



Как мы **увеличили средний чек в 1,7 раза** на примере интернет-магазина косметики Mon Amie

# Кейс Mon Amie: Как мы увеличили средний чек в 1,7 раз

Mon Amie - это парфюмерно-косметическая сеть Казахстана из 29 оффлайн-магазинов. В 2018 году компания представила своим пользователям новый дизайн сайта, над которым работала юзабилити-студия [Турум-бурум](#).

О том, как с помощью редизайна уменьшить количество брошенных корзин, повысить показатели вовлеченности и улучшить другие ключевые метрики сайта, - читайте подробнее в этой статье.

## Проблемы старого сайта

В 2016 году сайт компании Mon Amie выглядел вот так:



Компания занимала лидерские позиции в нише, но интернет-магазин выглядел устаревшим и накопил ряд проблем по юзабилити.

Изначально сайт задумывался, как корпоративный, поэтому внедренный в последствии функционал интернет-магазина был сильно ограничен и неудобен для пользователей.

#### **Задача:**

Создать современный и удобный интернет-магазин, оставаясь при этом в рамках фирменного стиля. Ярко-розовая бабочка была хорошо узнаваемой среди посетителей офлайн-магазинов сети.

В качестве референса нам назвали известный интернет-магазин косметики [Sephora](#). Насколько нам удалось повторить успех Sephora и при этом не растерять самобытность Mon Amie, судите сами.

## **Решения, которые улучшили ключевые метрики интернет-магазина**

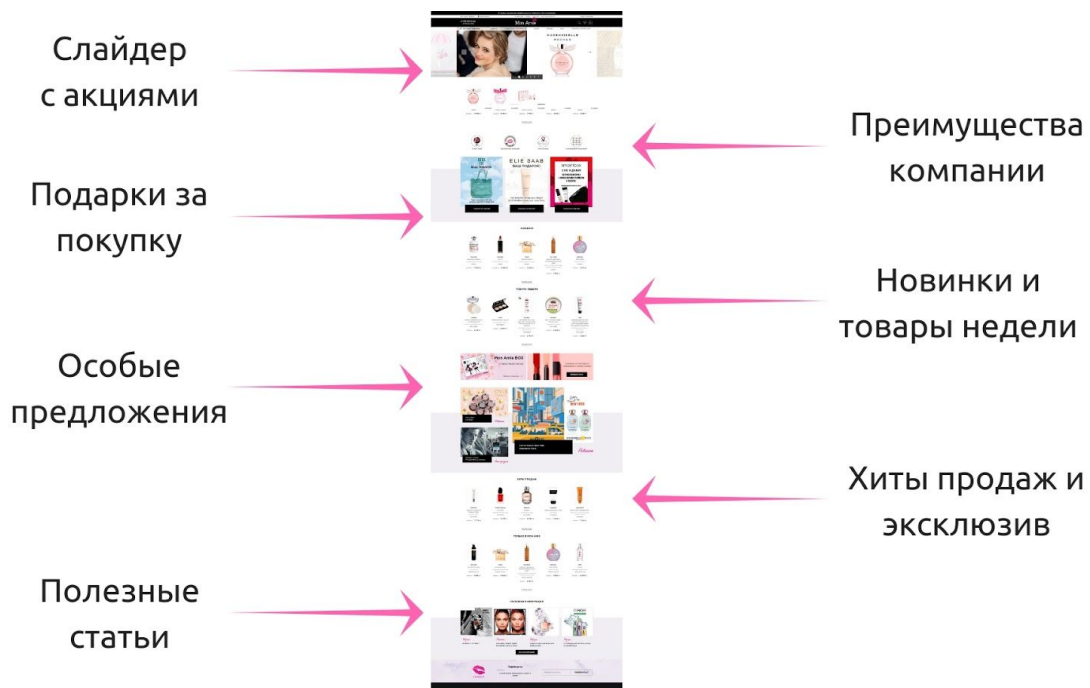
### **1. Правильное распределение предложений и преимуществ на главной странице**

Главная страница для интернет-магазина - это своего рода он-лайн витрина, от которой зависит, зацепит она взгляд пользователя или заставит пройти мимо.

