

Дмитрий Александрович  
Тихонов

---

# Как сделать сайт дружественным для посетителей?!

Сделайте сайт посещаемым  
и продающим! Изначально  
написано для себя и для  
друзей!

**Дмитрий Александрович Тихонов**  
**Как сделать сайт**  
**дружественным для**  
**посетителей?! Сделайте сайт**  
**посещаемым и продающим!**  
**Изначально написано**  
**для себя и для друзей!**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=47410884](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=47410884)*  
*ISBN 9785005053886*

**Аннотация**

Пошаговая инструкция! Приступите к работе по сайту уже сегодня и сейчас, по ходу чтения! Практикум по созданию комфортных сайтов (юзабилити) простым доступным языком! Только практика! Есть вопросы? Займитесь делом!

# Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
Конец ознакомительного фрагмента.	8

**Как сделать сайт  
дружественным  
для посетителей?!**

**Сделайте сайт посещаемым  
и продающим!**

**Изначально написано  
для себя и для друзей!**

**Дмитрий**

**Александрович Тихонов**

© Дмитрий Александрович Тихонов, 2019

ISBN 978-5-0050-5388-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ВВЕДЕНИЕ

**Особенность данной книги** – она написана в виде вопросов к сайту на понятном языке для владельцев сайтов, фрилансеров и специалистов в области сайтостроения, которые хотят сделать сайт удобным и привлекательным для клиентов, повысить его конкурентные преимущества...

**Сайты делаются для людей!** Простота использования сайта – показатель уважения к посетителю! Элегантность оформления – лицо компании! Качество работы функционала – показатель серьёзности фирмы!

Каждый сайт должен быть уникальным, даже если он сделан на шаблоне, в нём должны быть неповторимые оригинальные элементы оформления. Но в то же время для всех сайтов каждого направления есть ряд общепринятых функций и элементов дизайна, понятных для пользователей (само собой разумеющееся); по статистике 3/4 пользователей предпочитают простые в использовании сайты!

**Современный сайт** должен обладать «резиновым дизайном» под разные размеры экранов и адаптивностью под мобильные устройства и планшеты, а так же нормально работать на разных операционных системах и в разных браузерах. Соответственно тестирование должно дополнительно проводиться на разных экранах, в разных операционных системах и на мобильных устройствах (при отсутствии множе-

ства устройств хоть и нежелательна, но допускается имитация и эмуляция на одном компьютере).

В результате грамотного сайтостроения ваши клиенты быстро и качественно получают услуги, что повышает привлекательность вашего сайта, появляются постоянные пользователи, люди начинают делиться информацией о вашем сайте.

## **ОТ СЛОВ К ДЕЛУ!**

### **– ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К ВЛАДЕЛЬЦАМ САЙТА —**

Какая целевая аудитория сайта? На кого направлен сайт?

– Сайт в основном информационный, продающий, оказывающий онлайн-услуги, сайт для общения и т.д.?

– Ваши клиенты оптовики или розничные покупатели? Для магазинов и услуг.

– Пользователь должен купить что-то на сайте или прийти в обычный магазин или офис? Для магазинов и услуг.

– Услуги или товары предназначены для специалистов отрасли или обычных людей? Например: магазин профессионального оборудования.

– Возраст, пол и интересы целевой аудитории сайта?

– Цепочка предоставления услуг (на сложных сайтах): Пользователь сайта (например жена), Плательщик (например муж), Пользователь предоставляемых услуг (например

пенсионер)? Например: жена вызывает такси, муж оплачивает, тёща едет.

Откуда пришел пользователь (поиск, реклама, рекомендации, офлайн-реклама)? Дополнительно смотрим точки входа в данный момент и планируемые, основные и дополнительные (на какие страницы сайта заходят из поисковых систем, на какие с рекламы, на какие по рекомендациям в социальных сетях и т.д.).

С какой целью он зашёл на сайт или определённую страницу (планируемое ожидание пользователя)?

Что сразу он должен увидеть на сайте (быстрое вовлечение пользователя)? Дополнительно смотрим по разделам и точкам входа для разных категорий пользователей.

Как должен проходить и закончиться визит (это смысл сайта!)? Например: покупка товара, звонок в фирму, клик по рекламе и т. д. Дополнительно для разных групп пользователей могут быть разные цели.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.