



[HTTPS://ADBLESS.COM](https://adbless.com)

ЮЗАБИЛИТИ АУДИТ

ADBLESS

ADVERTISING NETWORK OF NEW GENERATION

ЮЗАБИЛИТИ И UX

12/10/2019

[HTTPS://**ДЕМО**.RU/](https://demo.ru/)



Проверка десктоп
версии

Проверка
мобильной
версии

Очень подробное
описание ошибок

Проверка
оформления
заказа

Вывод эксперта

ADBLESS.COM

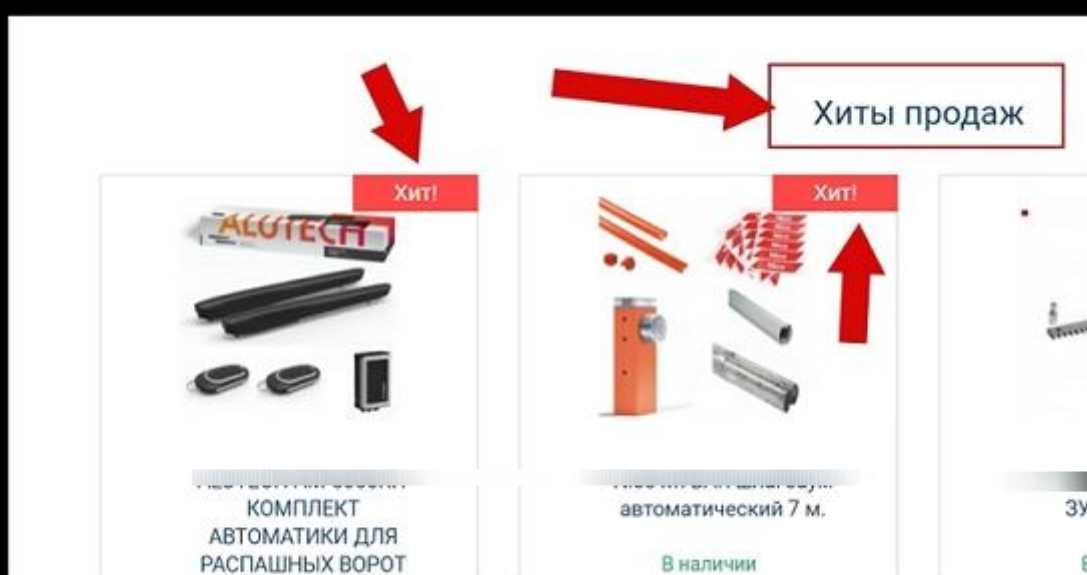
ДЕМО

ДЕСКТОП ВЕРСИЯ

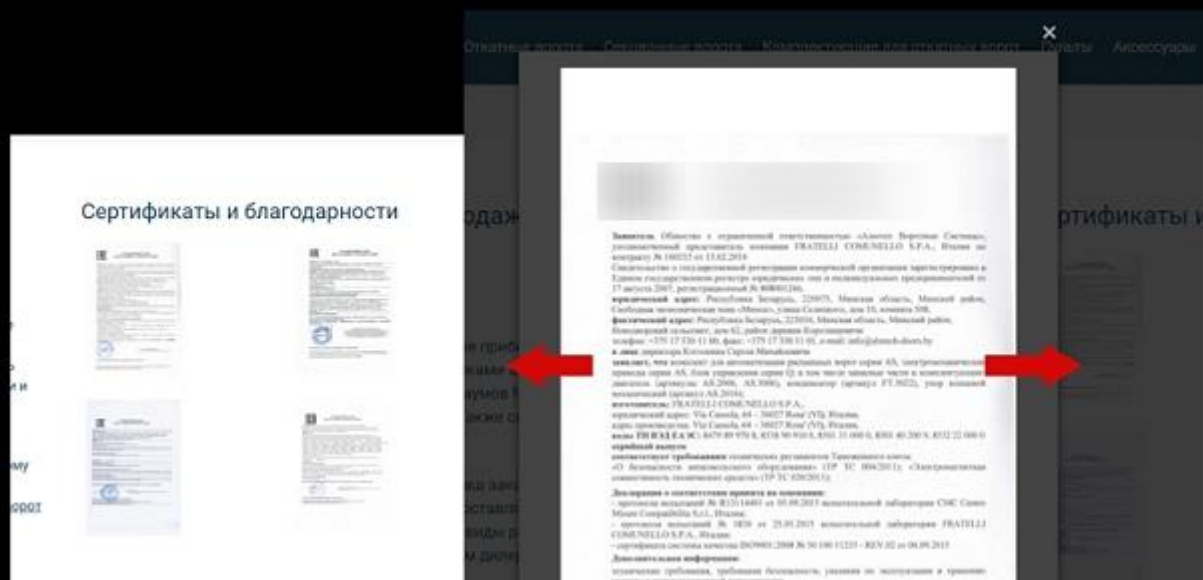
1 / Блок с производителями на главной слишком раздут по отступам, учитывая маленький размер самих логотипов. При этом область «клика» по логотипам сделана существенно больше их размера, что увеличивает шанс миссклика. Рекомендуем уменьшить границы под размер лого, уменьшить отступы самого блока, а также вывести их сеткой в два ряда без барабана. Если идея с барабаном нравится больше – следует добавить стрелки и точки которые будут сообщать пользователю про функционал «листания», **плюс следует исправить проблему при свапе: обычно на второй попытке происходит зависание и ничего не происходит (не листает блок), смотрите демо видео: [ССЫЛКА](#)**



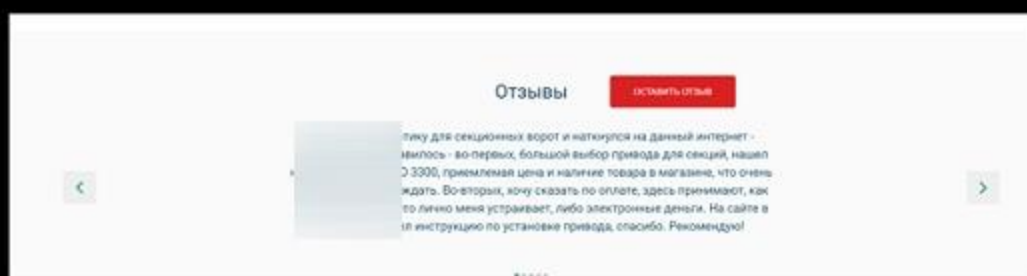
2 / Заголовок раздела «Хиты продаж» должен быть кликабельный и переводить ко всем хитовым товарам в вашем каталоге. Аналогичный функционал при клике на лейбл «Хит» возле товаров, только уже перевод на конкретные хитовые предложения согласно категории товара.



3 / Сам вывод сертификатов не очень привлекает внимание, рекомендуем добавить базовую подложку. Также при клике вы открываете окно с файлом без возможности его увеличить (текст обычно не слишком читаем в таком размере). Дополнительным функционалом мы рекомендуем сделать возможность «листать» слайды при помощи стрелок.



4 / Любой вывод «обезличенных» отзывов создает впечатление про их фэйковую природу. Настоятельно рекомендуем добавить: имя, дату, фото. В идеале – перелинковку с профилем человека в социальную сеть, если такая возможность есть. Если отзывы перекопированы с авторитетных сервисов вроде Яндекс.Маркета, Яндекс.Почты, Гугл.Почты – следует сделать на это сноску и добавить логотип. Отсутствие кнопки «Оставить отзыв» также вызывает вопросы «откуда появились и как смогли их написать» другие клиенты.

