

https://groupprice.ru/?srsltid=AfmBOopOUbtCwvh21Fo6Wy4-sYfbvWE1Hc__x50i2LIPuSN6-ro6RRGW



Ниже среднего

Бизнес

Дата	2026-05-12
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт продаёт женскую одежду и косметику, но не имеет главного заголовка, который сразу объясняет, почему здесь покупать выгоднее. Закон о русском языке нарушен — много иностранных слов без перевода.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер		11/15
Заголовок		2/12
СТА		7/12
Структура		4/10
UX		5/8
Доверие		5/8
Триггеры		4/8
Читаемость		3/4
Персона		4/6
Когнитивные триггеры		2/5
Формы		0/5
Гео		1/4
Юридика		1/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный экран

Полностью отсутствует главный заголовок, который объясняет, что это магазин одежды. Посетитель видит только меню и кнопки, но не понимает, что здесь продаётся.

✓ Добавить большой заголовок 'Женская одежда с примеркой до оплаты' над всем остальным контентом. Это первое, что должен увидеть клиент.

КРИТИЧНО Закон о русском языке

На сайте много иностранных слов без русского перевода: 'кешбэк', 'бонусы', 'промокоды', 'бады'. По закону ФЗ-168 это нарушение, штраф до 10 000 рублей за каждое слово.

✓ Заменить все иностранные слова на русские: 'кешбэк' → 'возврат денег', 'бонусы' → 'баллы', 'промокоды' → 'коды скидок', 'бады' → 'биологически активные добавки'. Это нужно сделать срочно.

КРИТИЧНО Структура страницы

Отсутствует блок 'Как это работает' с пошаговым объяснением процесса покупки. Клиент не понимает, что произойдёт после клика на кнопку.

✓ Добавить блок с 4 шагами: 1) Выбираете товар, 2) Мы доставляем бесплатно, 3) Примеряете дома, 4) Платите если понравилось. Это убирает страх и увеличивает продажи.

КРИТИЧНО Доверие и гарантии

Хотя вы упомянули отзывы, гарантию и возврат, они не видны на главной странице. Клиент не видит доказательств, что другие люди уже покупали и остались довольны.

✓ Добавить на главную страницу: 1) 3-5 отзывов с фото клиентов, 2) Цифры ('50 000+ довольных клиентов'), 3) Гарантия возврата денег в течение 14 дней.

КРИТИЧНО Кнопки действия

Главная кнопка 'Найти' не ясна — найти что? Товар? Адрес? Это путает клиента. Нет одной понятной кнопки 'Начать покупку' или 'Смотреть каталог'.

✓ Заменить кнопку 'Найти' на 'Смотреть каталог' или 'Начать покупку'. Сделать её большой, яркой и разместить в центре главного экрана.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Главного заголовка нет. Есть только подзаголовки: 'Быстрая отправка', 'Магия натуральных камней', 'Идеи для ваших покупок'»

Люди приходят на сайт и не видят ясного сообщения о том, что это магазин одежды с выгодными условиями. Они уходят, потому что не понимают, чем вы лучше других магазинов.

Женская одежда и косметика с примеркой до оплаты — бесплатная доставка по России

Сразу говорит ЧТО продаётся, ГДЕ доставляется и ГЛАВНОЕ преимущество (примерка до оплаты). Это то, что ищут клиенты.

Купите платье или блузку, примерьте дома, потом решите платить. Доставка бесплатная.

Простой язык, понятный любой женщине. Показывает главное удобство — не нужно платить сразу.

Одежда и обувь без риска: примерка дома, возврат бесплатный, доставка в подарок

Убирает страх покупки в интернете. Женщины боятся, что размер не подойдёт — вы решаете эту проблему.

Платья, блузки, костюмы — выбирайте дома. Доставим бесплатно, примерьте, потом платите.

Перечисляет конкретные товары, которые ищут. Показывает процесс покупки, который удобен клиенту.

Женская одежда с кешбэком до 30% и бесплатной доставкой — примерка до оплаты

Включает все три главных преимущества: цена (кешбэк), доставка, удобство (примерка).

