

ИССЛЕДОВАНИЕ FORT-EX.COM — производство ролет и штор.

Текущее положение дел.

Данные о посещаемости за месяц

Пользователи: **45**

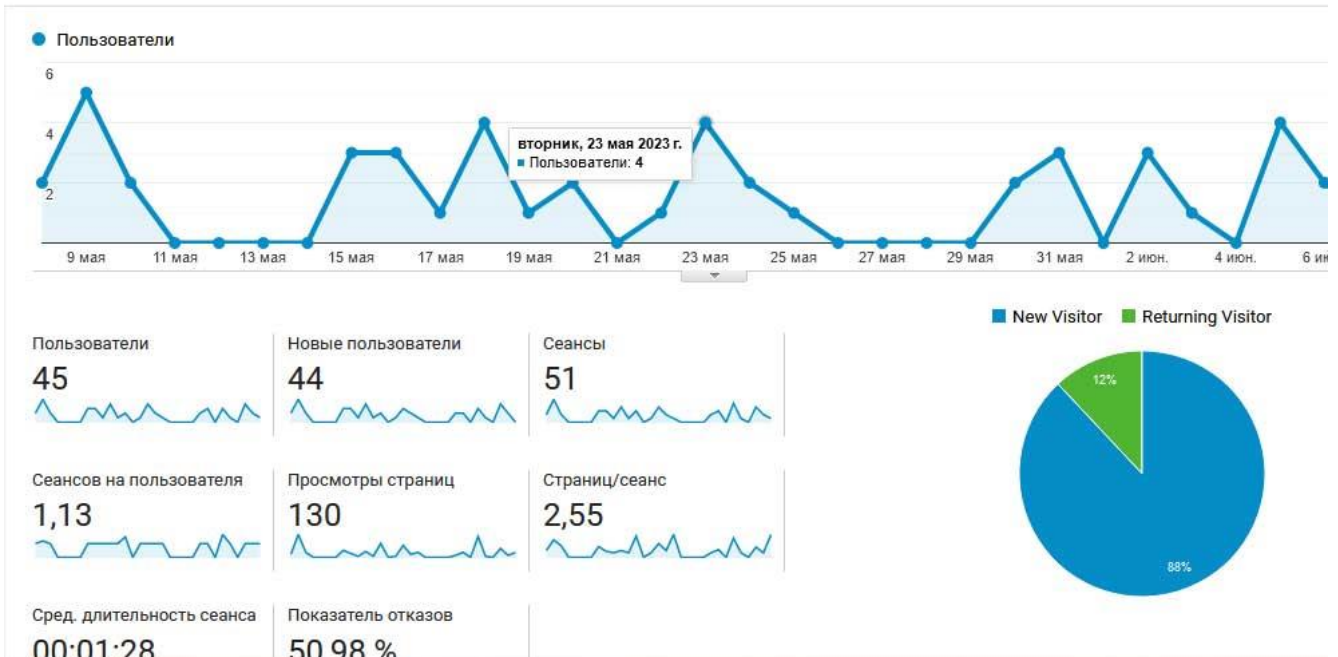
Длительность сеанса: **1 мин. 28 сек.**

Показатель отказов **50%**

Соотношение новых/вернувшихся посетителей: **88/12%**

Все аккаунты > Fortex

http://fort-ex.com/



Демография

- Язык
- Страна
- Город
- Система
- Браузер
- Операционная система
- Интернет-провайдер

Страна

Страна	Пользователи	Пользователи, %
1. Ukraine	29	64,44 %
2. United States	9	20,00 %
3. Russia	5	11,11 %
4. Germany	1	2,22 %
5. Estonia	1	2,22 %

[просмотреть весь отчет](#)

Демография	Язык	Пользователи	Пользователи, %
Язык	1. ru-ru	12	26,67 %
Страна	2. en-us	11	24,44 %
Город	3. uk-ua	10	22,22 %
Система	4. ru	5	11,11 %
Браузер	5. en-gb	3	6,67 %
Операционная система	6. uk	3	6,67 %
Интернет-провайдер	7. en	1	2,22 %
Мобильные устройства			

[просмотреть весь отчет](#)

❖ SWOT анализ.