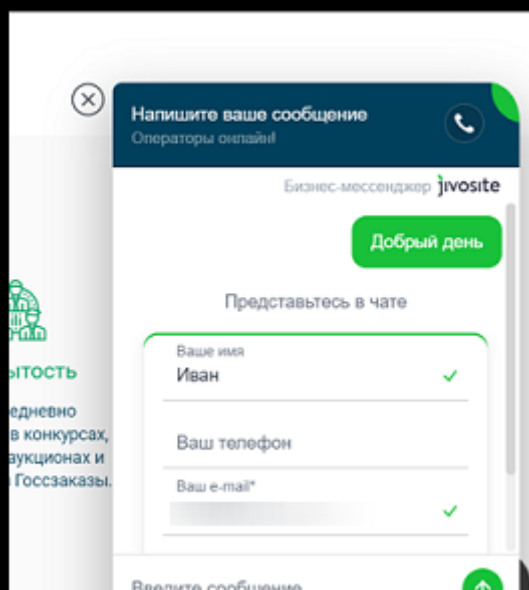


5 / Нет смысла просить поле «Имя» если вы не делаете его обязательным (и не следует его таким делать!), но отказываться полностью от валидации формы – не лучший вариант. На данный момент существует возможность отправить пустую форму просто сделав клик по кнопке (который может быть случайным!), после чего форма скрывается и вы обещаете «куда то» перезвонить. Рекомендуем добавить базовую валидацию поля телефона или хотя бы простой вывод «маски» для указания формата ввода, а также убрать поле имя.

6 / Перебор с кнопками и функционалом в правом нижнем углу сайта. Нет смысла выводить кнопку «вверх» если мы и так находимся в самом верху страницы. Возможно, кнопку звонка и чата следует объединить или выводить в похожем дизайне.



7 / Вы написали, что оператор в чате, но сам ответ происходил очень долго. Вам следует поработать со своими менеджерами, которые производят обработку обращений.



8 / Перекрытие



9 / Поле «Почта» не кликабельно (), форма обратного звонка имеет проблемы, описанные ранее + после отправки сразу редиректит на текущую страницу что мы не успеваем прочитать текст по поводу «15 минут ...»



10 / Характеристики товара (на карточке) должны быть кликабельны для быстрого перехода в каталог и поиска соответствующих «похожих» товаров. Т.е. при клике «Ширина проезда – 4,6м» пользователь должен переходить к выборке товаров из данной категории соответствующих этому значению.

Диапазон рабочих температур, °C	от - 20 до +55
Интенсивность использования	90%
Класс защиты	IP 54
Масса шлагбаума, кг	40
Модель	BFT GIOTTO 30 BT
Мощность, Вт	250
Напряжение питания, В	230
Тип стрелы	овальная
Ширина проезда (длина стрелы), м	4.6

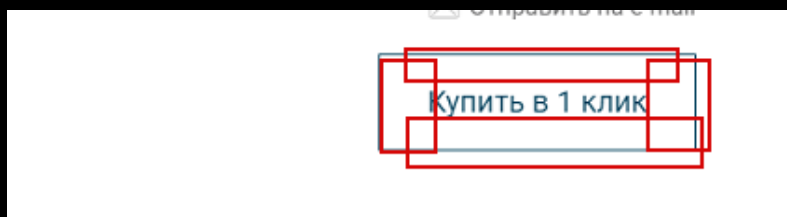
11 / Требуется запретить ввод любых символов кроме цифр в поле «кол-во». При вводе значения и нажатии на кнопки – стоимость должна автоматически пересчитываться для удобства.

Количество: 56 070

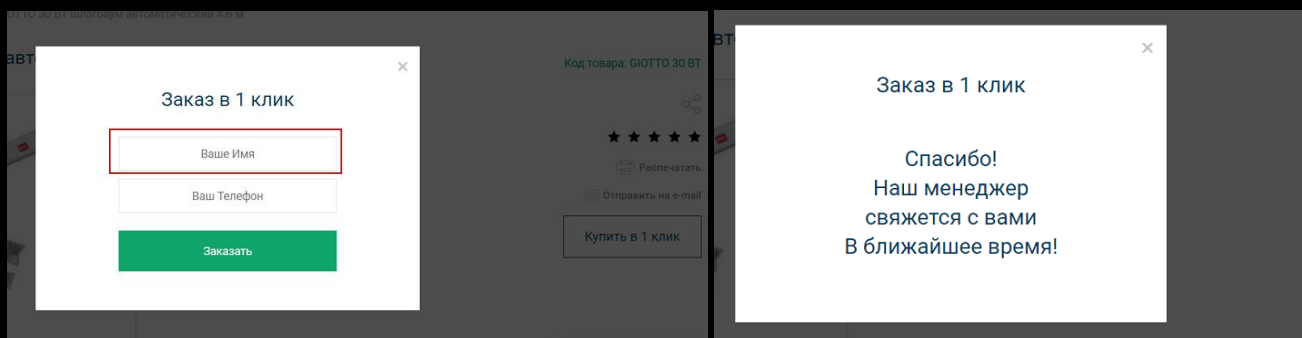
Количество: 56 070 ₽

Доставка Способы оплаты

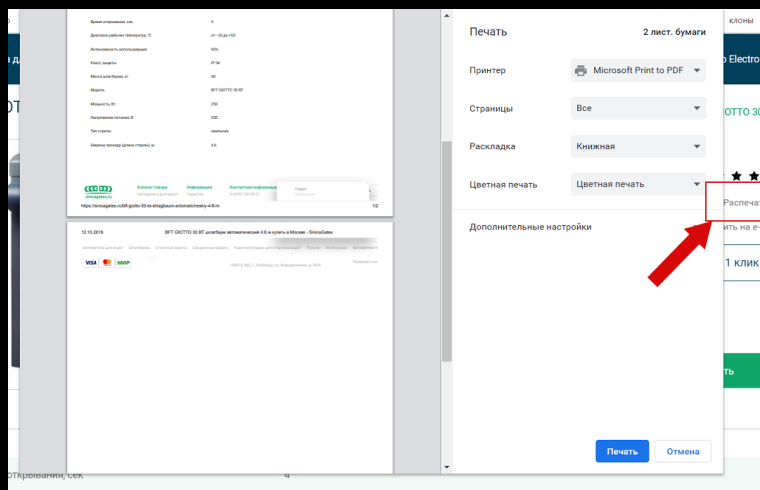
12 / Вся область кнопки – должна быть кликабельна. На данный момент при клике выше или по бокам от текста – ничего не происходит. У пользователя может возникнуть ощущение что он «не заполнил» что-то или что функционал просто не работает



13 / Аналогичная проблема с отсутствием валидации и маски на телефоне. Так же рекомендуем продублировать картинку товара + название в данном окне, иначе складывается ощущение что это не форма заказа в один клик, а заказ обратного звонка.



