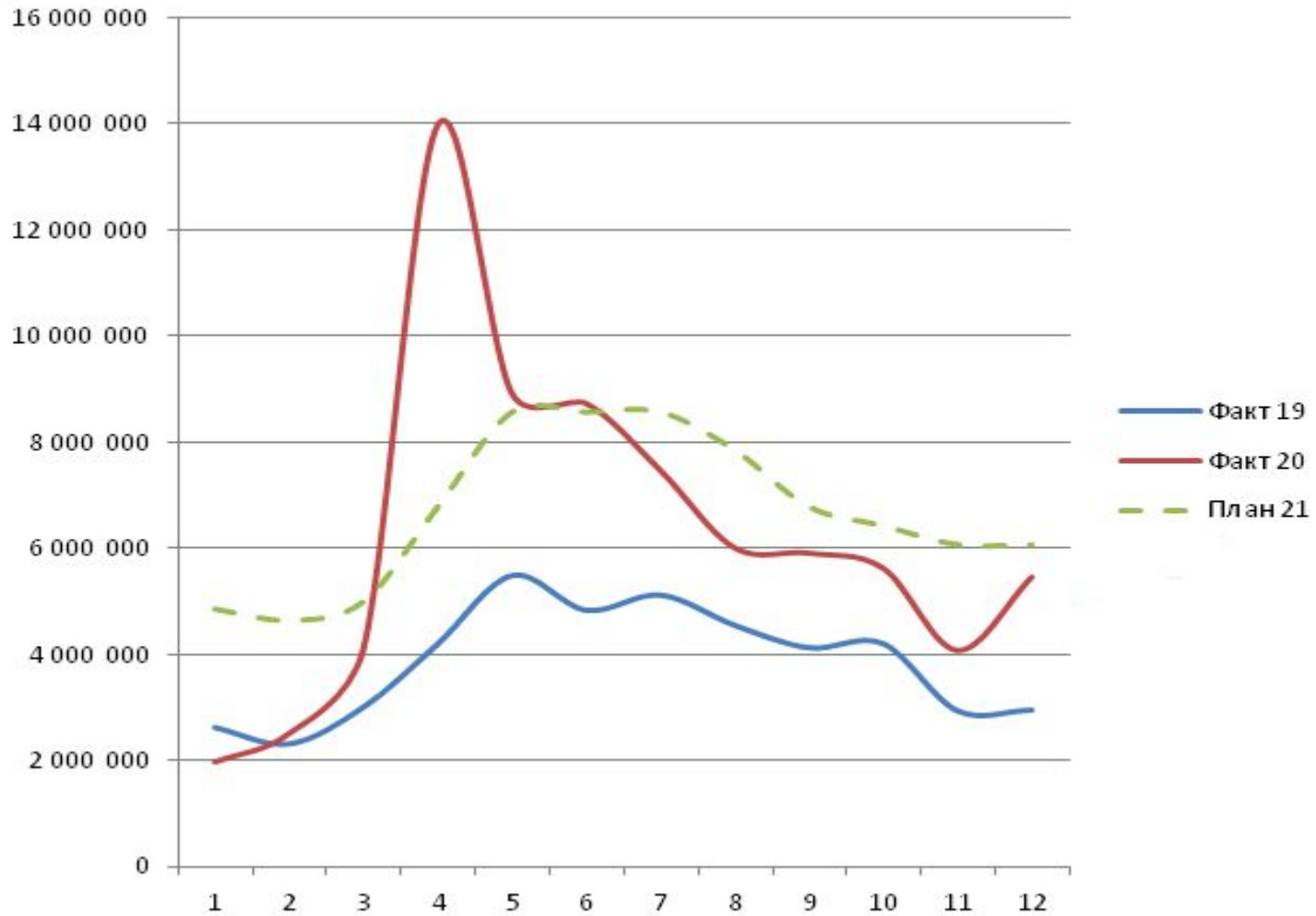


**Интернет-магазин**  
**КМО** Содержание:

# Интернет-магазин

КМО

Основная цель на 2021 год – увеличение продаж с сайта на 10%



# Интернет-магазин КМО

## Планы/фаты 2020 года:

1. **Тегирование**
2. **Смена дизайна в листинге**
3. Смена дизайна на гл. странице (добавить отзывы, анимация на корзину, быстрые ссылки)
4. Смена дизайна и функционала на моб.версии/адаптив основной
5. Смена дизайна и функционала блока «Готовые решения»
6. Каталог товаров – открытие сверху вниз
7. Страница поиск по Бренам – переработка
8. Поиск на базе Сфинкс
9. Торговое предложение
10. Коллекции
11. **Отзывы о товарах**
12. **Товары-аналоги**
13. Контент на сайте (фотографии, таблицы, инструкции, сертификаты)
14. Сопутствующие товары
15. **Линейки**
16. **Избранные товары**
17. Покупка в кредит – онлайн
18. **Доставка: ошибка в расчетах стоимости подъема, негабаритные товары**
19. Доставка Транспортной компанией
20. **Передача сроков поставки от поставщика на сайт**
21. Новый Модуль администратора для перебросов
22. **Работа с причинами отказов**
23. Акции: Интернет-предложение, в комплекте дешевле
24. Исправить ошибку сортировки в листинге

# Новая система работы «Маркетинг-IT отдел»

## Внедрение новой системы организации работы «Маркетинг-it-отдел»

Цель: увеличение количества выполняемых задач, повышение эффективности работы, постоянная связь в цепочке «заказчик-исполнитель»

Участники: маркетинг, it-отдел (веб-программисты)

Задачи:

1. Введение новой системы постановки приоритетов согласно пользовательским историям - т.е. задачи поставлены со стороны клиента
2. Внедрение 2х недельных спринтов (время выполнения задачи), в конце которого обязательно должна быть выпущена в релиз видимая для клиента часть.
3. Задачи в рамках спринта направлены на одну пользовательскую историю, все программисты занимаются задачам в рамках 1 истории (по возможности). Сложные задачи делятся на подзадачи между программистами.
4. Внедрение ежедневных 15-ти минуток для определения текущих проблем и актуализации по задачам.
5. Проведение ретроспективных открытых собраний в конце спринта для выявления организационных проблем влияющих на продуктивность.

