# Маркетинговый раздел.

1. Описать основную деятельность магазина  
   Продажа бумажных книг с доставкой и самовывозом.
2. Составить семантическое ядро сайта 20-30 запросов (положим, что низкочастотные запросы – до 10 000 в месяц, среднечастотные – от 10 000 до 100 000 в месяц, высокочастотные – от 100 000 в месяц):

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ВЧ | | СЧ | | | НЧ | | |
|  | Фраза | Частотность | Фраза | Частотность | Фраза | | Частотность |
|  | Купить книгу | 1 042 914 | Книга цена | 67 916 | Купить книги недорого | | 9 351 |
|  | Книжный магазин | 409 149 | Новинки книг | 77 667 | Зарубежная классика купить | | 109 |
|  | Книги онлайн | 1 746 911 | Топ книг | 73 419 | Купить книги зарубежная классика | | 30 |
|  | Лучшие книги | 447 508 | Цена книги | 67 335 | Русская классическая литература | | 6 059 |
|  | Магазин книг | 422 797 | Современные книги | 63 747 | Книги классиков купить | | 949 |
|  | Интернет книги | 414 279 | Книги интернет магазин официальный | 48 667 | Купить книги русских классиков | | 139 |
|  | Книжка купить | 146 816 | Магазин книги сайт | 48 084 | Мировая классика книги купить | | 134 |

1. Выявить товары-конкуренты и заменители  
   Перечислить:
   1. Электронные книги
2. Составить список основных сайтов-конкурентов по семантическому ядру, входящих в ТОП-3:
   1. Читай-город
   2. Книжный лабиринт
   3. Ozon
3. Выполнить анализ активности выявленных конкурентов (3 основных):
   1. Присутствие в соц.сетях:
      1. Вконтакте
      2. Facebook
      3. Twitter
      4. Instagram
   2. Активность в соц.сетях (частота публикаций, дата последней публикации и проч.): публикации каждый день, последняя публикация 20.12.2018
   3. Наличие и активность контекстной рекламы:  
      Google, Yandex
   4. Количество упоминаний в поисковых системах каждого конкурента (В какой системе сколько упоминаний – скриншоты с данными)
      1. Читай-город

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Поисковая  система** | **Запросов  в контексте** | **Уникальных  объявлений** | **Средняя  позиция** | **Бюджет  на контекст** | **Трафик  из контекста** | **Запросов  в ТОП-50** | **Запросов  в ТОП-10** | **Трафик  из поиска** |
| Яндекс | 88 108 | 33615 | 2 | 6 474 p. | 206 949 | 322 251 | 144134 | 103 733 |
| Google | 16 679 | 8473 | 3 | 2 590 p. | 3 903 | 1 003 595 | 191275 | 88 504 |

* + 1. Книжный лабиринт

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Поисковая  система** | **Запросов  в контексте** | **Уникальных  объявлений** | **Средняя  позиция** | **Бюджет  на контекст** | **Трафик  из контекста** | **Запросов  в ТОП-50** | **Запросов  в ТОП-10** | **Трафик  из поиска** |
| Яндекс | 101 300 | 1819 | 2 | 12 313 p. | 218 308 | 1 027 259 | 465098 | 368 598 |
| Google | 39 450 | 9283 | 3 | 3 205 p. | 10 520 | 2 831 405 | 815526 | 328 050 |

* + 1. Ozon

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Поисковая  система** | **Запросов  в контексте** | **Уникальных  объявлений** | **Средняя  позиция** | **Бюджет  на контекст** | **Трафик  из контекста** | **Запросов  в ТОП-50** | **Запросов  в ТОП-10** | **Трафик  из поиска** |
| Яндекс | 1 878 848 | 374998 | 2 | 30 867 p. | 1 346 030 | 3 876 275 | 1346920 | 688 033 |
| Google | 736 948 | 414502 | 2 | 20 991 p. | 38 336 | 6 212 535 | 1911805 | 553 564 |

* 1. Позиции конкурентов в поисковых системах по составленному семантическому ядру в Яндекс и Гугл  
       
     Читай-город.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Запрос | Позиция в Я. | Позиция в Г. |
| Купить книгу | 3 | 3 |
| Книжный магазин | 8 | 3 |
| Книги онлайн | Не на первой | Не на первой |
| Лучшие книги | Не на первой | Не на первой |
| Магазин книг | 4 | 2 |

Книжный лабиринт.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Запрос | Позиция в Я. | Позиция в Г. |
| Купить книгу | 5 | 1 |
| Книжный магазин | 6 | 4 |
| Книги онлайн | 12 | Не на первой |
| Лучшие книги | Не на первой | Не на первой |
| Магазин книг | 3 | 3 |

Ozon.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Запрос | Позиция в Я. | Позиция в Г. |
| Купить книгу | 9 | 2 |
| Книжный магазин | Не на первой | Не на первой |
| Книги онлайн | Не на первой | Не на первой |
| Лучшие книги | Не на первой | Не на первой |
| Магазин книг | 10 | Не на первой |

1. Выявить сильные и слабые стороны каждого сайта-конкурента:
   1. + большой ассортимент товаров
   2. + доставка по всей России
   3. + удобная навигация по категориям
   4. – перегруженный интерфейс
2. Описать портрет (портреты) потенциальных покупателей:

|  |  |
| --- | --- |
| Целевая группа | Обобщенный портрет  (пол, возраст, социальный статус, род занятий, уровень доходов, образ жизни, поведенческие привычки и т.д.) |
| Студенты | Пол любой, возраст 18-25 лет, учащиеся, доход примерно 20000+ |

На основе проведенного анализа разработать набор рекомендаций для данного интернет-проекта по SEO-продвижению, социальной активности, улучшения поведенческих факторов, устранения выявленных недостатков сайта и усиления его позиций.

**Улучшить навигацию на сайте, добавить более подробные описания товаров с характеристиками, аннотации к книгам, устранить ошибки кода сайта, создать страницы в соцсетях.**

# Технический раздел.

Выполнить технический анализ созданного Интернет-магазина (далее скриншоты каждого раздела).

1. <http://validator.w3.org>
2. <https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights>
3. <http://be1.ru/stat>
4. <http://audit.megaindex.ru>

## **SEO**

1. Плотность ключевых слов в тексте в %: .
2. Наличие ключевых слов в:
   1. заголовках
   2. .. в анкорах
   3. .. в описаниях к картинкам
   4. ..в адресе
   5. ..в title
3. Оформление (форматирование, выделение …)