		9	1.00	100.00%	0.00%	00:00:00	0.00
3. дозиметр		28	1.14	42.86%	28.12%	00:01:14	1.29
4. шкаф		19	1.58	52.63%	16.67%	00:02:24	1.37
5. ИПР-535		7	1.00	100.00%	0.00%	00:00:00	0.00
6. пена		15	1.20	53.33%	5.56%	00:01:51	2.87
7. 415210		4	1.25	100.00%	0.00%	00:00:02	0.25
8. Индикатор радиоактивности		3	1.67	100.00%	0.00%	00:00:10	0.67
9. азбука		3	1.33	100.00%	0.00%	00:00:05	0.33
10. вентиль 50		4	1.00	75.00%	25.00%	00:00:19	0.25

- Внутренний поиск в интернет-магазине пожарного оборудования
- Красным помечены товары, которых нет в ассортименте
- Ассортимент расширился на 200 позиций после анализа

Повышение конверсии корзины

Прерванные последовательности перехода к цели



63,91 % Коэффициент прерывания "Shop basket complete"

- Фиксируем ~64% «обрывов» заказов в корзине магазина
- Как исправить ситуацию и поднять конверсию?

Повышение конверсии корзины

ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗА



УВАЖАЕМЫЕ ПОКУПАТЕЛИ! Перед оформлением заказа внимательно изучите раздел "Условия доставки" и ознакомьтесь с нашими **тарифами**. Стоимость доставки не входит в итоговую сумму заказа!

Процедура оформления заказа отличается для разных типов покупателей.

Личные сведения, полученные в распоряжение интернет-магазина при регистрации или каким-либо иным образом, не будут без разрешения пользователей передаваться третьим организациям и лицам за исключением ситуаций, когда этого требует закон или судебное решение.

1 2 3 4 5

- Заказы
- Корзина
- Профили покупателя
- Параметры пользователя
- Подписка

Новый профиль

Адрес доставки

E-Mail:*

Конт. телефон:*

Доставка по:*

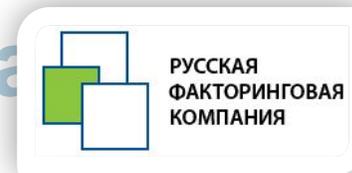
Город:

Указывайте город, только если вы не нашли своего города в списке.

Индекс:

Адрес (без города):*

Повышение конверсии в формах



On-line заявка:

Контактный e-mail

Контактный телефон

Название

Фамилия Имя Отчество

Текст сообщения

Отправить

Старая
форма

On-line заявка:

Фамилия Имя Отчество

Название компании

например: (495) 617-17-56

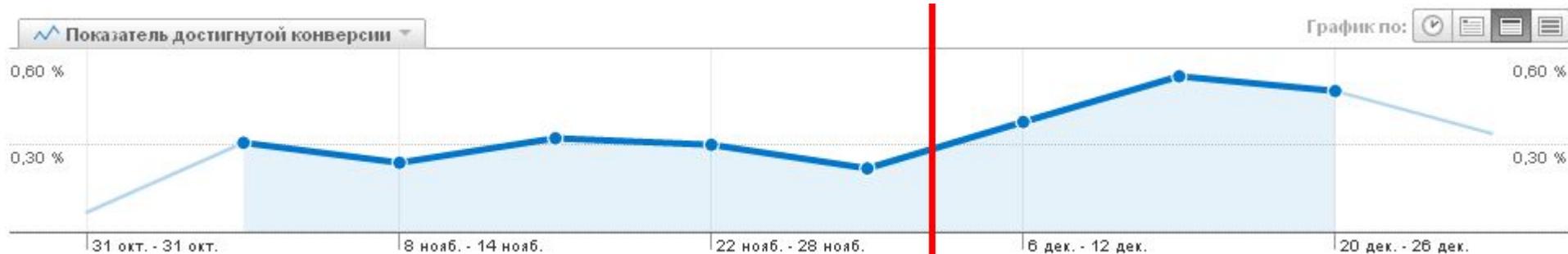
Контактный телефон

Контактный e-mail

Текст сообщения

Отправить

Новая
форма



- Новая форма изменила названия и порядок полей, а также добавила примеров заполнения, **рост конверсии почти в 2 раза**

