**Недоработки в коммерческих факторах и рекомендации по их устранению.**

**Рекомендации по доработке страниц сайтов конкурентов (добавление функционала:**

1. **Сравнение товаров.**
2. **Купить в 1 клик.**
3. **Блок с отзывами.**
4. **Блок с отзывами в карточке товара.**
5. **Наличие адресов филиалов.**
6. **Для всех филиалов создать свои страницы.**
7. **Ссылки на соцсети.**
8. **Обновление статей.**
9. **Гарантии доставки (целостность товаров)**
10. **Сравнение товаров.**

Добавление функционала сравнения товаров является полезным функционалом улучшения пользовательского опыта и повышения эффективности покупок. Вот несколько преимуществ, которые может предоставить функция сравнения товаров:

1. Помощь в принятии решений: Пользователи могут легко сравнивать различные характеристики и параметры товаров, что помогает им принять более информированное решение перед покупкой.

2. Экономия времени: Функция сравнения позволяет пользователям быстро сопоставить несколько товаров на одной странице, что сокращает время на исследование и выбор.

3. Повышение удовлетворенности клиентов: Удобные инструменты сравнения могут сделать процесс покупок более приятным, улучшая общее восприятие интернет-магазина и повышая удовлетворенность клиентов.

4. Улучшение конверсии: Предоставление пользователям возможности сравнения товаров может стимулировать их к завершению покупки, так как это создает более удобное и убедительное онлайн-представление товаров.

5. Конкурентное преимущество: В рыночной среде добавление такого функционала может отличить ваш интернет-магазин от конкурентов и привлечь внимание покупателей.

Однако, при реализации функционала сравнения товаров, важно обеспечить его удобство и эффективность. Интерфейс должен быть интуитивно понятным, а данные для сравнения - достоверными и полными. Также следует учесть, что не все категории товаров могут быть одинаково подходящими для сравнения, поэтому целесообразно предоставить эту возможность там, где это действительно имеет смысл.

**2.** **Купить в 1 клик.**

Функционал "купить в 1 клик" имеет свою важность и может быть полезным по нескольким причинам:

1. Ускорение процесса покупки: Когда пользователь видит товар, который ему интересен, возможность оформить заказ в один клик позволяет существенно ускорить процесс покупки. Это особенно ценно в случае импульсивных покупок или при ограниченном времени.

2. Снижение барьеров для покупки: Некоторые пользователи могут откладывать покупку из-за долгой и сложной формы оформления заказа. Функция "купить в 1 клик" устраняет эти барьеры, делая процесс максимально простым и быстрым.

3. Удобство для мобильных устройств: На мобильных устройствах заполнять длинные формы может быть более неудобно. Функция "купить в 1 клик" особенно ценна для пользователей, просматривающих сайт с мобильных устройств.

4. Снижение потерь из-за отказов на этапе оформления заказа: Покупатели могут отказаться от покупки, если процесс оформления заказа кажется слишком сложным или затянутым. Упрощение этого процесса с помощью "купить в 1 клик" может снизить процент отказов и увеличить конверсию.

5. Повышение конкурентоспособности: Внедрение такой функциональности может стать конкурентным преимуществом для вашего магазина, так как это дополнительный сервис, который ценят покупатели.

Однако, важно предоставить пользователям выбор и не делать "купить в 1 клик" единственным вариантом оформления заказа, чтобы удовлетворить разные потребности и предпочтения покупателей.

**3-4. Блок с отзывами.**

Добавление блока с отзывами в карточку товара является важным элементом для улучшения пользовательского опыта и стимулирования продаж. Вот несколько причин, почему блок с отзывами имеет значительное значение:

1. Доверие покупателей: Отзывы других покупателей создают доверие к продукту и магазину. Когда потенциальные покупатели видят положительные отзывы, это может убедить их в качестве товара и сервиса.

2. Информированность перед покупкой: Отзывы предоставляют потребителям дополнительную информацию о продукте, которую они могли бы упустить из описания товара. Это помогает им принимать более обоснованные решения перед покупкой.

3. Создание общности покупателей: Блок с отзывами может служить платформой для обмена мнениями и опытом между покупателями. Это создает ощущение общности, что может быть положительным фактором для привлечения новых клиентов.

4. Повышение конверсии: Исследования показывают, что наличие положительных отзывов может увеличить конверсию. Покупатели, видя положительные впечатления других людей, склонны больше доверять и принимать решение о покупке.