# Привлечение новых клиентов

## SEO оптимизация сайта

Цель SEO-оптимизации: увеличение входящего трафика на 20%

### Задачи:

1. Установить аналитику по SEO каналу на сайте order-nn.ru
2. Создать единый файл сезонности по всему проекту order-nn.ru по маркерным запросам.
3. Внутренняя оптимизация сайта
4. Работа с тэгами на сайте согласно семантики: оптимизация, внедрение и аналитика.
5. Внешнее продвижение – реферальный трафик из Яндекс и Google, оптимизация мобильного трафика

# Привлечение новых клиентов

## SEO оптимизация сайта

URL	Сумма [YW]	Продажи												Кол-во Элвисе			Доля выгружен		продажи относит.
		Продажи розн 2019	Продажи розн 2020	Продажи позиц за 20 год РОЗН	Продажи сайт 2019	Продажи сайт 2020	продано сайт 2020 ц	Кол-во выгру женны (не сняты	Элвисе с пр	доля сайт 2019	доля сайт 2020	прирост сайт 19/20	сайт позиций	продати Запрос					
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/6624/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/6624/</a>	4626	926 048	1 106 739	11	24 990	44 513	11											0.24%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/6625/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/6625/</a>	642	990 302	1 139 012	25	38 239	73 314	29											4.52%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/6622/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/6622/</a>	760	662 905	806 993	18	12 944	39 603	13											1.71%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/6626/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/6626/</a>	256461	19 358 710	21 460 719	167	466 802	677 059	162	215	232	2.4%	3.2%	30.8%	92.7%					0.06%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/6621/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/6621/</a>	8180	6 399 373	7 087 558	46	206 849	330 785	57	55	62	3.2%	4.7%	44.4%	88.7%					0.70%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/5540/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/5540/</a>	102545	4 492 549	4 855 424	60	106 292	194 597	62	54	59	2.4%	4.0%	69.4%	91.5%					0.06%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/5541/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/5541/</a>	32712	2 251 893	2 849 359	31	96 958	110 875	28	29	33	4.3%	3.9%	-9.6%	87.9%					0.09%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/5542/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/5542/</a>	832	1 001 475	1 578 860	19	131 613	178 037	23	16	20	13.1%	11.3%	-14.2%	80.0%					2.76%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/5543/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/5543/</a>	27772	1 191 114	2 054 781	23	76 538	335 167	49	34	36	6.4%	16.3%	153.8%	94.4%					0.18%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/5544/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/5544/</a>	19917	3 557 348	3 493 727	47	114 600	67 951	74	61	70	3.2%	1.9%	-39.6%	87.1%					0.37%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/5545/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/5545/</a>	16837	1 751 796	2 242 013	89	68 185	151 470	99	96	104	3.9%	6.8%	73.6%	92.3%					0.59%	
<a href="https://order-nn.ru/kmo/catalog/5546/">https://order-nn.ru/kmo/catalog/5546/</a>		8 508 451	10 347 132	136	870 524	1 298 497	118	254	286	10.2%	12.5%	22.7%	88.8%						

Станки

# Привлечение новых клиентов

## Интернет-реклама

Цель - выйти на результат в 20% затрат на рекламу.

	Расход	Показы	Переходы	CTR	Стоимость перехода	Глубина просмотра	Время просмотра	Сумма покупок
Динамические объявления	86307	38034	3647	9.59%	23.7 ₽	3стр	4мин	324 214 ₽
Поиск	182073	48554	5774	11.89%	31.5 ₽	3стр	4мин	450 424 ₽
РСЯ	77207	2494761	10610	0.43%	7.3 ₽	3стр	4мин	199 730 ₽
Итого	345587		20031		17.3 ₽	3стр	4мин	974 368 ₽

Пример:

Рекламная компания 3 месяца (апрель, май, июнь)

Закладываем рекламный бюджет - 150 000

Работа директолога - 45 000

Средняя стоимость клика по прошлому году - 20 руб

Конверсия по таким переходам 8-10%

(это клиенты, которые перешли по яндекс-рекламе и положили товар в корзину)

конверсия по продажам устанавливаем мин. 50%

(Клиенты, положившие товар в корзину, которые потом совершили покупку)

средний чек по прошлому году 3000 руб.

Получаем результат продаж по рекламе 900 - 950 т.р.

1. Стоимость одного клиента - до 500 руб

2. Стоимость за обращение, заявку - один клиент до 250 руб.

3. % закрытия закрытия заявок - 50%

# Привлечение новых клиентов

## Интернет-реклама

### Калькулятор окупаемости рекламы ROI (ROMI)

1 Введите бюджет на рекламу (рубли):

150 000

2 Стоимость работ специалиста (рубли):

45 000

3 Средняя стоимость клика ⓘ:

20 р.

500 р.

4 Конверсия сайта ⓘ:

8 %

100 %

5 Конверсия отдела продаж ⓘ:

0 %

50 %

100 %

6 Прибыль со среднего чека:

3 000

7 500



#### Посетители

Количество посетителей с рекламы на ваш сайт

600



#### Обращения

Все звонки и заявки с вашего сайта

300



#### Сделки

Продажи, которые вы сделали с этой рекламы



Прибыль: 900 000 р.

ROMI ⓘ: 362%

СКАЧАТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ В PDF



## Навигация на сайте

Цель: клиент быстро находит нужные товары на сайте, благодаря улучшенной навигации

Задачи:

1. Поиск Сфинкс
2. Работа с каталогом товаров – смена структуры
3. Сортировка товаров в листинге (ошибка)
4. Коллекции
5. Поиск по Брендам
- 6.