Повышение конверсии в формах



On-line заявка:

Фамилия Имя Отчество

Название компании

Контактный телефон

Контактный e-mail

Текст сообщения

Отправить

Старая
форма

Новая
форма

[О компании](#)
[Факторинговые услуги](#)
[Стать клиентом](#)
[О факторинге](#)
[Контакты](#)
[Что почитать](#)



Оставьте, пожалуйста, информацию о Вашей компании и в ближайшее время наши специалисты свяжутся с Вами.

On-line заявка:

Название компании

Фамилия Имя Отчество

Ваша должность

Контактный e-mail

Контактный телефон

Область деятельности:

Требуемый объем средств по факторингу:

Количество дебиторов:

Основные дебиторы:

Торговые сети
 Государственные структуры
 Оптовые компании
 Розничные магазины
 Индивидуальные предприниматели
 Производственные предприятия
 Иные

Средняя отсрочка платежа:

Региональное распространение деятельности:

Пользовались факторингом ранее:

Текст сообщения

Отправить

- Качество лидов не устраивало клиента, поэтому увеличилось число полей
- Казалось бы, такое увеличение понизит конверсию сайта
- Воспользовались глубинным анализом форм с помощью ClickTale (уже можно на Яндекс.Метрике)

Повышение конверсии в формах



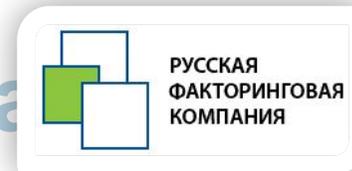
Старая
форма



Новая
форма

- CR1 = 77,42%
- CR2 = 93,84% (!!!)
- Почему так?
- Видимо, глубинные вопросы вызывают большее доверие в финансах
- Эта история о силе А/В-тестирования

Повышение конверсии в формах



Percent of Visitors Dropping at Each Field

1	0%	
2	0%	
3	0%	
4	0%	
5	0%	
6	14.3%	
7	0%	
8	0%	
9	0%	

- [О компании](#)
- [Факторинговые услуги](#)
- [Стать клиентом](#)
- [О факторинге](#)
- [Контакты](#)
- [Что почитать](#)



Оставьте, пожалуйста, информацию о Вашей компании и в ближайшее время наши специалисты свяжутся с Вами.

Он-лайн заявка:

Название компании

Фамилия Имя Отчество

Ваша должность

Контактный e-mail

Контактный телефон например: (495) 617-17-99

Область деятельности:

Требуемый объем средств по факторингу:

Количество дебиторов:

Основные дебиторы:

- Торговые сети
- Государственные структуры
- Отрасли компаний
- Розничные магазины
- Индивидуальные предприниматели
- Производственные предприятия
- Иные

Средняя отсрочка платежа:

Региональное распространение деятельности:

Пользовались факторингом ранее:

Текст сообщения

- Наибольший drop дает поле 6 – область деятельности
- Мы увеличили число областей с 5 до 24
- Сменили сущности формы с «ритейл/private label» на «продукты/строительство»
- **Результаты – в процессе тестирования, пока сильно лучше новый вариант**