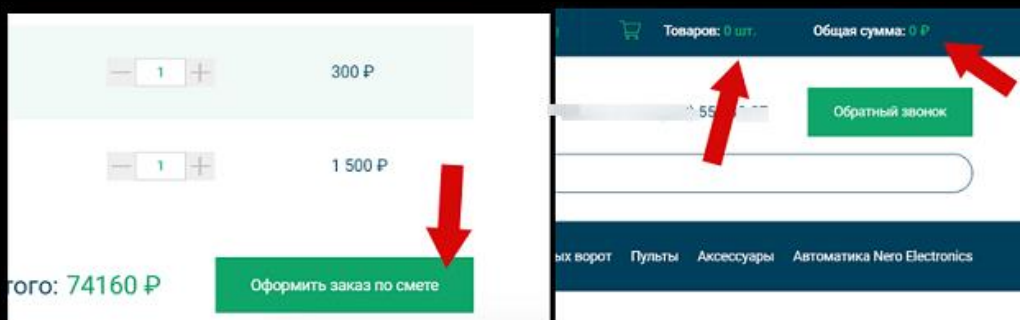
14 / Печать товара происходит не оптимально т.к. на странице остается дизайн и очень много пустого места + всё вылезло на две страницы (где последняя просто содержит часть футера). Рекомендуем при нажатии на кнопку переводить на соответствующую страницу товара с упрощенным дизайном (только текст, лого магазина и фото товара) + характеристики + описание.



15 / Клик по звездам должен переводить на соответствующую страницу «Оставить отзыв». Если у вас данной страницы нет – существует вопрос как у части товаров появились рейтинги и как этот самый рейтинг оставить. На данный момент поле не кликабельно. Кнопка шаринга через социальные сети так же вызывает вопросы, скорее всего лишний функционал который не используют (лучше проверить при помощи целей)



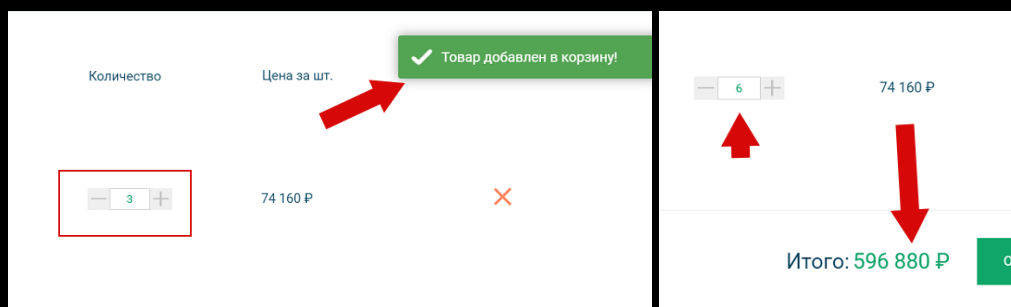
16 / При клике по кнопке она пишет «Loading...» и переводит нас в самый верх страницы. При этом цифры в корзине и общей стоимости – нули (нет обновления). Мы так же рекомендуем добавить сообщение «Спасибо! – хотите перейти к оформлению корзины?» после каждого добавления для улучшения конверсии.



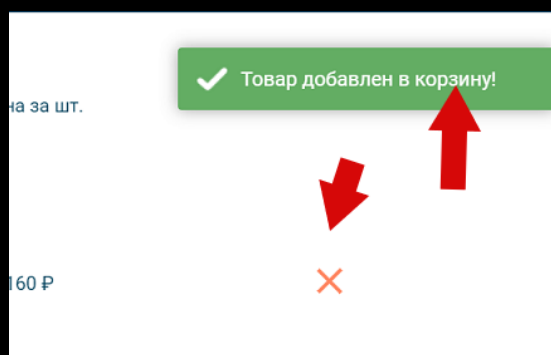
17 / Должна быть возможность отказа от части опций через корзину, иначе в случае ошибки вы заставляете пользователя удалять и снова пересоздавать комплект что не очень удобно. Так же очень странно смотрятся сокращения, возможно лучше скрывать при помощи верстки (стрелочек), а при клике – раскрывать в полном описании названий и стоимости конкретной детали комплекта.



18 / При клике на плюсик – пишет «Товар добавлен в корзину». Это лишнее т.к. при быстром добавлении большого кол-ва мелкий товаров плюсиком – начинает зависание всплывающего окна. Еще при уменьшении кол-ва пишет «Товар добавлен в корзину» 😊 Сам клик на плюсик очень медленно обновляет счетчик итога.



19 / При клике на крестик (удаление товара) – пишет «Товар добавлен в корзину», хотя фактически мы ожидаем что он должен быть удален. Плюс после удаления страница не обновляется и не происходит пересчет итоговой стоимости, пока мы самостоятельно не сделаем «рефреш».



20 / Было бы полезно иметь возможность написать примечание к заказу для менеджера, например указать время когда удобнее принять звонок и тп.

The screenshot shows a form with fields for "Адрес", "Ваш город", and "Email". A red box highlights the "Ваш город" field. Below the form, a red box highlights a section labeled "примечание к заказу?". A red arrow points to this section.

21 / Все обязательные поля кроме телефона – может запросить сам менеджер в момент подтверждения заказа. Для улучшения конверсии мы рекомендуем не валидировать их. Еще обращаем внимание что текущая верстка корзины хоть и не считается «усложненной», но всё равно слишком раздута и есть пустые области. Мы рекомендуем максимально компактно всё разместить, а лучше всего если эта форма переедет на первую страницу со списком товара. Так же отличным решением было бы разместить кнопку «Покупка за 1 клик» прямо с этих двух этапов корзины для тех кто сомневается в вводе полей.

Оформление заказа

1. Контактные данные

2. Способ доставки и оплаты

☒ самовывоз из нашего магазина

☐ курьер по вашему адресу

3. Оплата

☐ Наличными

☒ Онлайн оплата

☐ Безналичный расчет

Главная / Корзина / Оформление заказа

Оформление заказа

1. Контактные данные

2. Способ доставки и оплаты

☒ самовывоз из нашего магазина

☐ курьер по вашему адресу

3. Оплата

☐ Наличными

☒ Онлайн оплата

☐ Безналичный расчет

Итого

1 шт. на сумму

74 160 Р

К оплате (без учета стоимости доставки)

74 160 Р

22 / Кнопка подтверждения заказа должна быть с правой стороны (как это сделано на прошлом шаге), а также продублирована вверху страницы. Дополнительно рекомендуем продублировать товар который мы заказываем кратким списком, если вы не планируете сокращать корзину до 1го шага. Полезным было бы наличие кнопки «вернуться в корзину» с левой стороны, серым цветом, для тех кто решил изменить кол-во товара перед финальным оформлением.

Итого
1 шт. на сумму 74 160 Р

К оплате (без учета стоимости доставки) 74 160 Р

Подтвердить заказ

23 / Телефон должен быть кликабельный, аналогично с названием товара. Номер заказа – подсказка для конкурентов по вашему месячному кол-ву (если это порядковый номер). Пустые поля формы (например, город) вы не должны выводить. В целом верстку страницы лучше переделать, текст «Спасибо за заказ» сделать крупнее (заголовком).