Участники: Хавронин, Кореньков, Орлов, Гехаров, Колчина, Волжанкина+IT отдел (веб+Элвис)

## Навигация на сайте

Поиск Сфинкс:

На текущий момент времени мы имеем старую версию Сфинкс на моб.версии и сервис Яндекса - на основной.

Оба эти варианта не полностью отвечают пользовательским запросам + 1 раз Яндекс.

Поиск имел технический сбой, на устранение которого мы никак не могли повлиять.

У нас есть статистика пользовательских запросов на сайте, на результаты которой мы опираемся при разработке нового поиска на базе Сфинкс.

[https://order-nn.ru/test/search\\_stat.php](https://order-nn.ru/test/search_stat.php)

№	Фраза	Кол-во товаров в поиске	Кол-во запросов фразы	Дата последнего запроса
1	выкрас	0	1	03.03.2021 10:19:19
2	маска	129	107	03.03.2021 10:19:14
3	Гвоздодер металлический TRUPER BU-75 750мм 10859	3	10	03.03.2021 10:18:58
4	бита	386	700	03.03.2021 10:18:38

Цель внедрения нового поиска:

Показывать клиенту те товары, которые он ищет – более точная выдача;

Быстрее приводить клиента к нужным товарам – сокращение кол-ва кликов

Повысить удобство нахождения клиента на сайте

В новом поиске будут:

-новый алгоритмы подбора товара (т.е. более точное попадание в запрос клиента)

-добавится переход на ветку дерева или теговую страницу при наличии такого запроса

-изменится отображение товарных категорий и всплывающей поисковой подсказки

### Результаты поиска по запросу 'щётка кравцовка'

Фото	Индекс	Наименование	Торговая марка	Фасовка	Наличие	Цена	Кол-во	Добавить заказ
	-лк	Щётка-крацовка торцевая для дрели Makita сталь 17 мм 30 мм	Makita	-шт	-шт	от 335 р за шт	1	
	-лк	Щётка-крацовка чашечная витая для УШМ Makita сталь 60 мм 60 мм 75 мм Еще	Makita	-шт	-шт	от 409 р за шт	1	
	-лк	Щётка-крацовка плоская для дрели Makita сталь 50 мм 75 мм 100 мм	Makita	-шт	-шт	от 294 р за шт	1	
	-лк	Щётка-крацовка плоская для УШМ 888 кручаня омедненная проволока 125*22 мм 150*25 мм 175*32 мм Еще	888	-шт	-шт	от 185 р за шт	1	



Юридическим лицам



ТМ Ордер®

Регист...

Нижний Новгород  
+7-963-230-55-63

Нижегородская обл.  
+7 (831) 216-28-47

[Заказать звонок](#)

[АДРЕСА МАГАЗИНОВ](#)

[КЛУБНАЯ ПРОГРАММА](#)

[ДОСТАВКА](#)

**КАТАЛОГ ТОВАРОВ** ▼

**АКТУАЛЬНЫЕ предложения**

**АКЦИИ**

Найти



[Главная](#) ▶ [Каталог товаров](#) ▶ [Поиск](#)

# По запросу "щётка кравцовка " товары не найдены!

# Навигация на сайте

Поиск на базе Сфинкс — видимые для клиента изменения

Юридическим лицам ТМ Ордер® Регистрация / Вход

Заказать звонок АДРЕСА МАГАЗИНОВ КЛУБНАЯ ПРОГРАММА ДОСТАВКА

Акционные предложения АКЦИИ

тепло

Тепловые реле	36 шт
Тепловые пушки	588 шт
Тепловые завесы	22 шт
Тепловые газовые пушки	24 шт

Завеса <b>тепловая</b> электрическая ВНС-U15A-PS 4700 м3/ч Ballu	Завеса <b>тепловая</b> электрическая ВНС-L08-T03 3кВт 600м3/ч, Ballu	Завеса <b>тепловая</b> электрическая ВНС-M25T12-PS 12 кВт 3750 м3/ч Ballu
<b>12 299 ₽</b>	<b>6 299 ₽</b>	<b>8 299 ₽</b>

Инструменты в быту Уборка снега и льда Посуда и аксессуары Еще

ОРДЕР Оптовым клиентам ТМ ОРДЕР

КРАСЧНЫЕ МАГАЗИНЫ

тепло

Тепловые реле	36 шт
Тепловые пушки	588 шт
Тепловые завесы	22 шт
Тепловые газовые пушки	24 шт

	Завеса <b>тепловая</b> электрическая ВНС-U15A-PS 4700 м3/ч Ballu	<b>12 299 ₽</b>
	Завеса <b>тепловая</b> электрическая ВНС-L08-T03 3кВт 600м3/ч, Ballu	<b>6 299 ₽</b>
	Завеса <b>тепловая</b> электрическая ВНС-M25T12-PS 12 кВт 3750 м3/ч Ballu	<b>8 299 ₽</b>

В КОРЗИНУ В КОРЗИНУ

АКЦИИ

# Навигация на сайте

Поиск на базе Сфинкс — видимые для клиента изменения  
Перенос веток дерева в меню фильтра

**ОРДЕР23** Красочные магазины Юридическим лицам ТМ Ордер® Регистрация / Вход

Нижний Новгород +7-963-230-55-63 Нижегородская обл. +7 (831) 216-28-47 Заказать звонок АДРЕСА МАГАЗИНОВ КЛУБНАЯ ПРОГРАММА ДОСТАВКА

КАТАЛОГ ТОВАРОВ АКТУАЛЬНЫЕ предложения АКЦИИ  Найти 4 0 0 2 279 Р

Главная Каталог товаров Поиск

### Результаты поиска по запросу 'дерево'

Сортировать по: Популярности Отображать по 15 < 1 ... 19 20 ... 35 >

**Бренд**

Интерскол

Энкор

Bosch

[показать еще](#)