5. Обратная связь для улучшения товаров и услуг: Отзывы могут быть ценным источником обратной связи. Они предоставляют магазину информацию о том, что клиентам нравится или не нравится, что может использоваться для улучшения качества товаров и обслуживания.

6. SEO-оптимизация: Содержание отзывов может также помочь в SEO-оптимизации. Уникальные и информативные отзывы могут улучшить видимость продукта в поисковых результатах.

Добавление блока с отзывами в карточку товара является важным шагом для создания более привлекательного и доверительного онлайн-магазина.

**5-6. Информация о филилах**

Добавление информации о филиалах в интернет-магазин может быть важным для улучшения общего опыта покупателей и привлечения большего числа клиентов. Вот несколько причин, почему информация о филиалах является важным элементом:

1. Локализация и доступность: Покупателям может быть важно знать, насколько близко к ним находятся физические магазины или пункты выдачи товаров. Это особенно актуально для продуктовых магазинов, где клиенты могут предпочесть быстрый доступ к товарам.

2. Оптимизация локального поиска: Информация о филиалах помогает в оптимизации локального поиска. Это важно для того, чтобы магазин был легко обнаруживаемым в поисковых результатах, когда пользователь ищет места покупки в своем регионе.

3. Доверие к магазину: Наличие физических точек может создавать у клиентов больше доверия к магазину. Это связано с представлением о том, что магазин существует на рынке, и есть возможность связаться с ним не только онлайн.

4. Возможность самовывоза: Информация о филиалах полезна для тех, кто предпочитает самовывоз. Покупатели могут выбрать удобный филиал для получения заказа, что улучшает опыт покупки.

5. Реклама акций и событий: Филиалы могут использоваться для проведения местных акций и событий, привлекая внимание клиентов и стимулируя продажи.

6. Улучшение обслуживания клиентов: Информация о филиалах может включать в себя контактные данные, часы работы и другую полезную информацию, которая помогает клиентам быстро связаться с магазином или узнать дополнительные детали.

7. Разнообразие каналов продаж: Предоставление клиентам возможности выбора между онлайн-покупкой и физическим посещением магазина может привести к увеличению числа покупателей.

Добавление информации о филиалах в интернет-магазине улучшает общий сервис и может стать дополнительным преимуществом в конкурентной среде.

**7. Ссылки на соцсети**

Добавление ссылок на социальные сети приносит несколько значительных преимуществ:

1. Маркетинговые возможности: Социальные сети предоставляют широкие маркетинговые возможности. Путем добавления ссылок на соцсети вы можете эффективно рекламировать акции, распродажи, новинки и другие мероприятия в вашем интернет-магазине.

2. Улучшение обслуживания клиентов: Социальные сети предоставляют дополнительные каналы общения с клиентами. Это может быть использовано для оперативного решения вопросов, предоставления поддержки и решения проблем, что способствует улучшению обслуживания клиентов.

3. Расширение аудитории: Посетители социальных сетей могут быть заинтересованы в вашем магазине через активности, такие как обсуждения товаров, отзывы или акции. Это может привести к расширению аудитории и привлечению новых клиентов.

4. Увеличение доверия к бренду: Активное присутствие в социальных сетях создает доверие к бренду. Потребители, видя, что магазин активен в социальных медиа, могут считать его более доступным и поддерживаемым.

5. Обмен отзывами и опытом покупок: Социальные сети предоставляют площадку для обмена мнениями и опытом покупок. Пользователи могут оставлять отзывы, рекомендации и обсуждать товары, что может помочь другим покупателям принимать более информированные решения.

6. Привлечение внимания через визуальные контенты: Крупные продуктовые интернет-магазины, особенно те, которые предлагают товары визуально привлекательные (например, одежда, мебель, косметика), могут использовать социальные сети для демонстрации продуктов в динамике, что может увеличить привлекательность товаров.

7. Участие в трендах и событиях: Социальные сети являются отличной площадкой для участия в текущих трендах, праздниках или событиях. Это может создать позитивное восприятие бренда и привлечь внимание покупателей.

8. Трафик на сайт: Путем размещения ссылок на соцсети вы можете направлять трафик на ваш интернет-магазин, что может способствовать увеличению продаж.