Автоматическая адаптация магазина

The screenshot displays the homepage of the Retail Group website. At the top, there is a blue header with the company logo and name, 'Retail group' and 'ОПТОВО-РОЗНИЧНАЯ КОМПАНИЯ'. To the right of the header, there are contact details for three locations: Polezhaevskaya, Yugo-Zapadnaya, and Alekseevskaya, each with a phone number. Below the header is a navigation bar with links for 'Каталог и цены', 'Услуги', 'Проектирование', 'Акции', 'Доставка', 'Сотрудничество', 'О нас', and 'Контакты'. On the left side, there is a search bar and a vertical menu with links to various product categories: 'Розетки', 'Выключатели', 'Розетки legrand', 'ABB', 'Merten', 'GIRA', 'Busch-Jaeger', 'Siemens', 'SIMON', 'Fontini', 'FEDE', 'Berker', 'Bticino', 'BIC', and 'Anam'. The main content area features a search bar and a description of the company: 'ООО "РИТЕЙЛ Групп л.т.д" — оптовая и розничная торговля электрооборудованием и электроустановочными изделиями. Розетки и выключатели всех лидирующих производителей.' Below this, there are four product categories with images and captions: 'Выключатели' (switches), 'Розетки' (sockets), 'Оборудование' (equipment), and 'Автоматика' (automation). A promotional banner for Legrand offers a 15% discount on all sockets and switches. At the bottom, there is a section titled 'Лидеры продаж' (Sales Leaders) with a grid of product names and links: Legrand Valena, Bticino Axolute, Siemens Delta miro, Busch Jaeger Impuls, Legrand Galea Life, Gira Event Clear, Bticino Light, Fede San Sebastian, Legrand Cellane, Simon B2, Merten Antik, and Fede Provence.

• Главная страница сайта при прямом заходе

Автоматическая адаптация магазина



41
25
254
272-037-268 (Владимир)

м. Полежаевская, ул. Куусинена, д. 7
(495) 792-32-81, 967-18-75

м. Юго-Западная, ТЦ «Румянцево»,
Киевское ш., 500м. от МКАД
(495) 518-84-34

м. Алексеевская, ул. Годовикова, д. 9
(495) 730-32-75

Каталог и цены Услуги Проектирование Акции Доставка Сотрудничество О нас Контакты

Поиск

- Розетки
- Выключатели
- Розетки legrand
- ABB
- Merten
- GIRA
- Busch-Jaeger
- Siemens
- SIMON
- Fontini
- FEDE
- Berker
- Bticino
- ВЭС
- Anam

ООО "РИТЕЙЛ Групп л.т.д" — оптовая и розничная торговля электрооборудованием и электроустановочными изделиями.

Розетки и выключатели всех лидирующих производителей.

При покупке автоматики **legrand** скидка 15% на весь ассортимент розеток и выключателей



[merten Antik.](#)
Античная латунь



[bticino Axolute](#)



[gira Esprit](#)



[siemens Delta Line](#)

Лидеры продаж

Legrand Valena	Bticino Axolute	Siemens Delta miro	Busch Jaeger Impuls
Legrand Galea Life	Gira Event Clear	Bticino Light	Fede San Sebastian

- Заход из поиска, запрос «розетки»

Автоматическая адаптация магазина

The screenshot shows the website for Retail Group, an opto-retail company. The header includes the company logo, contact information for three locations (Moscow, Kiev, and Vladimir), and a navigation menu with items like 'Каталог и цены', 'Услуги', 'Проектирование', 'Акции', 'Доставка', 'Сотрудничество', 'О нас', and 'Контакты'. A search bar is visible on the left. The main content area displays search results for 'выключатели' (switches). A sidebar on the left lists various brands: Розетки, Выключатели, Розетки legrand, ABB, Merten, GIRA, Busch-Jaeeger, Siemens, SIMON, Fontini, FEDE, Berker, Bticino, and BJC. The search results are presented in a grid with images of products and their names: 'Fedre (Испания) выполнена SAN SEBASTIAN collection', 'GIRA Event Clear', 'Автоматические выключатели LEGRAND и УЗО DX', and 'Автоматические выключатели ABB'. A promotional banner for Legrand offers a 15% discount on sockets and switches. A 'Лидеры продаж' (Best Sellers) section is also visible at the bottom of the search results.

- Заход из поиска, запрос «выключатели»

Автоматическая адаптация магазина



Ключевое слово:

розетки

12.06.2010



Ключевое слово:

выключатели

12.06.2010 - 31.07.2010



- Отказ упал в 2 раза по каждому ключевому слову

Shoot me with questions 🤗
Вопросы?

Андрей Юнисов
andrey@webprofiters.ru
+7 (903) 783-6448