**Цена**

от  до

**Страна производителя**

Германия

Китай

Россия

[показать еще](#)

**Категории**

- Лакокрасочные материалы (137)
- Инструмент (240)
- Клеи, пены, герметики (7)
- Крепеж, скобяные изделия, замки (55)
- Декоративные материалы (34)

[показать еще](#)

**ПОКАЗАТЬ (35)**

[Сбросить фильтр](#)

**Код:** 23473лк **★★★★★ 34** **+ 455 бонусов**

**2 120 Р/шт**

**В КОРЗИНУ** **БЫСТРЫЙ ЗАКАЗ**

**Доступны варианты**

Наличие: 14 магазина  
Доставка: **Завтра**

**Текст:** Пропитка для дерева Вальти Колор, Тиккупила

**Характеристики:** Сохнет в течении 30 минут  
Не скрывает текстуру древесины  
Устойчива к УФ-излучению  
Все характеристики

**Код:** 23473лк **★★★★★ 34** **+ 455 бонусов**

**2 120 Р/шт**

**В КОРЗИНУ** **БЫСТРЫЙ ЗАКАЗ**

**Доступны варианты**

Наличие: 14 магазина  
Доставка: **Завтра**

**Текст:** Пропитка для дерева Вальти Колор, Тиккупила

**Характеристики:** Сохнет в течении 30 минут  
Блеск: матовая  
Тип работ: наружные  
Все характеристики

**Код:** 23473лк **★★★★★ 34** **+ 455 бонусов**

**2 120 Р/шт**

**В КОРЗИНУ** **БЫСТРЫЙ ЗАКАЗ**

**Доступны варианты**

Наличие: 14 магазина

**Текст:** Пропитка для дерева Вальти Колор, Тиккупила

**Характеристики:** Сохнет в течении 30 минут  
Не скрывает текстуру древесины  
Устойчива к УФ-излучению  
Все характеристики

**РАСПРОДАЖА** **Код:** 23473лк **★★★★★ 34** **65 Р/шт**

**35 Р/шт**

**В КОРЗИНУ** **БЫСТРЫЙ ЗАКАЗ**

**Доступны варианты**

Наличие: 14 магазина

**Текст:** Саморез для гипсокартона по дереву MIXTON 3.5\*35, 30 шт

# **Привлечение новых клиентов**

## Изменение Каталога

Цель: формирование понятного каталога для клиента, согласно пользовательским, а не маркетинговым запросам; увеличение числа посадочных страниц

# Навигация на сайте

## Сортировка товаров в листинге (ошибка)

Дрель ударная Интерскол ДУ-3/580 ЭР 580Вт (632.1.0.00)

Наличие: в 7 магазинах  
Доставка: сегодня

+ 294 бонуса ?

**2 840 Р/шт**

В КОРЗИНУ

БЫСТРЫЙ  
ЗАКАЗ



Характеристики

Дрель ударная Ресанта ДУ-680 680Вт 75/8/2

Наличие: в 2 магазинах  
Доставка: сегодня

+ 283.5 бонуса ?

**2 790 Р/шт**

В КОРЗИНУ

БЫСТРЫЙ  
ЗАКАЗ



Характеристики

Дрель ударная Интерскол (СР) R55100-RU)

Наличие: в 8 магазинах  
Доставка: сегодня

+ 315 бонусов ?

**3 099 Р/шт**

В КОРЗИНУ

БЫСТРЫЙ  
ЗАКАЗ



Характеристики

Код: 249329лк

1



Дрель ДУ-710-ЭРМ2 ударная 7  
10 Вт

Наличие: в 6 магазинах  
Доставка: сегодня

+ 294 бонуса ?

**2 890 Р/шт**

В КОРЗИНУ

БЫСТРЫЙ  
ЗАКАЗ



Характеристики

Код: 275954лк

0



Дрель ударная Ресанта ДУ-15/  
850 850Вт (75/8/3)

Наличие: в 5 магазинах  
Доставка: сегодня

+ 294 бонуса ?

**2 890 Р/шт**

В КОРЗИНУ

БЫСТРЫЙ  
ЗАКАЗ



Характеристики

Код: 239979лк

0



Дрель Зубр ударная ДУ-810 ЭР  
M2 810 Вт

Наличие: в 13 магазинах  
Доставка: сегодня

+ 304.5 бонуса ?

**2 920 Р/шт**

В КОРЗИНУ

БЫСТРЫЙ  
ЗАКАЗ



Характеристики

# Навигация на сайте Коллекции

Плитка

Сортировать по: Популярности

Отображать по: 15

1 2 3 4 ... 35 >

Цена

от 2 560 до 56 990

Участие в акции

- Предложение месяца
- Уникальная цена
- Распродажа

Бренд

- Березкерамика
- ВКЗ
- Дельта Керамика

показать еще

Страна производителя

- Германия
- Китай
- Россия

показать еще

- Состав коллекции
- Область применения
- Основной цвет коллекции
- Стистика дизайна
- Тип рисунка
- Поверхность
- Структура поверхности
- Размер настенной плитки
- Размер напольной плитки
- Ректификация БЗ
- Износостойкость
- Страна

ПОКАЗАТЬ (35)

Код 23473лк

Коллекция плитки Kerama Marazzi Карнаби-стриг

Россия

от 480 Р

ПОДРОБНЕЕ

Код 23473лк

Коллекция плитки Kerama Marazzi Карнаби-стриг

Россия

от 580 Р

ПОДРОБНЕЕ

Код 23473лк

Коллекция плитки Kerama Marazzi Карнаби-стриг

Россия

от 450 Р

ПОДРОБНЕЕ

Код 23473лк

Коллекция плитки Kerama Marazzi Карнаби-стриг

Россия

от 480 Р

ПОДРОБНЕЕ

Код 23473лк

Коллекция плитки Kerama Marazzi Карнаби-стриг

Россия

от 580 Р

ПОДРОБНЕЕ

Код 23473лк

Коллекция плитки Kerama Marazzi Карнаби-стриг

Россия

от 450 Р

ПОДРОБНЕЕ

Цель внедрения коллекций:  
Увеличение продаж с сайта в  
категории Плитка.

