12 практических советов: дизайн, SEO, продающие элементы

Как сделать сайт на Базиуме более эффективным, добавив «продающие» элементы и улучшив позиции на поисковых системах

Наша цель — увеличить количество клиентов, которые узнают о вас через сайт. Для этого нужно улучшить позиции сайта на поисковых системах (SEO), а также улучшить сам сайт, добавив на него элементы, «подталкивающие» к заказу.

Что сделать с данными советами:

Ваш сайт обновляет студия или дизайнер	Перешлите данный документ им, чтобы улучшить ваш сайт. Не забудьте про щедрое вознаграждение 🌑🌑🌑 для вашего подрядчика или сотрудника. И да окупятся ваши инвестиции в маркетинг десятикратно!
Если вы обновляете сайт сами	Пишите вопросы по пунктам данного документа в службу поддержки Базиума (в системе управления чат справа внизу) — будем помогать.
Если сайт некому обновить и с этим нужна помощь	Напишите об этом в Базиум, и мы найдём, кто окажет услугу, а Базиум выступит гарантом качества.

1.

Посмотрите на сайт глазами потенциального клиента, попросите знакомых сделать заказ у вас на сайте

- Всё ли работает?
- Всё ли понятно?
- Нет ли битых ссылок?
- Какое впечатление производит сайт?
- Нет ли лишней информации?
- Есть ли что-то, чего не хватает?

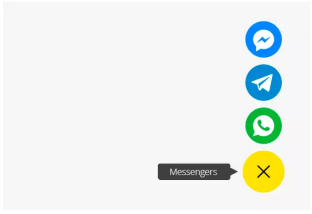
Важно! Не просите знакомых «покритиковать сайт». Не просите знакомых высказать мнение о сайте. Нам нужно не их экспертное мнение в дизайне, а понимание того, что они видят.

Спросите их: «Какие услуги мы оказываем?», «Что главное запомнилось после посещения сайта?», «Какое впечатление производит сайт?» (консервативность, прогрессивность и тп), «Почему нужно обращаться в нашу компанию?», «Легко ли получилось найти контакты?», «В каком городе мы находимся?», «Что больше всего запомнилось на сайте?».

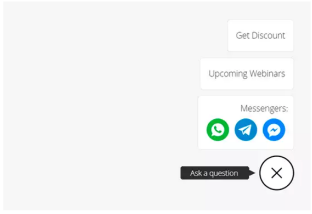
2.

Добавьте мессенджеры в правый нижний угол

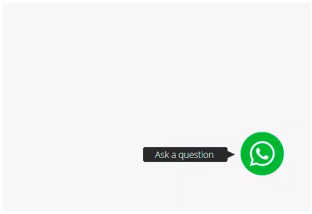
Мессенджеры — самый популярный канал обращения в компании. Для потенциальных клиентов он является менее стрессовым, чем звонок, и более простым, чем заполнение формы.



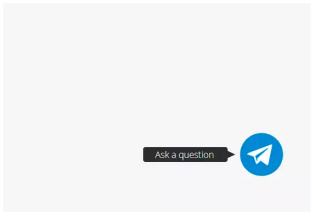
Sn03: Мессенджеры, закрепленные на экране



Sn04: Ссылки и мессенджеры, закрепленные на экране



Sn05: Иконка WhatsApp, закрепленная на экране



Sn06: Иконка Telegram, закрепленная на экране

Нюансы по использованию Мессенджеров:

- Просто мессенджеры в шапки, в подвале, в контактах не считаются. Мессенджеры должны быть добавлены в правый нижний угол.
- Можно добавить WhatsApp и Telegram. По отдельности или вместе. Но если у вас есть отдел продаж и менеджеры, которые звонят потенциальным клиентам, то часто разумно оставить только WhatsApp, так как там виден телефон потенциального клиента.

3

Выполните базовую поисковую оптимизацию

Базовая поисковая оптимизация — минимум, который необходимо выполнить на любом сайте.