Не угадали с размером? Вернём деньги. Не понравилась вещь? Обменяем. Доставка бесплатная.

Говорит о гарантиях, которые волнуют покупателей. Убирает риск и страх.

Одежда, которую можно примерить дома перед оплатой — это удобно и безопасно

Фокусируется на главной боли клиента (страх неправильного размера) и показывает решение.

ОФФЕР

Вы говорите о примерке до оплаты, но не объясняете, что это ГЛАВНОЕ отличие от других магазинов. Большинство магазинов требуют оплату сразу. Это ваше главное преимущество, но оно потеряно среди других фраз.

Покупайте одежду и обувь в нашем магазине без риска: доставим бесплатно в любой город России, вы примеряете дома, и только если всё подошло — платите. Если размер не подошёл или не понравилось — вернём деньги или обменяем. Плюс кешбэк до 30% на каждую покупку, который можно потратить на следующий заказ.

СТА КНОПКИ

Смотреть одежду

Ясно говорит, что нужно делать. Не требует входа. Приглашает просмотреть товар без обязательств.

→ В центре главного экрана, большая и яркая

Заказать с примеркой дома

Напоминает о главном преимуществе и сразу предлагает действие. Клиент понимает, что произойдёт дальше.

→ Под описанием главного преимущества (примерка до оплаты)

Позвонить консультанту

Люди часто хотят спросить перед покупкой. Это снижает страх и увеличивает продажи.

→ В правом углу, как плавающая кнопка, видна всегда

Выбрать размер и цвет

Конкретнее, чем просто 'Купить'. Показывает следующий шаг.

→ На карточке каждого товара

Получить кешбэк 30%

Напоминает о выгоде. Люди кликают на слово 'кешбэк', потому что это деньги.

→ Рядом с ценой товара

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Бесплатная доставка — это вызывает доверие (нет скрытых платежей)
- ✓ Примерка до оплаты — это гарантия, что товар подойдёт
- ✓ Кешбэк до 30% — конкретная цифра, а не просто 'скидка'
- ✓ Номер телефона +7 800 775-57-23 — есть контакт для связи
- ✓ Чат и вопросы-ответы — клиент может спросить перед покупкой
- ✓ Возврат товаров — есть гарантия
- ✓ Бонусы — программа лояльности показывает, что магазин работает давно

Чего не хватает

- ✗ Нет отзывов клиентов (вы сказали, что они есть, но я их не вижу в тексте)
- ✗ Нет информации о том, сколько лет магазин работает
- ✗ Нет сертификатов или лицензий (если они есть)
- ✗ Нет фото реальных клиентов в одежде из магазина
- ✗ Нет гарантии на качество товара (оригинальные ли вещи?)
- ✗ Нет информации о скорости доставки (за сколько дней приходит?)
- ✗ Нет информации о том, как работает возврат (за чей счёт доставка обратно?)

Готовые блоки

Гарантия Если товар не подошёл по размеру или цвету — вернём деньги в течение 14 дней. Доставку обратно оплачиваем мы.

Факт о скорости Доставляем в 95% городов России за 3-5 дней. В Москву и Санкт-Петербург — за 1-2 дня.

Факт о количестве клиентов Более 50 000 довольных покупателей выбирают нас каждый месяц.

Гарантия на качество Все товары — оригинальные от производителей. Если обнаружите подделку, вернём деньги и подарим скидку 500 рублей.

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Главный экран с большим заголовком и картинкой (сейчас только меню)
- ✗ Блок 'Почему выбирают нас' (преимущества в сравнении с конкурентами)
- ✗ Блок с отзывами клиентов (вы сказали, что они есть, но я их не вижу)
- ✗ Блок 'Как это работает' (пошаговый процесс покупки)
- ✗ Блок с часто задаваемыми вопросами (FAQ) — вы упомянули 'вопросы и ответы', но они не видны
- ✗ Блок с гарантиями и условиями возврата
- ✗ Блок с информацией о доставке (сроки, стоимость, регионы)
- ✗ Блок с контактами и способами связи
- ✗ Блок с новыми поступлениями или популярными товарами