Задача: объединить товары  
из одной коллекции в одну  
карточку, чтобы клиенту  
было проще выбрать товар,  
а не искать нужное среди  
1000 наименований.

Клиент получит информацию  
о стоимости всей коллекции  
быстрее, сможет увидеть  
другие коллекции, в которые  
входит выбранная позиция.



# Навигация на сайте

## Коллекции

Коллекция плитки Вирджилиано Kerama Marazzi

**Описание**  
 Плитка из керамики глянцевая и доглазена  
 Коллекция включает в себя элементы только для стен.  
 Состав коллекции декор / плитка настенная  
 Для ванной комнаты  
 Глянцевая поверхность без выраженного рельефа

**от 1 139 Р**  
 \* при заказе или заказе на сайте

[подробнее](#)

Все элементы коллекции

- Настенная плитка
- Ванная плитка
- Бордюры
- Декор

Код: 23473лк

Плитка настенная Листья (061125473лк) 60x20

500 Р/м²

650 Р

[В КОРЗИНУ](#) [ВЫСТУПИТЬ ЗАКАЗ](#)

Код: 23473лк

Плитка настенная Листья (061125473лк) 60x20

500 Р/м²

1500 Р

[УДАЛИТЬ ИЗ КОРЗИНЫ](#)

Код: 23473лк

Плитка настенная Листья (061125473лк) 20x20

700 Р/м²

800 Р

[В КОРЗИНУ](#) [ВЫСТУПИТЬ ЗАКАЗ](#)

Код: 23473лк

Декор Листья 20x5

70 Р/шт

70 Р

[В КОРЗИНУ](#) [ВЫСТУПИТЬ ЗАКАЗ](#)

Код: 23473лк

Декор Листья 20x5

50 Р/шт

50 Р

[В КОРЗИНУ](#) [ВЫСТУПИТЬ ЗАКАЗ](#)

Код: 23473лк

Бордюр карандаш 20x5

50 Р/шт

1100 Р

[УДАЛИТЬ ИЗ КОРЗИНЫ](#)

Коллекция плитки Вирджилиано Kerama Marazzi

Код: 23473лк

**Преимущества:**  
 Полностью готова к применению

**300 Р/ШТ**  
 +138 бонусов  
 \* при заказе или заказе на сайте

3 3,6  
 упаковка на м.

**Итого: 900 Р/ШТ**

[В КОРЗИНУ](#) [ВЫСТУПИТЬ ЗАКАЗ](#)

Наличие в 3 магазинах  
 Доставка 29 декабря  
 \* по акции для владельцев картонных или виртуальных клубных карт

Характеристики и описание

Коллекции

Способ получения

Статьи (544)

Статьи (1)

Коллекции, в которых присутствует плитка Вирджилиано Kerama Marazzi

Код: 23473лк

Коллекция плитки Kerama Marazzi Вирджилиано

Россия

Блеск, матовая

Тип работ: напольно

**от 2 120 Р**

[подробнее](#)

Код: 23473лк

Коллекция плитки Kerama Marazzi Рубикон

Россия

**от 650 Р**

[подробнее](#)

Код: 23473лк

Коллекция плитки Kerama Marazzi Аккорд

Россия

**от 620 Р**

[подробнее](#)

# Навигация на сайте

## Поиск по Брендам

### Товары по брендам

Английский алфавит

A	B	C	D	E	F
A.D.M. A2DM ABAC ABB Aberhof ABRO ABRO Masters Absolut Keramik AC Палитра ADA Instruments AEBT AEG AGT Flooring AIRPAPER airRoxy Akara Alayann ALCAPLAST Alcor ALET Alma Ceramica Alpika Alsaapan ALSO Alternative Ambrovita Amigo Amorim Anatolian Stone Andrea Rossi Anza Aparici APE Aquastok Arbiton Argenta Argenta Ceramica ARGO ARITUM	B&S Bagl Bahco <a href="#">показать все</a>	Camelion Candian CARBON <a href="#">показать все</a>	D-BORK D-C-FIX D-COLOR <a href="#">показать все</a>	ECHO Eco Ceramic ECO EG <a href="#">показать все</a>	Falro FALCO FANAL <a href="#">показать все</a>

Цель внедрения поиска по Брендам: сократить кол-во Брендов, убрать неактуальные; добавить возможность быстрого поиска; Увеличение числа посадочных страниц

Планируем сделать по аналогии с сайтом Кувалда.ру

АКЦИИ (15) ИНСТРУМЕНТ САД И ДАЧА КЛИМАТ И УБОРКА СТРОИТЕЛЬСТВО ПРОИЗВОДСТВО И СКЛАД АВТОСЕРВИС РАСХОДКА И КРЕПЕЖ **РАСПРОДАЖА** БРЕНДЫ

Бренды по алфавиту A-Z A-Я

A	B	C	D	E	F	G	H
I	J	K	L	M	N	O	P
Q	R	S	T	U	V	W	X
Y	Z	0-9					

Топ-бренды

BOSCH	Makita	metabo work. don't play.	DEWALT	Husqvarna
PATRIOT	Fubag	JET	D.DOR	HEBBI
ALUMET	Bailu	ADA	REMEZA	ИНТЕРСКОЛ
zitrék	HITACHI Inspire the Next	STANLEY	STIHL	ПЕСАНТА

ЕЩЕ БОЛЕЕ 300 БРЕНДОВ  
[СМОТРЕТЬ ВСЕ](#)

## Сроки поставки и

цена

Цель: предоставить и обеспечить клиенту точный срок поставки товара, актуальную цену

Задачи:

1. Новый расчет сроков поставки исходя из графиков перебросов/поставок
2. При расчетах сроков самовывоза учитывать кол-во заказанного товара
3. Работа с заказным ассортиментом: эквйринг на самовывоз, оформление предварительного заказа на сайте
4. Ограничение негабаритных перебросов
5. Е-мейл рассылка на статус заказа

Участники: Хавронин, Кореньков, Орлов, Колчина, Гехаров, Жирнов, Якимычев+it-отдел (веб+Элвис), Воронин, Дягилев, Степанов

# Сроки поставки и цена

Новый расчет сроков поставки, исходя из графиков перебросов/поставок.