Добавление ссылок на социальные сети в крупном продуктовом интернет-магазине может быть частью комплексной стратегии маркетинга и обслуживания клиентов, способствуя лучшему взаимодействию с аудиторией и увеличению продаж.

**8. Обновление статей**

Обновление статей в крупном продуктовом интернет-магазине является важной частью контент-маркетинговой стратегии и может приносить несколько значительных преимуществ:

1. Актуальность информации: Продукты и рынок постоянно меняются. Обновление статей позволяет сохранять актуальность информации. Это особенно важно для магазинов, предлагающих технические товары, модную одежду, косметику и другие продукты, которые подвержены изменениям в трендах и технологиях.

2. Улучшение SEO: Периодическое обновление контента положительно сказывается на SEO-показателях. Поисковые системы предпочитают сайты с актуальным и свежим контентом, и регулярные обновления могут улучшить позиции сайта в поисковых результатах.

3. Привлечение внимания клиентов: Обновленные статьи привлекают внимание клиентов, особенно если они предлагают новую информацию, советы или актуальные новости о продуктах. Это может удерживать посетителей на сайте и повышать его привлекательность.

4. Повышение авторитетности: Регулярное обновление контента помогает укрепить авторитет вашего магазина в глазах посетителей. Когда магазин предоставляет полезные и актуальные статьи, это способствует восприятию его как эксперта в своей нише.

5. Поддержание интереса к бренду: Обновление контента, связанного с продуктами, может поддерживать интерес к бренду и удерживать ваших клиентов. Это особенно актуально для магазинов, чей ассортимент подразумевает частые изменения или появление новых коллекций.

6. Разнообразие форматов контента: Обновление статей позволяет использовать разнообразные форматы контента, такие как видеообзоры, инфографика, интервью и т.д. Это может сделать ваш магазин более привлекательным для различных типов аудитории.

7. Создание уникальных акций и событий: Обновление статей может быть связано с созданием уникальных акций, розыгрышей призов, событий или конкурсов, что привлекает внимание клиентов и может стать дополнительным стимулом для покупок.

Обновление статей является важной стратегической практикой, которая способствует улучшению позиций вашего интернет-магазина в поисковых системах, удерживает внимание посетителей и поддерживает долгосрочные отношения с клиентами.

**9. Гарантии доставки (целостность товаров)**

Добавление информации о гарантиях доставки и целостности товаров в крупный продуктовый интернет-магазин является важным элементом для установления доверия среди покупателей и обеспечения их уверенности в покупке. Вот несколько причин, почему это важно:

1. Доверие покупателей: Информация о гарантиях доставки создает доверие к интернет-магазину. Когда покупатели чувствуют, что у них есть гарантии относительно безопасности и целостности их заказа, они склонны больше доверять магазину.

2. Уверенность в покупке: Знание о гарантиях доставки и целостности товаров придает покупателям уверенность в том, что они получат свой заказ в надлежащем состоянии и в срок. Это способствует уменьшению страхов и сомнений при принятии решения о покупке.

3. Редукция возвратов и рекламаций: Предоставление четкой информации о гарантиях может уменьшить количество возвратов и рекламаций. Когда покупатели знают, что они могут рассчитывать на гарантированную доставку и целостность товаров, вероятность возникновения проблем с доставкой и состоянием товара снижается.

4. Улучшение репутации бренда: Отличный сервис доставки и гарантии целостности товаров могут положительно влиять на репутацию вашего бренда. Покупатели, удовлетворенные процессом доставки, склонны делиться положительным опытом с другими, что способствует улучшению общей репутации магазина.

5. Привлечение новых клиентов: Информация о гарантиях доставки может привлечь новых клиентов, особенно тех, кто ценит надежность и безопасность при совершении покупок. Позитивный опыт с доставкой может стать ключевым фактором для привлечения повторных покупателей.

6. Сравнение с конкурентами: В условиях конкуренции важно выделиться. Информация о гарантиях доставки может стать дополнительным преимуществом перед конкурентами и способствовать привлечению покупателей.

7. Соблюдение нормативов и стандартов: В предоставлении информации о гарантиях и условиях доставки также заключается соблюдение нормативов и стандартов потребительской защиты. Это важно для соблюдения законов и создания прозрачного взаимодействия с клиентами.

В целом, добавление информации о гарантиях доставки и целостности товаров важно для создания позитивного опыта покупателей, установления доверия и укрепления позиций вашего магазина на рынке.