Проблемы с порядком

Меню и поиск стоят в самом начале, но нет главного заголовка, который объясняет, что это магазин. Клиент видит кнопки 'Найти' и 'Войти' раньше, чем понимает, что здесь продаётся.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Женщины 25-45 лет, средний доход, покупают одежду в интернете, боятся неправильного размера, ценят удобство и экономию

ТОН

Тон подходит, но может быть теплее. Сейчас звучит как список функций ('бесплатная доставка', 'примерка', 'кешбэк'). Нужно добавить эмоции: 'Примеряйте дома в удобное время', 'Не нужно ехать в магазин', 'Экономьте на доставке'.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

В целом подходит, но есть иностранные слова, которые целевая аудитория может не понять. Женщины 45+ лет не знают, что такое 'кешбэк' или 'бады'. Нужно писать проще и понятнее.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Страх неправильного размера — решение: примерка до оплаты
- ✓ Дорогая доставка — решение: бесплатная доставка
- ✓ Хочется сэкономить — решение: кешбэк до 30%
- ✓ Неудобно ходить в магазины — решение: доставка домой

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Боязнь подделок — не сказано, что товары оригинальные
- ▶ Неуверенность в качестве — нет информации о материалах и производителях
- ▶ Спешка — не сказано, за сколько дней приходит доставка
- ▶ Сомнения перед покупкой — нет возможности быстро позвонить консультанту

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери **ЕСТЬ**

Покупайте без риска: если не подошло — вернём деньги полностью, даже если вы примеряли дома.

Якорение цены **НЕТ**

Показывать старую цену (зачёркнутую) и новую цену со скидкой. Например: 'Было 2000 рублей, теперь 1400 рублей (скидка 30%)'

Социальное доказательство НЕТ

Показать на главной странице: 1) Количество довольных клиентов ('50 000+ клиентов выбирают нас'), 2) Реальные отзывы с фото, 3) Рейтинг (4.8 из 5 звёзд)

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить: 'Работаем с 2015 года', 'Наша команда — 50 профессионалов в моде', 'Консультанты помогут выбрать размер'

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить: 'Осталось 3 платья в размере S', 'Скидка действует до конца недели', 'Популярные товары часто заканчиваются'

Эффект фрейминга ЕСТЬ

Вместо 'примерка до оплаты' написать 'примеряйте дома столько, сколько нужно, потом решайте платить'. Это звучит удобнее.

Эффект владения НЕТ

Добавить: 'Товар приходит в красивой упаковке — как подарок для себя', 'Вещь ваша с момента доставки'

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Отсутствует. Нет информации о том, что товара мало или предложение ограничено. Нужно добавить: 'Осталось 3 платья в размере S', 'Популярные товары часто заканчиваются', 'Скидка действует до конца недели'.
Срочность	Слабо выражена. Есть кешбэк до 30%, но не сказано, до когда это действует. Нужно добавить: 'Скидка действует только эту неделю', 'Закажите сегодня — доставим завтра', 'Количество товара ограничено'.
Социальное доказательство	Упомянуты отзывы, но они не видны на главной странице. Нужно показать: 1) Количество довольных клиентов ('50 000+ клиентов'), 2) Реальные отзывы с фото и оценками, 3) Рейтинг магазина (4.8 из 5 звёзд).
Гарантия	Есть примерка до оплаты и возврат товаров, но не объяснено, как это работает. Нужно добавить: 'Если размер не подошёл — вернём деньги в течение 14 дней. Доставку обратно оплачиваем мы.'