Главная / Заказ успешно оформлен

Спасибо за заказ!
Ваш заказ №13809 принят.
Если Вам требуется помощь или консультация, свяжитесь с нами по телефону 8 (495) [redacted]

Состав заказа:

Наименование	Количество	Цена	Всего
[redacted] автоматический 4,6 м	1	74 160 Р	74 160 Р

Информация по заказу:

Общая стоимость
74 160 Р

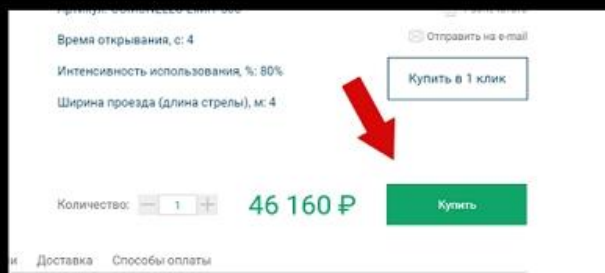
Способ оплаты
Наличными

Способ получения
Курьер

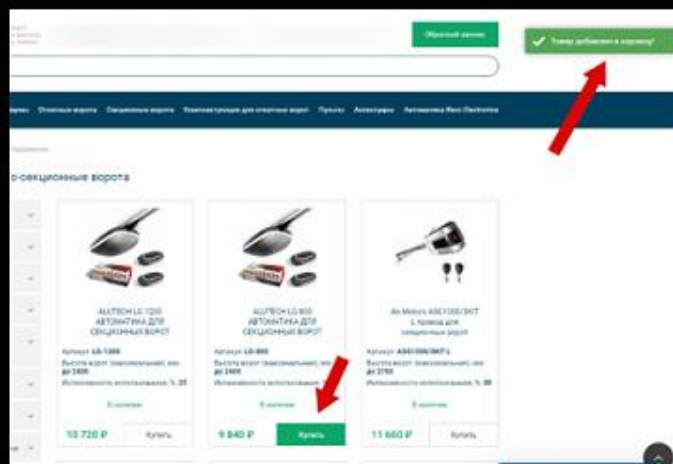
Контактный телефон
+7(111)111-11-11

Город

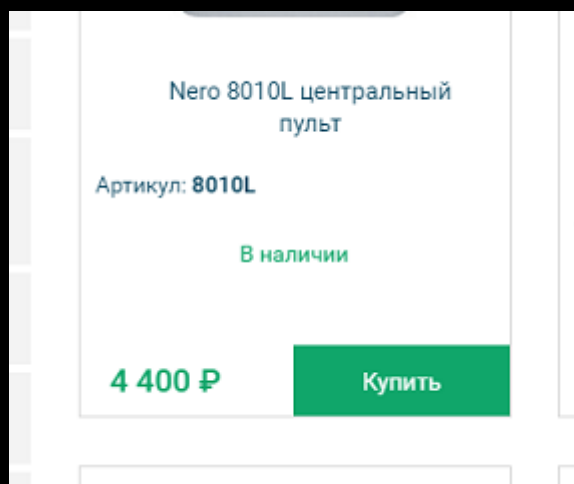
24 / «Купить» - не обновляет товары в корзине. Конкретно данный товар ([ССЫЛКА](#)) мы просто не можем забросить в корзину, при переходе туда – там пусто. Как купить – большой вопрос. Если покупка только через «Смета на монтаж» - тогда вы должны обязательно об этом указать.



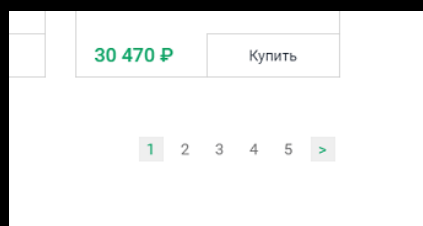
25 / В одних товарах кнопка «Купить» переводит на карточку товара, в других просто выводит сообщение что он добавлен в корзину. Все это запутывает пользователя т.к. поведение у кнопок должно быть одинаково всегда (если текст на них не отличается). Заменить «Купить» на «Добавить в корзину». **Дополнительно:** заметили, что проблема не зависит от типа товара, проблема в том как быстро мы кликнули на кнопку после загрузки страницы.



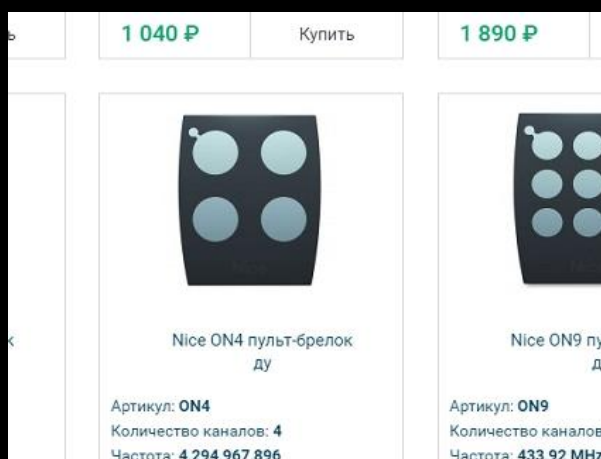
26 / Кнопки лучше сделать зелеными по умолчанию, а не только при фокусе

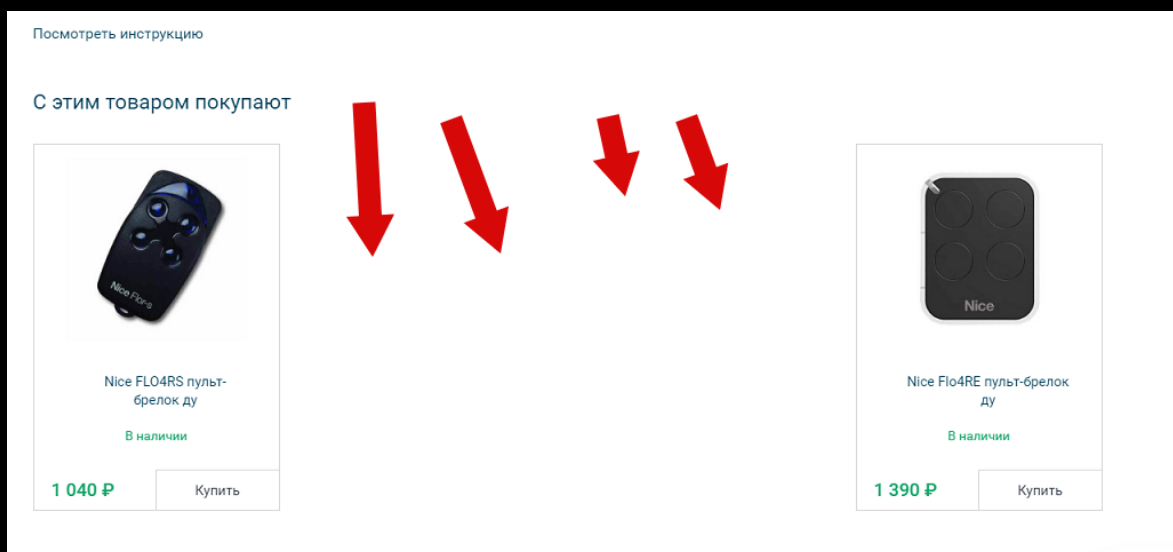


27 / Отсутствие таких вещей как «Указать кол-во товаров на страницу», сортировок: по стоимости, новизне, популярности и тп – существенно осложняет работу. Сами фильтры находятся достаточно низко что бы их сразу заметить, поэтому пользователь будет вынужден провести много времени на перелистывании товаров вручную. Страницы лучше отцентровать, добавить кнопку «загрузить еще».