Цель внедрения: показывать клиенту в карточке товара и в корзине точный срок получения товара (сейчас срок обобщенный – город + 3дня, область + 7дней).

Существует 3 вида поставки товара:

- переброс с магазина на магазин
- поставка со склада
- поставка от поставщика

Для перебросов с магазина на магазин необходимо внедрение общей системы работы с перебросами в Элвис для города и области (технология есть). Установить точный график поступления машин на каждый магазин. Внедрить данный график для расчета даты поступления на сайте.

Для поставок со складов заложить график отгрузки в расчет сроков.

Для поставки от поставщика уже действует отображение реального срока при условии обмена данными с поставщиков. Если обмена нет – срок указывается приблизительный (в данном случае конкретный срок указать не сможем).



ПРИНЯТ



СОГЛАСОВАНИЕ



ПОДГОТОВЛЕНО  
К ОТГРУЗКЕ



ПРИНЯТО  
ПЕРЕВОЗЧИКОМ



ПРИНЯТО  
НА ТРАНЗИТНЫЙ  
СКЛАД



ОТПРАВЛЕНО  
С ТРАНЗИТНОГО  
СКЛАДА



ПРИНЯТ  
В ПУНКТЕ  
САМОВЫВОЗА



СОБРАН



ИСПОЛНЕН

## Сроки поставки и

При расчетах сроков самовывоза <sup>цена</sup> учитывать кол-во заказанного товара

Цель внедрения: показывать клиенту в корзине точный срок получения товара

Сейчас алгоритм смотрит только на 1 ед. заказанного товара и может получиться так, что клиент заказывает 5шт, мы ему обещаем самовывоз «сегодня», т.к. 1 ед. есть на магазине, но весь заказ по факту он сегодня не получит. Срок поставки необходимо увеличивать на тот, когда клиент сможет полностью получить весь заказ

Содержимое корзины			
Код и наименование	Цена	Количество	Сумма
 201765лк Снеговая лопата И-Агро 'Пингвин' (100181)	560 РУБ / шт	- 22 +	12 320.00 РУБ <span style="color: red;">✖</span>

При этом, если он выбирает пункт самовывоза на котором есть хоть 1 шт указанной позиции, то напротив пункта выдачи никакой информации нет и указано «Забирайте сегодня» (но сегодня он забрать 22 штуки не может, может только 9)



ул. Г.Попова, 35Д  
Ленинский район  
Забирайте сегодня

+7 (831) 281-80-00

7:00 - 22:00  
ежедневно

## **Сроки поставки и**

**Работа с заказным ассортиментом** <sup>цена</sup> эквайринг на самовывоз, оформление пред.заказа на сайте

Цель внедрения: увеличение кол-ва продаж заказного ассортимента, сокращение действий клиента для покупки товара

Сейчас, для того, чтобы заказать товар из заказного ассортимента клиент должен прийти в любой розничный магазин для заключения договора поставки и внесения предоплаты. С реализацией эквайринга всё это можно перенести в онлайн, тем самым сократив действия клиента и увеличив кол-во продаж заказного ассортимента, т.к. отказов по этой причине сейчас много.

## **Ограничение негабаритных перебросов**

Цель внедрения: сокращение кол-ва брака на товары имеющие высокий риск повреждения

В данном случае под негабаритными мы понимаем товары, которые имеют высокий риск повреждения во время переброса, например гипсокартон. При заказе такого товара на магазин, где его нет, в подставке клиенту товара будет отказано. Клиент будет иметь возможность заказать товар упаковкой или получить на том магазине, где он в наличии.

## Полнота информации о

товаре

Цель: предоставить клиенту наиболее полную информацию о товаре, чтобы в её поиске он не уходил с нашего сайта

Задачи:

1. Формирование нового контент-отдела
2. Автоматическое прикрепление сопутствующих товаров
3. Колеровка на сайте
4. Онлайн-консультация по заявке с сайта
5. Отображение сертификатов и инструкции, сервисных центров
6. Рейтинг товаров
- 7.
8. Участники: Хавронин, Кореньков, Орлов, Гехаров, Колчина + it-отдел (веб+Элвис)

# Полнота информации о товаре

## Контент-отдел

Цель: ?

Любое изменение на сайтах относящиеся к контенту товаров выполняется операторами. За исключением SEO контента и новостного контента.

Заказчиками изменения/добавления контента выступают - маркетологи и руководители сайтов. Операторы - исполнители.

Задачи будут делиться на 4 типа:

1. Выгрузка в ИМ новинок ( товары поступающие в продажу на "живую полку") Эти задачи всегда имеют наивысший приоритет.

2. Выгрузка в ИМ новинок заказного товара.

Создание лк заказного товара

Выгрузка лк в ИМ

3. Актуализация БД по товарам:

Seo специалист предоставляет план по изменению контента по товарным категориям, с указанием приоритета категорий. В данную задачу входит:

Корректировка значений новых параметров товаров, рекомендованных SEO специалистом в данной ветке

Мониторинг всех товаров в ветке на предмет соответствия стандарту ( наименование, фото, описание, синонимы, товарные предложения и т.д.)

4. Задачи связанные со вновь вводимым функционалом сайтов

Создание коллекций

Создание Товарных предложений

Прикрепление сертификатов и паспортов товаров.