Поэтому здесь должны быть правильно расставлены точки входа на другие страницы сайта.

Мы изучили данные Веб-визора старого сайта и заметили, что пользователи проходят мимо ссылок на другие страницы. Все точки входа были сконцентрированы в одном месте и представляли собой незаметные взгляду табы.

Чтобы решить эту проблему, в новом дизайне мы сделали главную страницу более длинной, рассредоточили по ней преимущества и предложения компании.

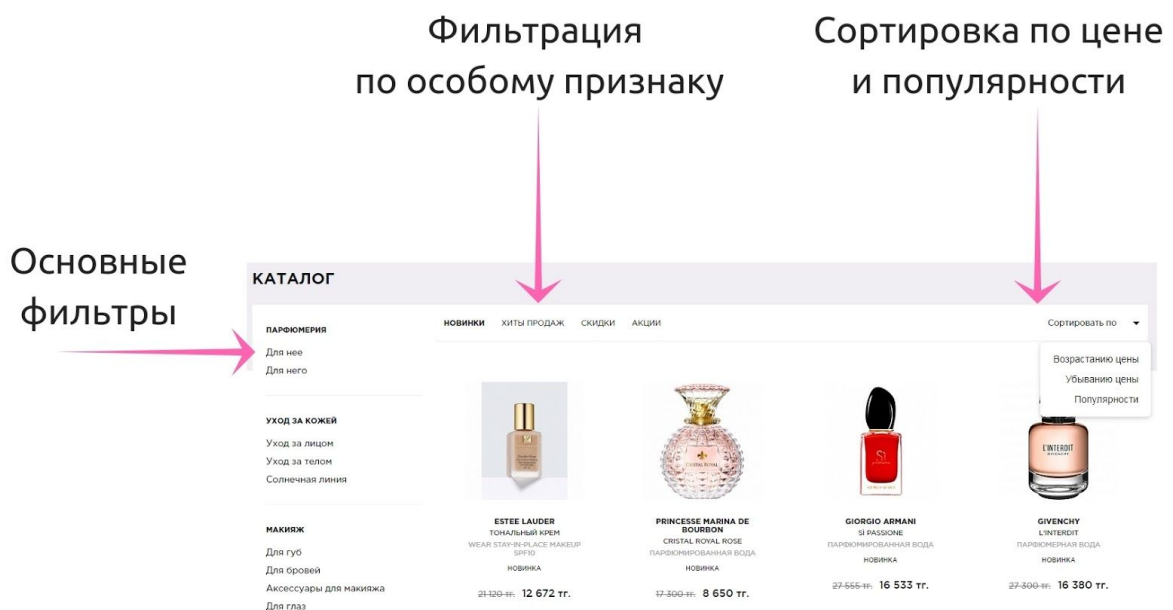


Уникальные акции, главные особенности сети, привлекающие внимание баннеры, новинки, товары недели, особые предложения, хиты продаж, форма подписки, - все это теперь стало заметным.

## 2. Удобные страницы выдачи товаров

Выдача товара на старом сайте выглядела сложно и, судя из аналитики, вызывала путаницу у пользователей.

Мы зонировали эту страницу и сделали ее интуитивно-понятной.




Слева расположили основные фильтры, по центру установили возможность фильтрации по особому признаку: новинки, хиты продаж, скидки, акции. Справа - возможность сортировки по цене и популярности.

Карточка товара в выдаче тоже стала более привлекательной:


Эксклюзивный товар Mon Amie

♥



**ESTEE LAUDER**  
ТОНАЛЬНЫЙ КРЕМ  
WEAR STAY-IN-PLACE MAKEUP  
SPF10  
НОВИНКА


21420-тг. 12 672 тг.



**PRINCESSE MARINA DE BOURBON**  
CRISTAL ROYAL ROSE  
ПАРФЮМИРОВАННАЯ ВОДА  
НОВИНКА

17300-тг. 8 650 тг.