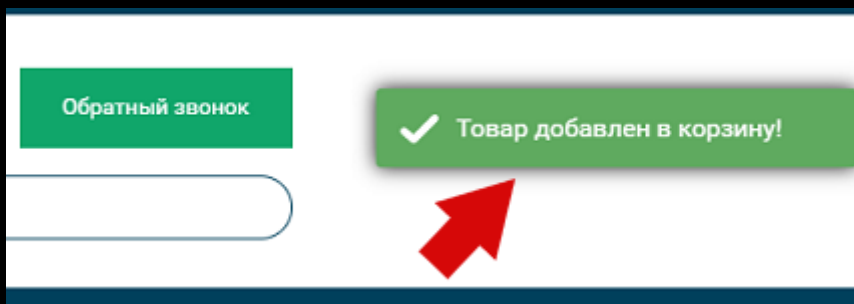


28 / Еще мы заметили, что в самом каталоге вы не выводите лейблы «Хит» у товаров (которые есть на главной). Так же мы рекомендуем использовать показатели «Скидка», «Новинка» и тп. Все это привлекает внимание и повышает конверсию. Товары с рейтингом – лучше дополнительно отмечать в каталоге.

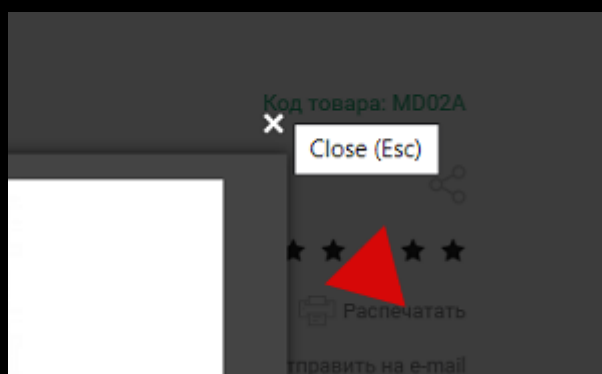




30 / Всплывающее сообщение кликабельно (меняется указатель мышки), но при клике – ничего не происходит. Логично было бы перебрасывать в корзину

