

Онлайн бизнесът ми не
продава, къде греша?



SEOMAX

Христо Станчев
20.0.2022

ОСНОВНИ ТОЧКИ

1. Проучване на основните конкуренти в нишата
2. Изпълнението на поръчки
3. Потребителско изживяване
4. Достигането до правилните потребители и тяхното таргетиране
5. Политика за изпълнение и връщане на поръчки.
6. Видимост на сайта и защо тя е толкова важна?

Защо проучването на конкурентите е изключително важно?

- Вижте какво правят конкурентите.
- Разгледайте продуктите им.
- Преценете къде можете да сте по-добри от тях и се фокусирайте върху тази част от продуктовия сегмент.
- Анализирайте съдържанието им.

Изпълнението на поръчки

Колкото по-лесно, бързо и достъпно е финализирането на дадена поръчка, толкова по-доволен остава клиентът.

Потребителското изживяване

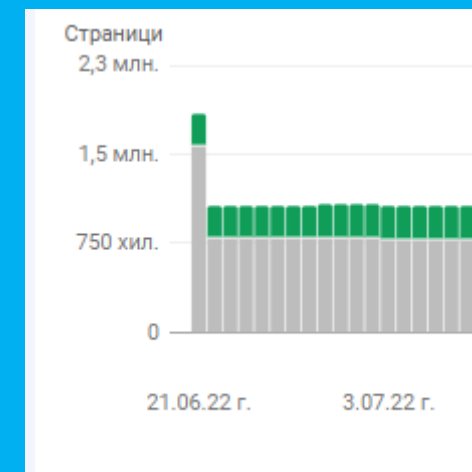
Лесното боравене със сайта, задължително оставя добро впечатление. Колкото по-бързо и правилно се ориентира клиентът в даден сайт, толкова по-голям е шансът той да се конвертира в продажба.

Видимост на сайта и защо тя е толкова важна?

- Налагането на бранда
- SEO оптимизацията
- Craw Budget-а
- Семантиката и правилното изготвяне на семантични ядра
- Рекламата

Правилното използване на **Craw Budget**

- Примерът с Avtosklad.bg
- Craw Budget преди промените – 2500000 индексирани URL адреса.
- Craw Budget след промените – 15000 Индексирани URL адреса.



Резултати при добра оптимизация на Craw Budget

Индекс по основни категории и под категории.

Индекс по марки

Индекс по отделни части със серийните им номера.

Правилна категоризация и подкатегоризация на основните категории на сайта

Внимателно прегледайте продуктите и ги структурирайте правилно в съответните категории и подкатегории. Това има огромно значение, както за **Craw Budget-а**, така и за **потребителското поведение** на хората, боравещи със сайта.

Достигането до правилните потребители и тяхното таргетиране

Изберете правилните канали, през които да таргетирате потенциалните си клиенти. Направете цялостно съчетание от стратегии, с които да ги достигнете – Платена реклама, SEO и брандови кампании. Не подценявайте ремаркетинга.

Политика за изпълнение и връщане на поръчки.

Няколко основни аспекта, които са изключително важни за клиентите са:

1. Времето за обработка и одобрение на поръчката.
2. Времето за доставка.
3. Начините на плащане.
4. Политиката за връщане на стоки/продукти.

Постарайте се всички тези неща да са максимално опростени, ясни и видими за потенциален клиент.

Обобщение

Благодаря ви!

Христо Станчев
Senior SEO Specialist
h.stanchev@seomax.bg