Что сделать:

- Для всех страниц прописать Title. Самое простое — воспользоваться нейронной сетью внутри Базиума для его написания. Более сложное — посмотреть, что пишут конкуренты.
- Прописать для всех страниц Description. Подход аналогичен предыдущему пункту с Title.
- Указать на страницах главный заголовок H1.

Пример. Плохой Title главной страницы: «Главная». Простая замена на формат «Название компании + сфера деятельности + город/ключевое преимущество» повысит эффективность. Для карточек товара в интернет-магазине замена заголовка с вида «Название товара» на «Купить + Название товара + за XXXXXX рублей + география (в Новосибирске / Пензе / ...)» повышает эффективность.

4

Выполнить оптимизацию скорости загрузки страниц

Базиум позволяет обеспечить показатель Google Pagespeed Performance более 80 баллов. Скорость загрузки влияет на позиции сайта на поисковых системах, а также на эффективность его работы.

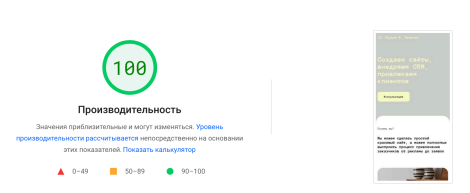
Что сделать:

- Проверьте страницы сайта (главную, станицы услуг, карточки товаров): https://pagespeed.web.dev
- Если показатель ниже 60, то выполните оптимизацию сайта (удалите внешние скрипты, замените старые блоки Базиума на новые).

Какие показатели считаются хорошими?

- Плохо: менее 60. Необходимо выполнить оптимизацию.
- Норма: 60 – 80. Оптимизация желательна, но некритична.
- Скорость сайта оптимизирована: 80 и более

На Базиуме возможен максимальный показатель Google Pagespeed:
https://pagespeed.web.dev/analysis/https-the-best-bzm-bz/dql4asifr2?form_factor=mobile



5

Оптимизируйте мобильную версию

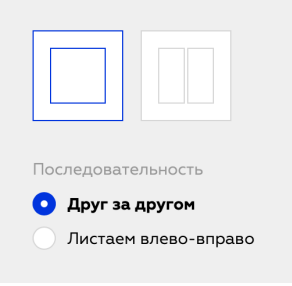
В большинстве случаев она важнее, чем версия для больших экранов, но обычно ей уделяют меньше внимания.

Проверьте, чтобы на вашем сайте не было типичных ошибок:

❌ Использование нескольких виджетов, которые накладываются друг на друга.
❌ Слишком много ненужной информации.
❌ Слишком «навороченный» дизайн для мобильного.
❌ Несколько блоков с меню, когда посетитель не знает, где нужная ему информация.
❌ Сложно найти контакты.

Рекомендации:

- Во многих случаях включение сетки на мобильных в 2 столбика (есть в большинстве блоков с карточками и тп) помогает улучшить сайт.
- Второстепенную информацию можно переключить с формата «друг за другом» на «листаем влево-вправо»



6

Оптимизация интернет-магазинов

Ключевое, что нужно оптимизировать в интернет-магазинах — это карточки товаров и списки товаров.

Что сделать:

- Максимально заполните карточки товаров (пример заполнения: https://productitem.bzm.bz).
- Заполните блок «смотрите также» для каждой товарной позиции.
- Делайте подборки товаров (Создаётся страница, туда добавляется контент и вставляются товары. Это позволяет компоновать текст, отзывы, обзоры с подборками товаров, что даёт хорошие результаты для поискового продвижения)
- Настройка дизайна списков (в несколько столбиков, +/- для управления количеством в списке товаров)
- Используйте бейджи для списка продукции
- Выключите избранное и поиск, если их не используете (для избранного должен быть значок сердечка в шапке)

Нужны детальные инструкции?

Напишите нам в службу поддержки, с чем конкретно нужна помощь, и мы сделаем инструкции с пояснениями.