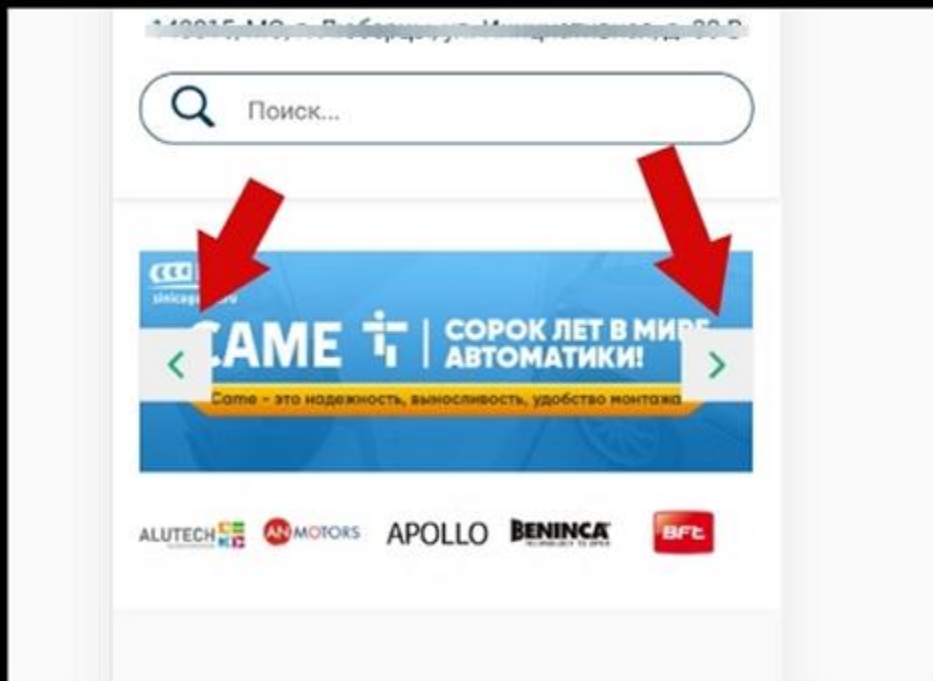


31 / Требуется перевести текст во всплывающих подсказках

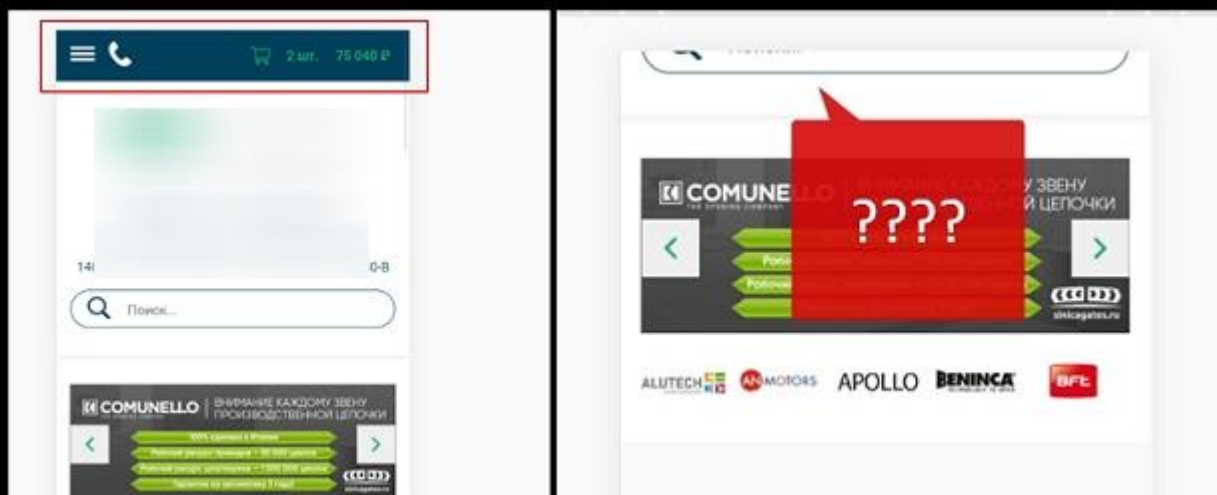


МОБИЛЬНАЯ ВЕРСИЯ

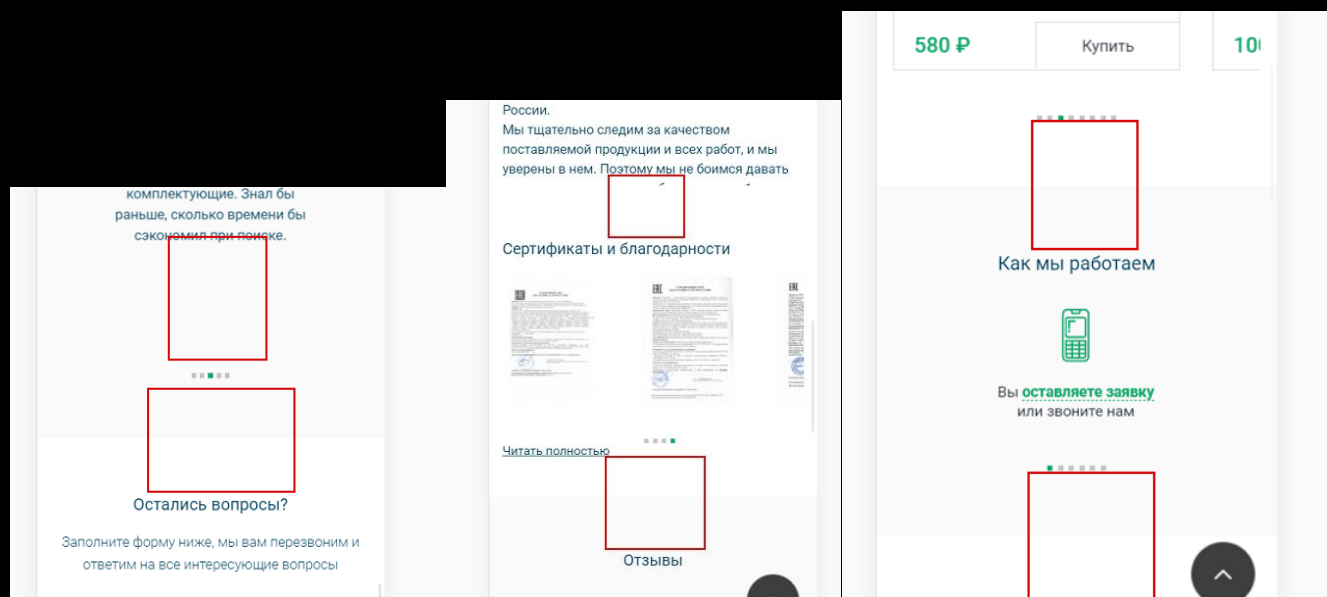
32 / Кнопки слишком крупные и перекрывают часть текста, сам балараб смотрится очень странно т.к. под мобильную версию следует подготавливать отдельные картинки (вертикальные)



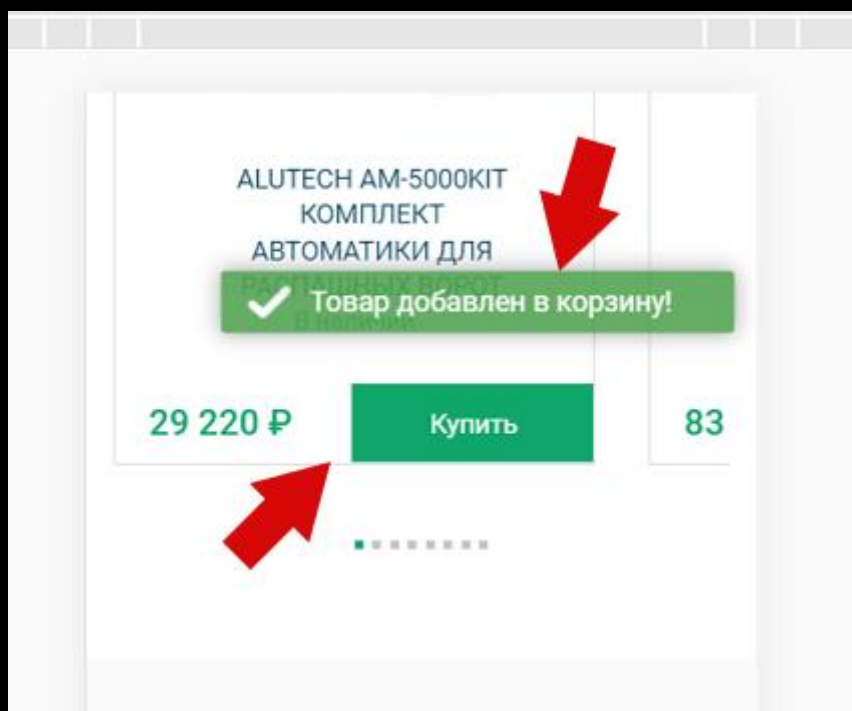
33 / Не закрепляется меню



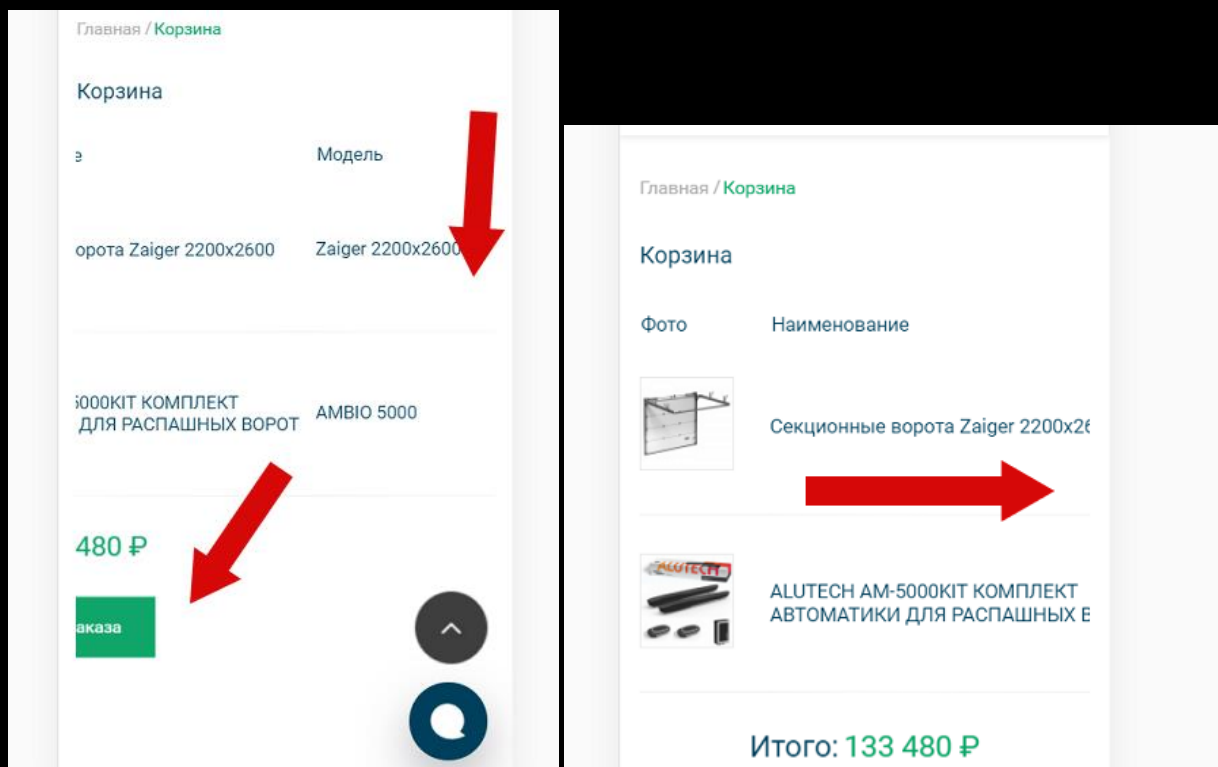
34 / Слишком большие отзывы, из-за этого главная достаточно сильно «растянута» вниз