Назначение технических параметров , необходим для удобства клиента ( калькуляторы, расчет цены краски за м2, подбор аналогов и т.д.)

Назначение сопутствующих товаров

Все задачи фиксируются в программном продукте Jira.

Задачам назначается приоритет выполнения (Наивысший, Высокий, Средний, Низкий, Низший)

Задача назначается конкретному исполнителю.

Каждая задача имеет статус выполнения - Новая , В работе, Приостановлена, Тестирование, Готово. В любой момент времени можно посмотреть какие задачи выполняются и кем.

Текущий объем задач.

Задача №1 (Новиники) - 300-600лк в месяц (Стройка+СИ) (60 -120 рабочих часов)

Задача №2 (Заказной товар) - 1000-1200лк в месяц ( 260 -300 рабочих часов)

Задача №3 (актуализация БД) - 120-200рабочих часов в месяц.

Задача №4 - 20-40рабочих часов в месяц.



## Полнота информации о товаре

### Автоматическое прикреплениe сопутствующих товаров

Цель внедрения: увеличение среднего чека интернет-заказа, покрытие сопутствующими товарами большей части ассортимента при сокращении ручного труда

В результате внедрения клиент получит более полную и комплексную информацию о товаре;  
у большего кол-ва товаров на сайте появятся сопутствующие;  
сами сопутствующие товары будут всегда актуальны, даже при выводе одного товара из ассортимента, на его место автоматически прикрепится новый – вся эта работа минимизирует человеческий ресурс и наличие ошибок.

Внедрение задачи поможет увеличить средний чек при заказе с сайта

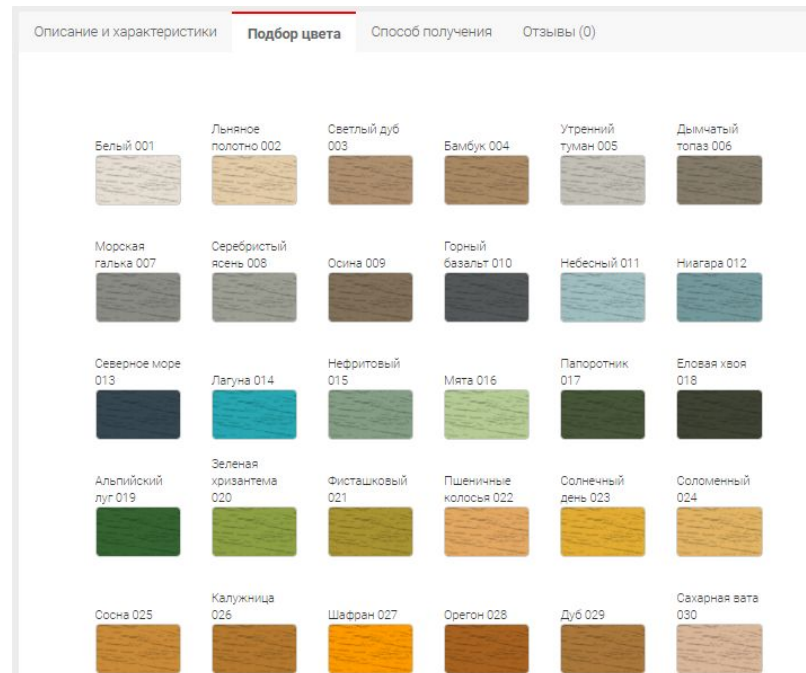
Автоматизация по аналогии с инструментом товары-аналоги (подбор по тех. характеристикам)

# Полнота информации о товаре

## Колеровка

Цель: дать клиенту возможность заказать и оплатить колеровку на сайте, сократив время получения заказа на магазине

Клиент будет иметь возможность подобрать цвет на сайте более детально благодаря доп. функционалу по отображению выбранного цвета в интерьере. Добавить колеровку в корзине и внести пред. оплату.



# Полнота информации о товаре

## Колеровка

### Оформление заказа

#### Содержание корзины

Код и наименование	Цена	Количество	Сумма
 Ц161 Водоземлюсионная краска для стен и потолков Dulux BINDO 7 Белая	1 235 РУБ / шт	- 1 +	1 235 РУБ 
 Услуга колеровка Цвет: 70RB 83/021	23 РУБ / л	- 9 +	1 235 РУБ 

Характеристики Описание Подбор цвета Способ получения и наличие в магазинах Отзывы (0)

Белые	Желтые	Зеленые	Красные	Нейтральные	Оранжевые	Синие	Фиолетовые



Цвет: 70RB 83/021

База: С

**23 РУБ / л**

 в корзину

# Полнота информации о товаре

## Онлайн-консультация

**LIVE** Посмотреть онлайн

Продавец покажет товар. Камеру включать не понадобится.



Доступен с 10.00 до 22.00

Мы используем eyezon ... ×

### Заинтересовал товар?

Наш продавец покажет его онлайн и ответит на ваши вопросы в чате. Вам камеру включать не понадобится.

Имя \*

+7  Номер телефона \*

Даю [согласие](#) на обработку персональных данных

Хочу увидеть модель вживую

У меня есть конкретные вопросы по модели

Сравнить несколько моделей

Сформулируйте свой вопрос в одном сообщении!


[Согласитесь с условиями](#)

## Полнота информации о товаре

### Сертификаты и инструкции, сервисные центры

Цель: предоставить клиенту полную информацию о товаре – инструкции по эксплуатации, сертификаты и паспорта качества, информацию о сервисном центре

Загрузка информации в базу Элвис будет осуществляться при помощи контент-отдела, далее информация будет транслироваться на сайт.