**КУПИТЬ**



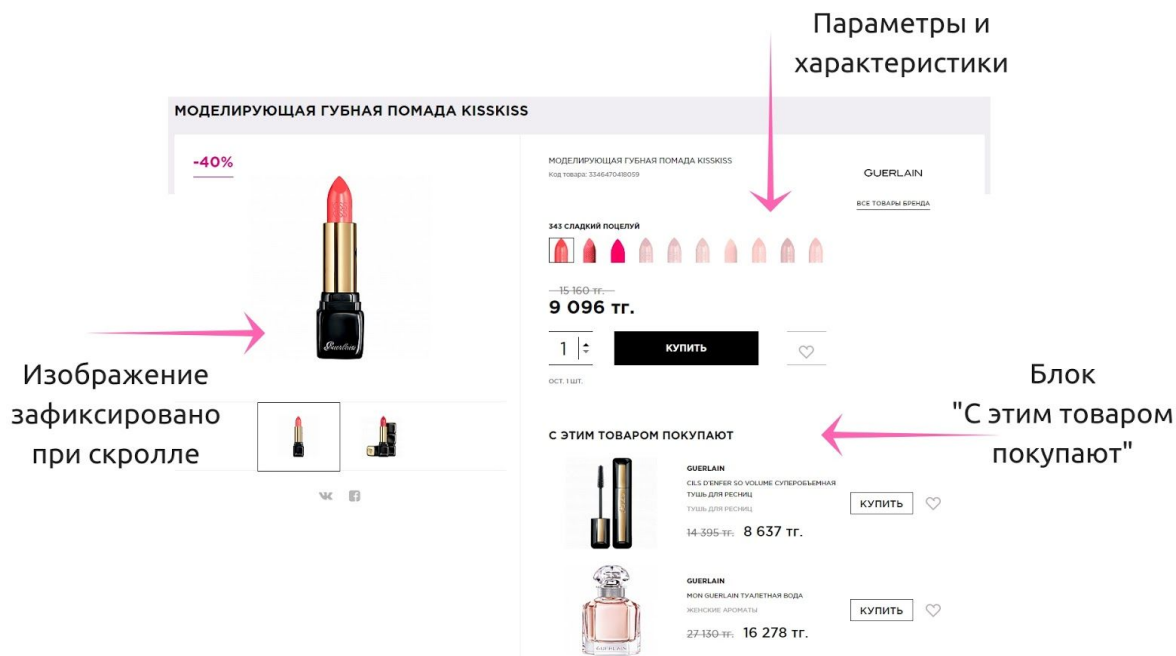
**GIORGIO ARMANI**  
SI PASSIONE  
ПАРФЮМИРОВАННАЯ ВОДА  
НОВИНКА

27555-тг. 16 533 тг.

Не открывая карточку, пользователь видит, является ли товар эксклюзивом Mon Amie, новинкой, есть ли акция на товар. Кроме того, появилась возможность добавить товар в избранное.

### 3. Информативная карточка товара

После редизайна на странице карточки товара появилась возможность выбирать параметры и характеристики, не возвращаясь при этом в каталог.



Мы также зафиксировали картинку с изображением товара в левой части экрана при скролле и добавили блок “С этим товаром покупают”, что обеспечило рост допродаж.

Кроме этого, мы вывели на страницу карточки товара блок “Вам может понравится” и “Вы просматривали”, что помогает пользователям найти лучший для себя товар.

#### 4. Продуманная корзина покупателя

В старом варианте сайта корзина покупателя была совмещена со страницей заказа, что перегружало экран и делало заказ неудобным.

В новом дизайне мы создали понятную для пользователя страницу корзины, где слева располагался товар, а справа блок для оформления заказа. Такое решение позволяет покупателям проверить свой список покупок перед заказом. Кроме того, на этой странице можно предложить дополнительные товары и увеличить тем самым средний чек.

## КОРЗИНА

[продолжить покупки](#)

**ANNA SUI FLIGHT OF FANCY SPIRIT**  
ТУАЛЕТНАЯ ВОДА, 50 МЛ  
ANNA SUI  
Женские ароматы  
085715082213

1 |

~~28 100 тг.~~  
14 050 тг.



**GRACE COLE ПОДАРОЧНЫЙ НАБОР**  
ORANGE BLOSSOM & VANILLA EXOTIC  
RITUALS ORV1806002  
GRACE COLE  
Наборы по уходу за телом  
5055443668169

1 |

~~6 750 тг.~~  
3 375 тг.



