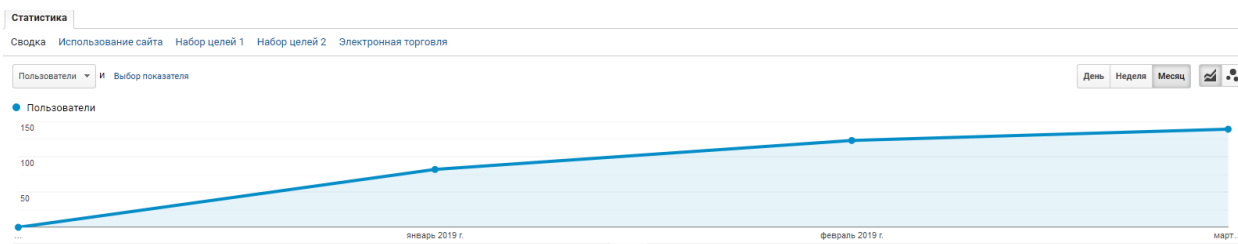


Сводный отчет за несколько месяцев, после переноса сайта и добавления модуля интернет-магазина.



Исходя из данных по органическому поиску, после переноса сайта мы получили хороший прирост, которого ранее не было. Также, в феврале-марте сайт оптимизировали, а работы по оптимизации обычно дают долгосрочный эффект и проявляются после 2-3 месяцев.

Помимо этого, настроена контекстная реклама, всего было около 900 кликов, при средней цене в 0.14\$. Если пересчитать количество посещений из органики и умножить на 0.14\$ получим сумму условной экономии, включая ожидание по трафику в этом месяце – $520 * 0.14 = 72.8\$$ экономии только за счет естественного трафика.

Также, за счет проделанной работы, у вас наконец-то появилась возможность добавлять новые товары, обновлять цены и расширять ассортимент. Все эти действия отлично скажутся в итоге на поисковом продвижении, постоянное расширение ассортимента, изменения цен, и тд. все это положительный сигнал для поисковых систем, это значит, что сайт «живой».

По технической части хотел бы выделить такие направления выполненных работ:

- Пережали фотографии без потерь качества, для уменьшения времени загрузки сайта на мобильных телефонах, в целом для более комфортной навигации;
- Обновились модули и система управления сайтом;
- Предусмотрено также обновление шаблона сайта, 1 раз в 2-3 месяца, иногда 2 раза в год. Этот момент не критичен и сайт может работать без обновлений, но в каждой новой версии шаблона разработчик исправляет различные мелкие, а иногда и крупные ошибки, дорабатывает дизайн и добавляет что-то новое.

По шаблону напишу подробнее. Мы предусмотрели обновление этого шаблона до свежей версии 3.4.4, отправили запрос и как только будет возможность купить и обновить, мы это сделаем. Оптимальная схема обновлений шаблона 2-3 раза в год, если же все работает хорошо, минимум 1 раз в год стоит обновить шаблон. Применяемая нами система управления сайтом – wordpress, очень активно развивается и улучшается, поэтому разработчикам шаблонов и пользователям желательно быть на этой волне.

По добавлению товаров есть один момент, вы добавляете товары как простые, но лучше добавлять вариативные товары, тогда размер и цвет можно выбрать.

Хотя, даже в том формате товаров, который вы выбрали, негативного влияния не будет, текущий сайт позиционируется как витрина товаров в первую очередь и направлен на то, чтобы клиент мог ознакомиться с ассортиментом и приехать в магазин на примерку.

Если хотите научиться правильно добавлять товары с вариациями, я могу подготовить короткий видео ролик и показать, как добавлять и из простых товаров делать вариативные.

Также, на сайте есть возможность добавлять статьи и новости о компании или из мира моды, если у вас получится подготавливать 1-2 новости в неделю, я выведу новостной блог на главную страницу и подготовлю ролик о публикации новостей на сайт. Или этим можем заняться мы, обычно с 3-4 месяца продвижения эти работы учитываются и включаются в стандартный тариф. Для того, чтобы эту работу выполняли мы, нам потребуется получить от Вас хотя бы краткие наброски, тезисы относительно перспективных направлений развития.

На сайте есть возможность генерировать купоны на скидку в % или фиксированные суммы. При необходимости могу также подготовить видео и показать, как это сделать. Сами же купоны можно применять где угодно: визитки, рекламные материалы, баннеры, рассылать по контактам в вайбере или *смс-ками*, публиковать в инстаграме и тд. Здесь также могу сделать видео и показать, как управлять купонами, это полезная функция. Клиент, например, может забронировать товар на сайте со скидкой и приехать на месте купить. Или же данную работу для примера в первый раз можем выполнить для Вас мы в рамках техподдержки.

В целом, как для «реанимированного» проекта в очень конкурентной тематике, результаты в динамике хорошие. Если Вы будете активно работать над сайтом и держать обратную связь с нами, такой подход позволит даже такой очень сложный проекты в «дорогой» тематике продвигать без крупных затрат.