STRONG	WEAK
<ul style="list-style-type: none"> - Своё производство - Узнаваемые клиенты: от автосалонов до государственных учреждений и известных людей 	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие системы обратной связи на сайте (заказать звонок, оставить заявку и т.д.) - Отсутствие галереи с примерами работ у заказчиков
OPPORTUNITIES	TROUBLES
<ul style="list-style-type: none"> - Нужна система обратной связи. Которая позволит легко оставлять заявку - Возможно нужно сделать автоматический калькулятор цен - Судя по посещаемости, заходит много посетителей у которых указан язык ru. если сделать соответствующую языковую версию, это поможет в продвижении. - Активно заняться продвижением. 	<ul style="list-style-type: none"> - Нужно срочно заменить счётчик analytics

❖ Целевая аудитория.

В целом по рынку основными заказчиками штор и ролет примерно в равных долях являются: **финансовые учреждения / учреждения здравоохранения (частные поликлиники) / IT-шники / производства / розничная торговля**

Если брать узко, то портрет «топового» клиента — это **айтишник живущий за городом или офис-менеджер/интендант/завхоз/помощник в компании среднего уровня.**

Распределение между оптовыми заказчиками /средними компаниями (автосалоны, учреждения) / частные заказчики (дизайнеры интерьера, владельцы домохозяйств, прорабы) примерно следующее:



Географически предлагаю сосредоточиться на **Киеве и области**.

❖ **Уникальное торговое предложение.**

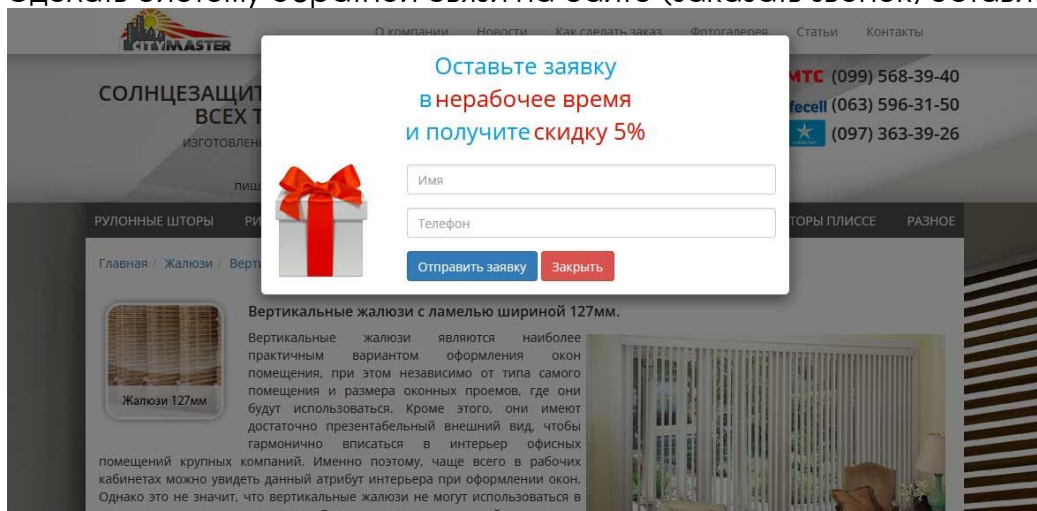
- Своё производство
- Лазерные установки для нарезки ткани собственного изобретения
- Собственное производство упаковки
- Опыт работы с 2001 года. Производство с 2008. С 2008 работа на опт и с 2013 своя упаковка
- Удобное расположение склада и производства («Петровка», Киев)