3 товара на сумму 34 850 тг.  
Скидка 17 040 тг.

**ИТОГО 17 810 тг.**

**ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ**

Добавить промокод

СПОСОБЫ ОПЛАТЫ



## УПАКОВКИ И ПОДАРОЧНЫЕ КОРОБКИ



Подарочная коробка (черная)

Цвет:  
Размеры:  
см x см x см

385 тг.

1 |

Добавить



Подарочная коробка (маджента)

Цвет:  
Размеры:  
см x см x см

385 тг.

1 |

Добавить



Подарочный пакет (черный)

Цвет:  
Размеры:  
см x см x см

250 тг.

1 |

Добавить

В блоке “Упаковки и подарочные коробки” в один клик можно добавить в корзину пакет или коробку.

Следующий этап, оформление заказа, мы разбили на 3 простых шага: информация о покупателе, доставка и оплата.

[КАТАЛОГ ТОВАРОВ](#)
[НОВИНКИ](#)
[ДОСКА КРАСОТЫ](#)
[АКЦИИ](#)
[НАБОРЫ](#)
[СООБЩЕСТВО](#)
[БОНУСНАЯ ПРОГРАММА](#)
[SALE](#)

---

### 1 ИНФОРМАЦИЯ О ПОКУПАТЕЛЕ [РЕДАКТИРОВАТЬ](#)

Имя: Александр Александрович | Email: alexandr14@gmail.com | Телефон: +7 555 65 98 552

### 2 ДОСТАВКА В **АЛМАТЫ** ▾

<b>КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА</b> доставим 09.08 750 тг.	<b>ЭКСПРЕСС КУРЬЕР</b> доставим сегодня, 1 000 тг.	<b>САМОВЫВОЗ</b> доступно сегодня, бесплатно
--	---	---

Адрес доставки: \_\_\_\_\_ Дом: \_\_\_\_\_ Квартира: \_\_\_\_\_

я получатель     другой получатель

### 3 ОПЛАТА

НАЛИЧНЫМИ     КАРТОЙ ОНЛАЙН [?](#)


Бонусов на счету — **15 000**

[ОПЛАТИТЬ БОНУСАМИ](#)


[ОСТАВИТЬ КОММЕНТАРИЙ К ЗАКАЗУ ▾](#)

[ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ](#)

### ВАШ ЗАКАЗ [РЕДАКТИРОВАТЬ](#)



**COLLISTAR**  
EXTRAORDINARY  
ЦВЕТ: SENSITIVE 1  
1 шт.    **10 120 тг.**



**ESTEE LAUDER**  
PURE COLOR ENVY SCUL...  
ЦВЕТ: 210 PINK TEASE  
2 шт.    **15 840 тг.**

---

3 товара на сумму    **25 961 тг.**

Скидка    1 310 тг.

**ИТОГО    25 961 тг.**

[Добавить промокод](#)  
[Добавить дисконтную карту \[?\]\(#\)](#)

*Бонус* ЗА ПОКУПКУ БУДЕТ НАЧИСЛЕНО **5 200** БОНУСОВ

Под каждый регион автоматизировали возможность выбора доставки и варианты оплаты.

## Результаты редизайна интернет-магазина

В этой статье перечислены лишь некоторые детали, которые мы внесли в ключевые страницы сайта. Редизайн заключался в полной переработке всего интернет-магазина:

- 1) Переходы между страницами стали более понятными и логичными;
- 2) Были добавлены новые страницы: порталы, корзина, личный кабинет, подарочные сертификаты, акции, полезные статьи и многое другое;
- 3) Был задан стандарт контента, чтобы все баннеры о новых акциях были выдержаны в одной стилистике.

Все эти глобальные изменения и мелкие детали повлияли на ключевые показатели сайта:

- В 1,7 раз увеличился средний чек покупки;
- На 20% уменьшилось количество брошенных корзин,
- На 32% увеличился показатель вовлеченности.

Сейчас интернет-магазин [Mon Amie](#) продолжает внедрять, созданный нами дизайн, а онлайн-покупатели отмечать новый сайт лестными комментариями.