

Правила хорошего тона для интернет-магазина.

Время летит, и торговля через Интернет происходит в десятки раз активней, чем даже пару лет назад. Ритейл онлайн уже ощутимо перегнал офлайн в некоторых областях, и разрыв будет только увеличиваться. Покупатели становятся все более искушенными, и «левые» магазины отсекаются зачастую еще на этапе первого взгляда. Вроде бы, и хорошее SEO привело человека на сайт, и реклама сработала, но достаточно одного неприятного штриха в портрете магазина, и уже потенциальный покупатель закрывает вкладку браузера, не дойдя до checkout-а.

Ниже я сделаю небольшую подборку правил, которых желательно придерживаться администраторам интернет-магазинов:

- не используйте для оформления картинки из бесплатных банков или клипарты. Для российского, например, покупателя, картинки с пластиково-чистыми и натужно улыбающимися европейцами или американцами выглядят неестественно. ~~В картинке должно быть немного страдания, это же Россия;~~
- то же с товарами. Левые фотки, или тем более, рендеры откуда-то из Интернета только отпугнут клиентов;
- вообще, в идеале для наполнения каталога нужно использовать самодельные фото товаров, и только. Все сторонние фото, которые вы найдете, как правило снабжены водяными знаками, которые чаще всего не получится быстро и качественно удалить;
- не используйте для товаров фотографии низкого разрешения, это неуважение к покупателю;
- для товаров с множеством характеристик (различная электроника, например) тщательно проверяйте все параметры, для покупателей это очень важно. Опять же, неправильно указанный в товарном каталоге параметр может быть поводом для судебного разбирательства;

- многие небольшие интернет-магазины грешат демпингом за счет исключения из цены стоимости курьерской доставки, которая в них обязательна, т.к. пунктов самовывоза нету. Мало того, что эта хитрость работает только непродолжительное время, так она еще и может стать причиной, опять же, для суда. И закон будет на стороне покупателя, т.к. «принудительная» доставка является навязанной услугой. Так делать не стоит;
- оперативно проверяйте наличие товара и корректируйте каталог. Если в каталоге есть неактуальные ходовые позиции, это, конечно, улучшит ваше SEO, но реальные отзывы о магазине может испортить;
- своевременно обновляйте рекламные баннеры и объявления на сайте. Просроченная реклама это очень хорошая антиреклама;
- опять же, вовремя обновляйте копирайты (© 2016 VasilyShop), если ваша тема/скрипт не делает это автоматически. Зброшенный магазин не вызывает доверия.

Статья будет дополняться. Если у вас есть дополнения, черкните комментарий.