Блокировка шпинделя	да	Тип аккумулятора	Li-Ion
Напряжение аккумулятора, В	18	Емкость аккумулятора, А*ч	1.5
<a href="#">Показать еще</a>			
 <a href="#">Инструкция к товару</a>			
Этот товар из подборки			

Добавить более полную информацию по сервисам: адреса, телефоны, контактные лица (по возможности)

Сервисный центр: ИП Павлов Сергей Михайлович, Н.Новгород

**Аналоги**

## **Убеждение к покупке**

Цель: убедить клиента совершить покупку. Работа с возражениями

Задачи:

1. Акция интернет-предложение
2. Акция «Промо-код»
3. Акция «В комплекте дешевле»
4. Рейтинг товара

Участники:

## **Убеждение к покупке**

### **Акция «Интернет-предложение»**

Цель: предоставление выгодных для клиента цен на ряд товаров, не снижая цену в розничных магазинах

Частично функционала в ПП готов к использованию, не хватает интеграции с 1С в вопросе НЕ начисления бонусов за такую покупку на кассе

### **Акция «Промо-код»**

Цель: привлечение клиента к покупке путём персонализированных акций

Промо-коды будут предоставлены в e-мейл рассылке или в контекстной рекламе. В корзине будут спец. поле для ввода кода, после которого произойдет пересчет цены. Так же нужна интеграция с 1С по неначислению бонусов.

# Убеждение к покупке

## Акция «В комплекте дешевле»

Цель: снижение цен на сайте за счет покупки комплектом. Это возможность снижения цены относительно РРЦ

Комплект для безопасной работы с любыми материалами. При пилении дерева или металла очки защитят глаза и обеспечат хорошую видимость.

Лобзик Makita 4350 FCT  
Цена: 10 449 руб.

Универсальный набор пилок для лобзика 5 шт.  
Цена: 416 руб.

Набор пилок для лобзика по металлу 5 шт.  
Цена: 399 руб.

Защитные открытые очки РОСОМЗ 035  
Цена: 94 руб.

Ваша цена: **11 358 руб.**

[Купить набор](#)

Лобзик Makita 4350 FCT  
Цена: 10 449 руб.

Универсальный набор пилок для лобзика 5 шт.  
Цена: 416 руб.

Перчатки трикотажные Стандарт с  
Цена: 24 руб.

Ваша цена: **10 889 руб.**

[Купить набор](#)

Дрель Makita DP2010  
Цена: 3 569 руб.

Перчатки трикотажные Стандарт с  
Цена: 24 руб.

Общая сумма: **3 593 руб.**  
Экономия: **18 руб.**  
Ваша цена: **3 575 руб.**

[Купить набор](#)



## Убеждение к покупке

### Рейтинг товара

Цель: более прозрачное отображение популярных товаров на сайте

Сейчас рейтинг товара считается пользовательская оценка + рейтинг из Элвиса, из-за этого на некоторых товарах у которых нет оценок пользователя стоит высокий рейтинг, что вводит покупателя в заблуждение и вызывает недоверие.

Рейтинг Элвиса из того алгоритма исключить, оставить только чистую пользовательскую оценку.

Рейтинг Элвиса переделать в «Хит продаж» и отображать отдельно.

## Удобство получения

Цель: обеспечить обещанный клиенту срок получения товара и удобство его получения, удобство отображения информации

Задачи:

1. Смена дизайна Личного кабинета
2. Доставка ТК
3. Анализ отказов???
4. Оповещения об изменениях в сроках резерва
5. Доставка в вс
6. Доставка Точно ко времени

Участники: Хавронин, Колчина, Жирнов, Якимычев, Воронин, Дягилев

# Удобство получения

## Смена дизайна Личного кабинета

Цель внедрения: повысить кол-во регистраций на сайте, за счет удобного интерфейса

The screenshot displays the website's header and a redesigned personal account menu. The header includes the 'ОРДЕР' logo, contact information for 'Красочные магазины' (Nizhny Novgorod, +7-963-230-55-63; Nizhny Novgorod region, +7 (831) 216-28-47), and navigation links for 'Оптовым клиентам', 'ТМ Ордер®', and user profile ('Здравствуйте, Алина', '147.00 бонусов', 'Личный кабинет / Выход'). A secondary navigation bar contains 'КАТАЛОГ ТОВАРОВ', 'АКТУАЛЬНЫЕ предложения', 'АКЦИИ', a search bar, and icons for cart (1 item, 669 P), favorites (1), and balance (0).

The main content area features a sidebar menu on the left and a grid of four account management options on the right:

- ГЛАВНАЯ**
- ЗАКАЗЫ**
  - С сайта
  - Из магазина
- ТОВАРЫ**
  - Корзина
  - Избранное
  - Купленные
  - Просмотренные
- КЛУБНАЯ ПРОГРАММА**
  - Карты
  - Бонусы
- ПРОФИЛЬ**
  - Личные данные
  - Рассылки
  - Уведомления
  - Отзывы и обращения
  - Заметки
- СЕРВИС И ОБСЛУЖИВАНИЕ**

The 'КЛУБНАЯ ПРОГРАММА' and 'ПРОФИЛЬ' sections are highlighted with a grey border. The 'КЛУБНАЯ ПРОГРАММА' section includes the text: 'Общий бонусный баланс: 14741 бонусов'.

# Удобство получения

## Доставка

Цель: увеличение кол-ва заказов за счет расширения территории продаж

### Выберите компанию

Способ доставки	Стоимость доставки ?	Сроки доставки ?
<input checked="" type="radio"/>  Почта России	185 руб.	15 дн.
<input type="radio"/>  DPD курьерская доставка	570 руб.	6 дн.
<input type="radio"/>  CDEK курьерская доставка Экспресс лайт склад-дверь ?	1 145 руб.	5 - 8 дн.
<input type="radio"/>  CDEK курьерская доставка Посылка склад-дверь ?	573 руб.	4 - 7 дн.

## **Удобство получения**

Оповещения об изменениях в сроках  
резерва

## Удобство получения

Доставка в  
ВС

Доставка Точно ко  
времени

## Удобство получения

## Удобство получения