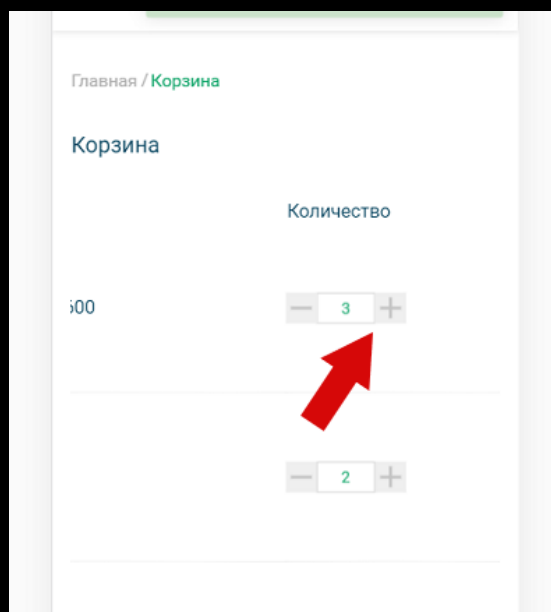
35 / На моб версии так же не кликабельно, плюс нас не скролит к корзине и не предлагает перейти к оформлению заказа



36 / Таблицы не адаптируются под моб версию из-за этого часть информации по товару в корзине, а также функционал (например, изменить кол-во) уходит очень далеко в бок



37 / При изменении кол-ва страницу перезагружает и снова сдвигает таблицу к старому состоянию, соответственно мы не можем увидеть произошли изменения или нет. Еще одна проблема «сдвинутой таблицы» - кнопка продолжения не скроллится, соответственно к ней приходится возвращаться (либо возникает вопрос, «А как продолжить?»)



38 / Обязательные поля лучше всего отметить соответствующим символом (*), иначе вы вынуждаете пользователя заполнять это всё. Так же на мобильной версии должен быть больше акцент именно на быстром заказе в один клик

