

Коммерческие факторы ранжирования

1. Контакты

- 1.1 Полный почтовый адрес офиса (включая город и почтовый индекс)
- 1.2 Телефон с кодом города
- 1.3 Skype, E-mail
- 1.4 Время работы
- 1.5 Схема проезда, прохода пешком, на транспорте
- 1.6 Микроразметка
- 1.7 Фотографии офиса
- 1.8 Ссылки на социальные сети
- 1.9 Фото и имена администраторов
- 1.10 Форма обратной связи
- 1.11 Кнопка печати данной страницы
- 1.12 Сайт есть в Яндекс.Справочнике

2. У компании есть страницы в соц. сетях:

- 2.1 Вконтакте
- 2.2 Фэйсбук
- 2.3 Google+
- 2.4 LinkedIn
- 2.5 Одноклассники
- 2.6 Twitter
- 2.7 Instagram

3. Реклама и ассортимент

- 3.1 Отсутствует сторонняя реклама
- 3.2 Ассортимент стремится к максимальному в нише
- 3.3 Подробное качественное описание продуктов
- 3.4 Есть отзывы о продукции
- 3.5 Указаны цены на весь ассортимент

4. Службы доставки и оплаты

- 4.1 Есть страница с информацией о доставке и оплате (если нужна)
- 4.2 Используется максимальное количество способов доставки и оплаты
- 4.3 Каждый способ подробно описан

5. Поддержка

- 5.1 Телефон видно в первые 2 секунды просмотра страницы
- 5.2 Есть форма заказа обратного звонка
- 5.3 Есть почта, корпоративная, на домене
- 5.4 Есть страница с отзывами, возможность добавить отзыв

5.5 Есть модуль онлайн-консультаций JivoSite и пр.

6. Скидки и акции

6.1 Есть акции

6.2 Есть скидки

6.3 Есть программы лояльности

7. Функциональные элементы

7.1 Есть фильтрация ассортимента

7.2 Удобная навигация

7.3 Контент структурирован и воспринимается легко

8. Недокументированные

8.1 Возраст компании

8.2 Количество номеров телефонов, указанных на сайте

8.3 Наличие нескольких схем проезда

8.4 Наличие раздела «О компании»