7

Дизайн

Проанализировав сайты, мы собрали типовые рекомендации. Посмотрите, какие из них применимы к вашему сайту.

Что сделать:

- Используйте контрастные цвета (https://t.me/spectrumcolors - телеграм с цветами + сайт: https://spectrum.art).
- Для чёткости сделайте логотип в SVG.
- Отформатируйте телефон (+7 (XXX) XXX-XX-XX).
- **В поле с телефоном нужно писать только 1 телефон, чтобы на него можно было кликнуть и позвонить). Нельзя писать в одно поле несколько телефонов.**
- Не нужно в названии писать правовую форму (ООО «Симфония», например). Сделайте логотип, хотя бы просто текстовый (Симфония, например).
- YouTube на фоне блоков нужно убрать, заменив на MP4.
- Если грузите в блок на фон изображение, то проверьте, чтобы текст читался моментально как на компьютерах, так и мобильных.
- Старайтесь придерживаться единого стиля в фотографиях (в размерах, стилистике)
- Не фиксируйте большую шапку на экране — это сильно усложняет восприятие контента.
- Больше фотографий! Руководитель, команда, офис, любая невиртуальная информация повышает доверие к вам.
- В большинстве случаев электронная почта в шапке не нужна и занимает наиценнейшее место. Переместите электронную почту в раздел с контактной информацией.
- Посмотрите на новые шрифты, доступные в Базиуме. Они позволят быстро освежить дизайн.

Копирайтинг для увеличения продаж

Информация — самое важное на сайте. Убедитесь, что она продаёт, а не просто занимает место на страницах сайта.

- **Избегайте больших объемов текстов, если это не статья, в которой вы демонстрируете компетентность. Монолитный текст разбейте на абзацы, сделайте заголовки. Можно сделать в формате: Заголовок, текст, изображение + текст, текст.**
- Перепишите заголовки по модели 4U (Полезность, Срочность, Уникальность, Ультраспецифичность. Например: «Говорите на английском языке уже после 5 занятий по авторской методике школы Super Duper. Запись до 1 декабря»)
- Смайлики — это элемент копирайтинга 👑 Используйте их для привлечения внимания к ключевым моментам текста. Используйте их в заголовках.

9

Призыв к действию

Есть ли на страницах понятный призыв к действию? Есть ли формы внизу страниц с услугами? Есть ли подпись к мессенджерам? Используете ли вы такие призывы к действию, которые находят максимальный отклик?

Повышение цен через 28 дней : 2 часов : 36 минут : 50 секунд
Купить со скидкой

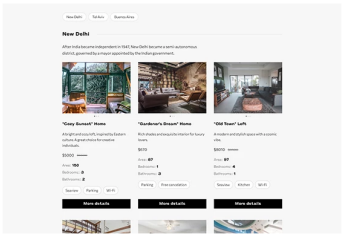
Несколько примеров изменений призывов к действию, которые увеличивают эффективность сайтов:

- «Получить коммерческое предложение на …» вместо «Сделать заказ …»
- «Записаться на мероприятие со скидкой 20% до …» вместо «Записаться на мероприятие …»
- «Получить оптовый прайс-лист» место «Получить прайс-лист»
- «Предварительно обсудить проект …» вместо «Задать вопрос …»

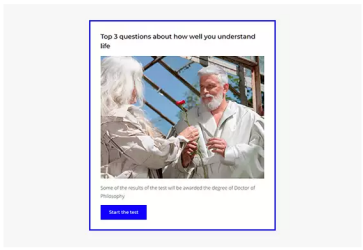
10

Используйте блоки, которые вовлекают посетителей во взаимодействие

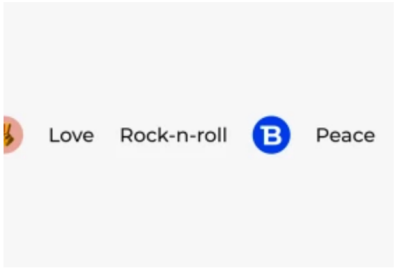
Чем большое посетитель проводит времени на сайте, тем лучше для поискового продвижения. Вот блоки, которые увеличивают время пребывания на сайте:



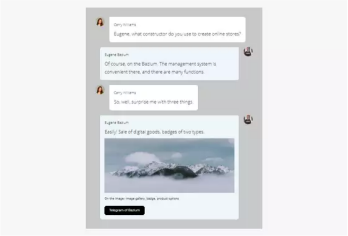
Cat01: Каталог, разделённый на разделы, с открытием подробной информации в попапе



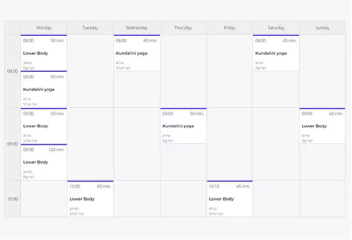
Test01: Тест с определением итогового бала и комментариями к ответам



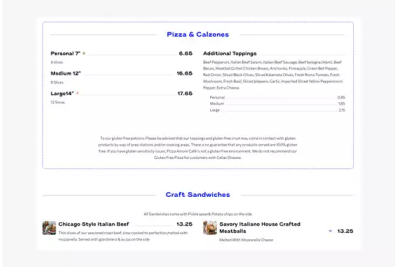
Sb01: Бегущая строка из текста и изображений



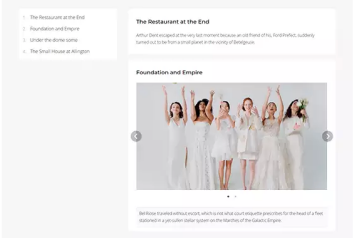
Chat01: диалог в чате с изображениями и кнопкой



Tt01: Расписание занятий на неделю



P07: Меню для ресторанов



MdzCr: Карточки с оглавлением

Разумеется, нет ничего лучше для удержания посетителя на сайте, чем качественный интересный контент.

Для интернет-магазинов главное для удержания: ассортимент, качественное описание товаров (фото/видео/текст)

11

Загрузите картинку OG

При отправке ссылок на страницы сайта в мессенджерах отображается изображение. Для этого нужно загрузить единое изображение для всего сайта + при необходимости сделать уникальные изображения для каждой ключевой страницы.

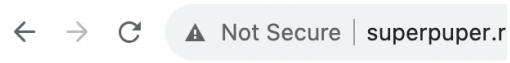
Загрузить изображение можно: Маркетинг → SEO.

12

Включите HTTPS (SSL-сертификат)

Проверьте, включен ли HTTPS (SSL-сертификат для безопасного соединения). Если нет, то его необходимо настроить.

Не включен (not secure = небезопасно)



Включен (замок = безопасно).

В Базиуме включение происходит в Настройки → Сайт → Домены. Включить HTTPS.

Готово!

Надеемся, что данный документ позволит увеличить продажи

Подпишитесь обязательно на Телеграм-канал Базиума, где мы публикуем информацию о новом функционале Базиума и примеры его внедрения: https://t.me/bazium

Улучшите свой сайт сами, обратитесь в дизайн-студию, с которой работаете или в Базиум: https://bazium.ru/excellence

Результаты от улучшения сайтов:

- Оптовая продажа продуктов питания. Рост количества заявок в 2 раза после изменения текстов на сайте.
- Компания из сферы B2B услуг. После внедрения рекомендаций сайт стал лучше находиться на поисковых системах. Сейчас SEO приносит больше клиентов, чем размещаемся реклама с бюджетом в несколько сотен тысяч рублей.
- Бизнес-коуч. Сайт поддерживает продажи в соц.сетях. Смена акцента с компьютерной версии на мобильную увеличило количество обращений в чат-бот на 15%.
- Услуги B2C. Ключевым действием было увеличение количества страниц на сайте в формате «под каждый важный поисковый запрос должна быть отдельная страница». Сейчас не нуждаемся ни в какой рекламе, достаточно только SEO.