Оформление заказа

1. Контактные данные

Имя

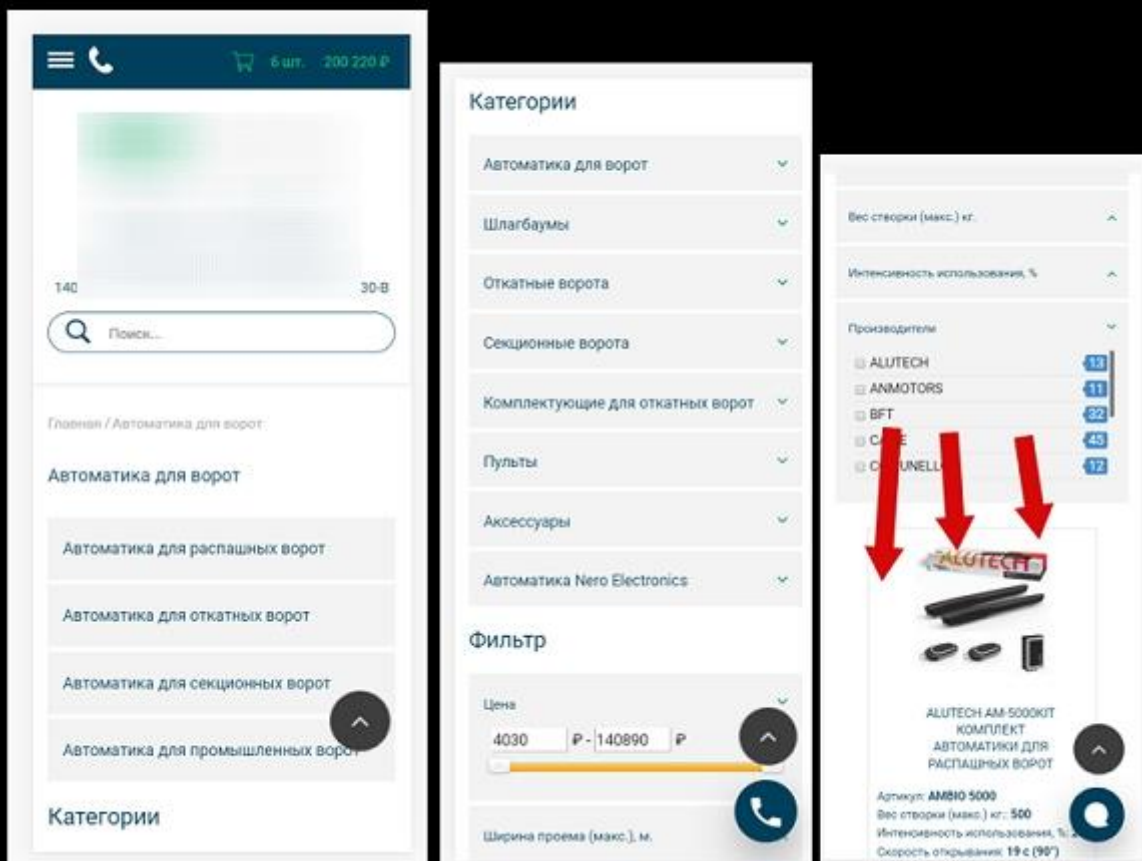
Адрес

Телефон

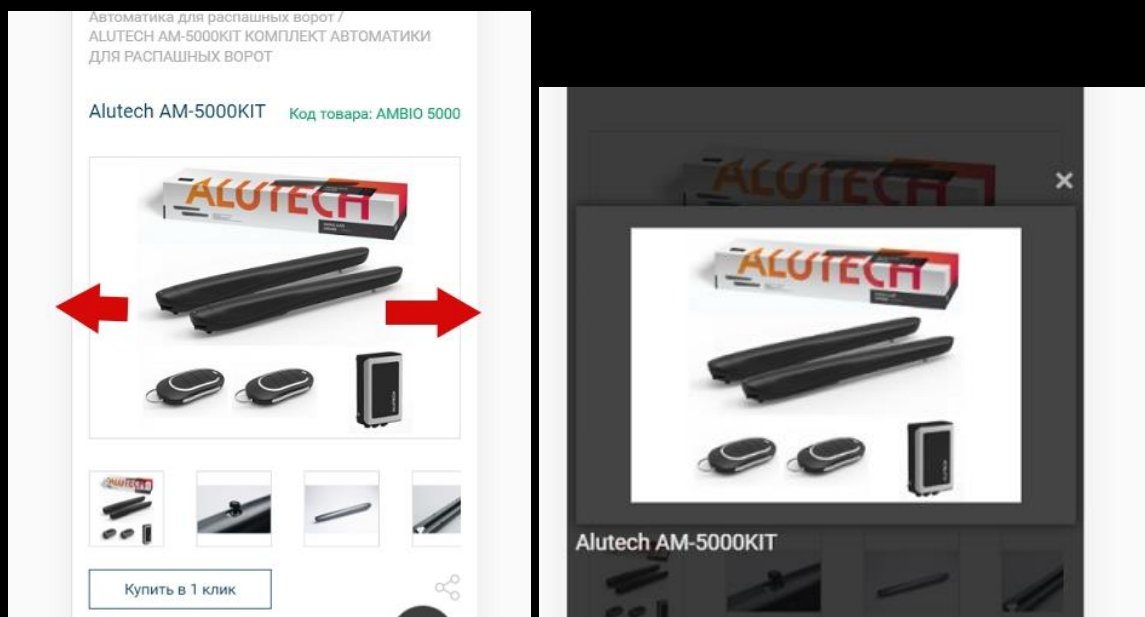
Ваш город

Email

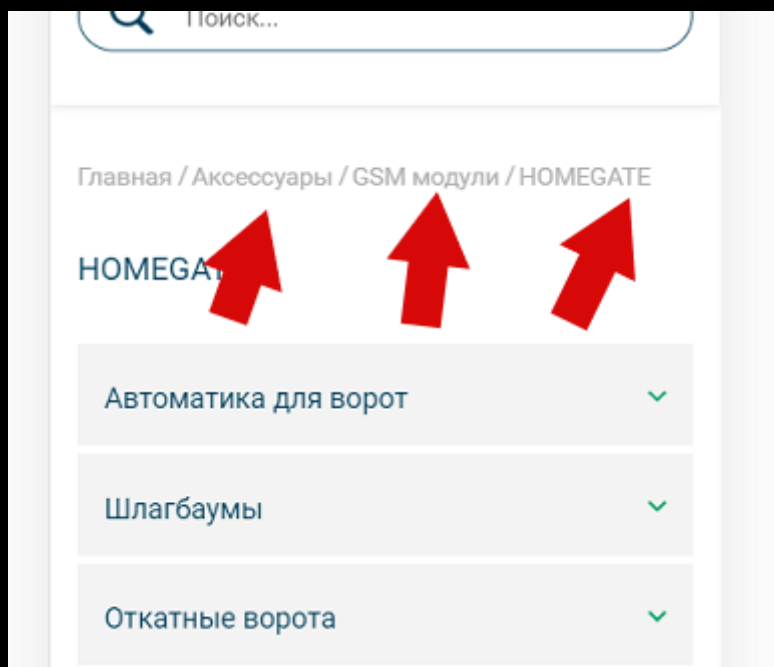
39 / В мобильной версии каталога вы вынуждаете пользователя скролить 3!! Экрана вниз, чтобы получить список товаров. Это очень плохо для конверсии и юзабилити. По сути, все фильтры и сортировки должны быть скрыты под одну кнопку.

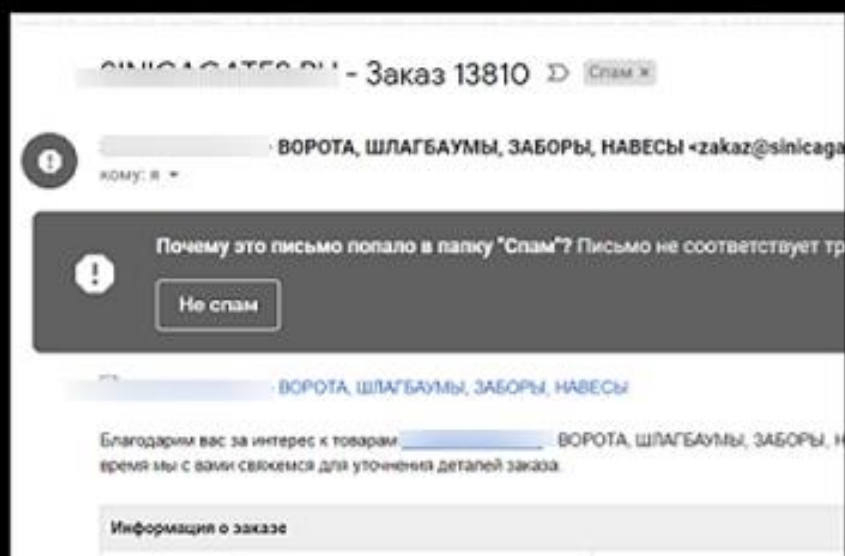
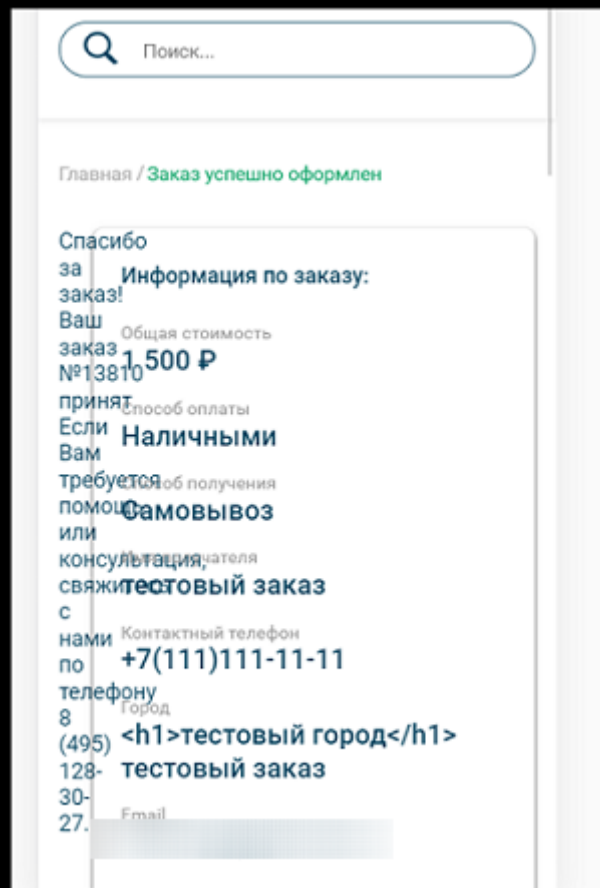


39 / Картинки не свапаются вбок, при клике на картинку – нет возможности перейти к следующей



40 / Мы три страницы прошли по каталогу что бы получить выборку из нуля товаров. С меню и оптимизацией каталога следует что-то делать, от пустых разделов – следует избавляться. Возможно, излишняя вложенность только мешает, вынесите это как фильтры и все.





КОНЕЦ

Увы, но это всё!

Постарались максимально внимательно просмотреть сайт на десктопе и мобайле, изучить разделы, найти проблемы с юзабилити, версткой и т.п.

[ВЫВОД ЭКСПЕРТА]

При проверке нам понравилось хорошее наполнение магазина, правильный разнос товаров по категориям, заполнение характеристик и инструкций. Это здорово, когда все так организовано, но проблемы самого движка работают в данном случае против вас. Из-за текущей структуры меню и расположения товаров – найти что-либо в мобильной версии – очень сложно. Несмотря на наличие адаптива верстки под мобайл – мы считаем, что конверсия с текущей реализацией просто не возможна (или пользователь будет очень упорным).

Сама процедура заказа плохо оптимизирована т.к. после добавления товара в корзину вы не позволяете пользователю перейти к его оформлению. В случае с мобильной версией – пользователь просто не видит большую часть таблицы с информацией по товару и не может изменить его кол-во. Форма оформления достаточно сложная, несмотря на отсутствие обязательных полей кроме телефона (и это правильно), вот только пользователи должны об этом знать (следует отметить поля).

Следует существенно поработать над главной страницей, сейчас она совершенно не привлекательна. Вы продаете дорогой и достаточно популярный товар, но полностью отсутствуют какие-то брендовые картинки и обзоры. Отзывы на главной вызывают вопросы т.к. похоже на фейковые (из-за отсутствия кнопки оставить отзыв, перелинковки на популярные сервисы «отзовики» и тп).

P.S. Если есть какие-то вопросы - обязательно напишите нам!

Если всё хорошо - пожалуйста, примите заказ и оставьте отзыв, т.к. это очень важно на данной площадке. Заказы без отзывов негативно сказываются на нашем рейтинге.

Спасибо!