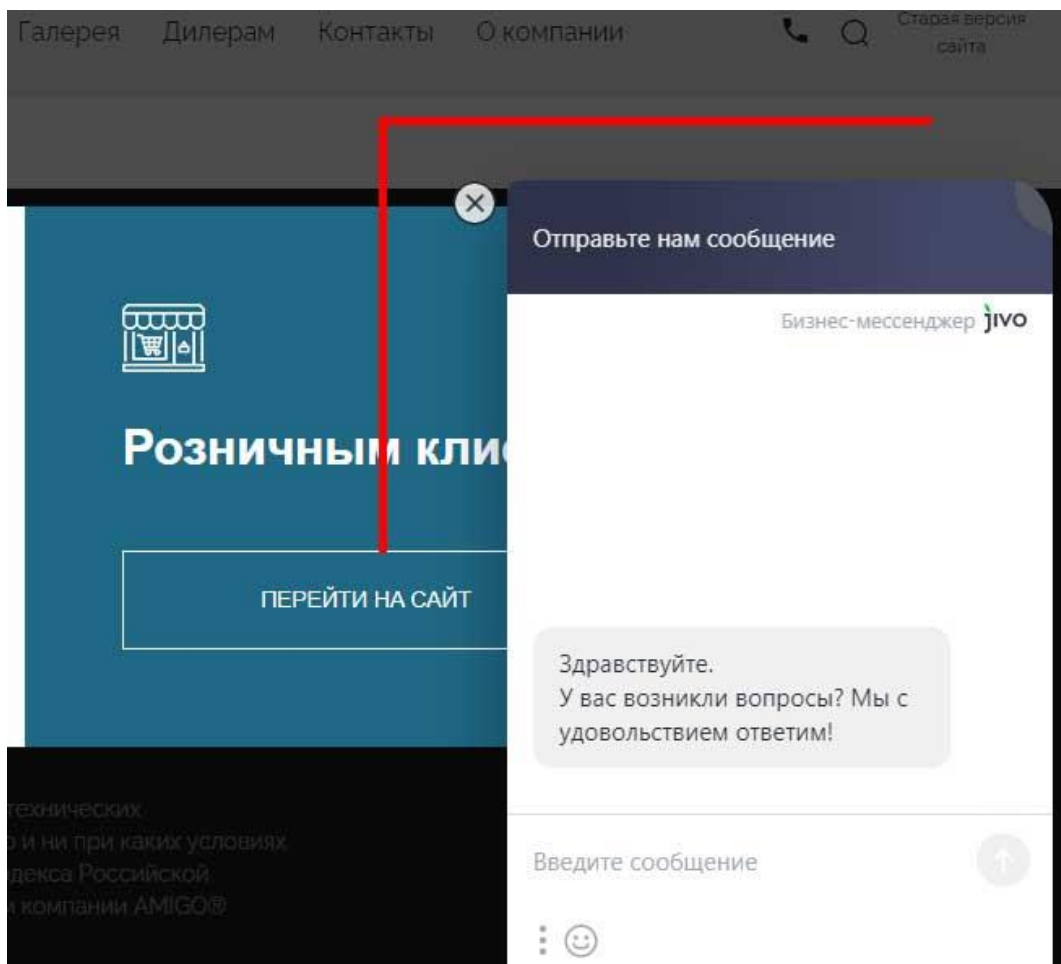
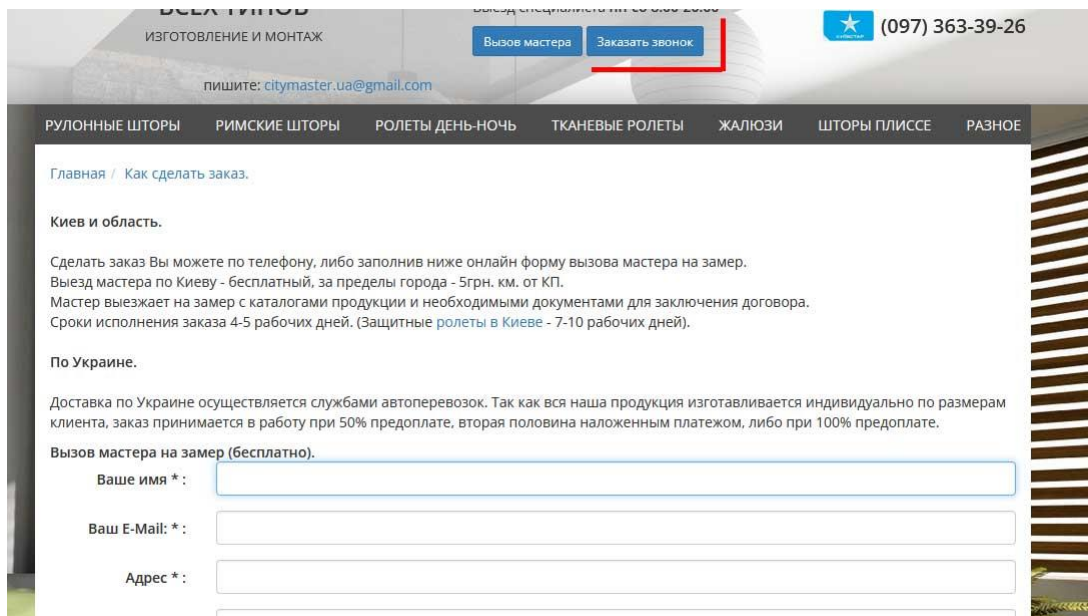
Ещё можно добавить:

- бесплатный вызов мастера на обмер

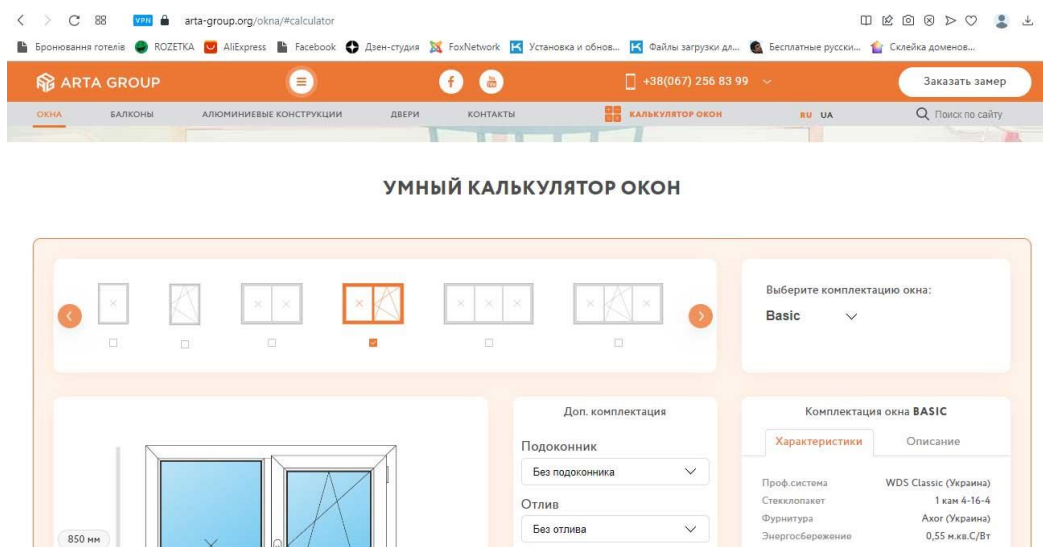
❖ **ВЫВОДЫ. Что конкретно необходимо сделать.**

1. Устранить «угрозы»
 - 1.1 Заметить счетчик google. Analytics на новый
 - 1.2 Сделать favicon
2. Сделать систему обратной связи на сайте (заказать звонок, оставить заявку)

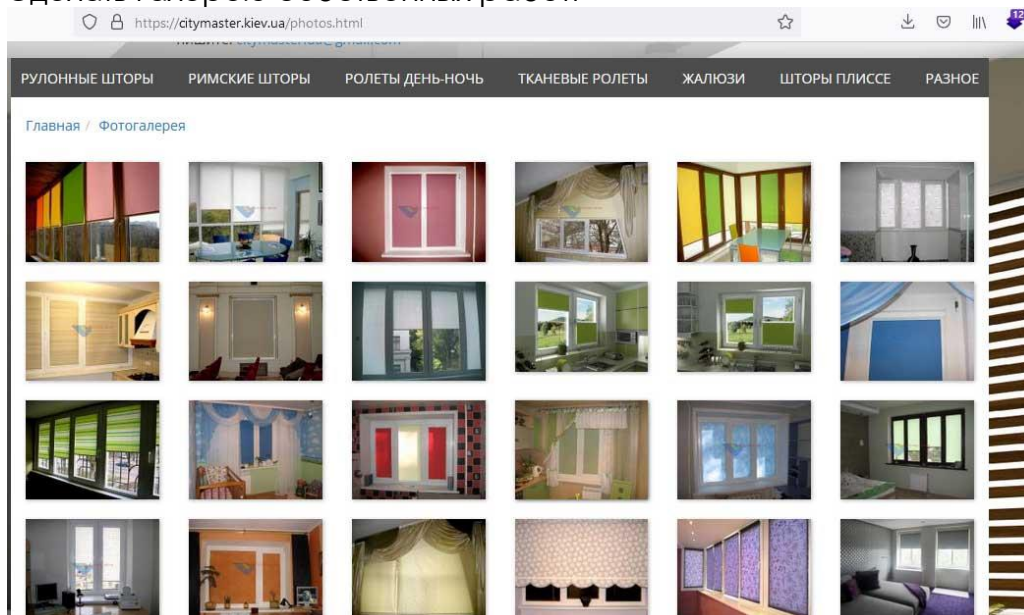




3. Возможно сделать некий калькулятор подсчёта стоимости.



4. Сделать галерею собственных работ.



5. Начать всестороннее продвижение в поисковиках используя и CPC и SEO. Смотри услугу «Продвижение сайта под ключ»: <https://advin.com.ua/sem#top>