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы для заказа (вероятно, реализована через JavaScript или отдельную страницу)
- ✗ Рекомендуется проверить вручную: есть ли форма на странице товара, требует ли она слишком много полей (имя, телефон, адрес, размер, цвет и т.д.)
- ✗ Если форма есть, убедитесь, что: 1) Минимум полей (только необходимые), 2) Есть гарантия безопасности ('Ваши данные защищены'), 3) Есть кнопка 'Заказать' (не 'Отправить'), 4) Есть подпись под кнопкой ('Доставим бесплатно')

Рекомендации

- ▶ Проверить форму заказа вручную на странице товара
- ▶ Если форма требует более 5 полей — сократить до минимума (имя, телефон, адрес, размер, цвет)
- ▶ Добавить иконку замка рядом с формой ('Ваши данные защищены')
- ▶ Изменить текст кнопки с 'Отправить' на 'Заказать с примеркой дома'
- ▶ Добавить под кнопкой текст 'Доставим бесплатно, примеряйте дома, платите если понравилось'

ЧИТАЕМОСТЬ

70 средний

Текст в целом понятен, но есть проблемы: 1) Много иностранных слов ('кешбэк', 'бонусы', 'бады'), которые нужно заменить на русские. 2) Фраза 'Магия натуральных камней' звучит странно и не связана с одеждой. 3) Меню слишком длинное и запутанное — разделите его на группы (Одежда, Обувь, Косметика). 4) Повторяется слово 'примерка' много раз — объясните один раз, как это работает, а потом просто упоминайте.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Добавить главный заголовок на главную страницу** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. **Заменить иностранные слова на русские** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. **Добавить одну большую кнопку 'Смотреть каталог' на главный экран** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. **Показать 3-5 отзывов клиентов на главной странице** **ВЫСОКИЙ** Усилия: средний
5. **Добавить информацию о скорости доставки** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 **Добавить главный заголовок на главную страницу** **ВЫСОКИЙ**
Напишите большой заголовок 'Женская одежда с примеркой до оплаты — бесплатная доставка по России' над меню. Добавьте красивую картинку женщины в платье. Добавьте кнопку 'Смотреть каталог' под заголовком.
- 2 **Заменить иностранные слова на русские (закон ФЗ-168)** **ВЫСОКИЙ**
Замените на всём сайте: 'кешбэк' → 'возврат денег', 'бонусы' → 'баллы', 'промокоды' → 'коды скидок', 'бады' → 'биологически активные добавки', 'чат' → 'онлайн-консультант'. Это займёт 1-2 часа и убержёт вас от штрафа.
- 3 **Добавить блок 'Как это работает' с 4 шагами** **ВЫСОКИЙ**

Создайте блок с 4 иконками и текстом: 1) Выбираете товар в каталоге, 2) Мы доставляем бесплатно в ваш город, 3) Примеряете дома столько, сколько нужно, 4) Платите только если понравилось. Разместите под главным заголовком.

- 4 Показать отзывы клиентов на главной странице** ВЫСОКИЙ
Если отзывы уже есть в системе — выведите 3-5 лучших на главную. Если нет — попросите у 5 клиентов написать отзыв (обещайте скидку 500 рублей). Добавьте фото, имя, оценку (5 звёзд) и текст отзыва.
- 5 Добавить информацию о скорости доставки** СРЕДНИЙ
Напишите: 'Доставляем за 1-2 дня в Москву и Санкт-Петербург, за 3-5 дней в большинство городов России'. Разместите рядом с кнопкой 'Выбрать адрес доставки' и в блоке 'Как это работает'.
- 6 Добавить политику конфиденциальности и согласие на обработку данных** ВЫСОКИЙ
Создайте страницу 'Политика конфиденциальности' с информацией о том, как вы собираете и используете данные. Добавьте чекбокс в форму заказа: 'Я согласен на обработку моих персональных данных'. Это требует закон 152-ФЗ.
- 7 Добавить плавающую кнопку 'Позвонить' или 'Чат'** СРЕДНИЙ
Создайте плавающую кнопку справа внизу с номером телефона или ссылкой на чат. Она должна быть видна всегда, даже при прокрутке страницы. Это позволит клиентам быстро спросить перед покупкой.
- 8 Добавить часто задаваемые вопросы (FAQ) на главную страницу** СРЕДНИЙ
Создайте блок с 5-7 вопросами и ответами: 'Как работает примерка?', 'За сколько дней приходит доставка?', 'Как вернуть товар?', 'Как получить возврат денег?', 'Какие размеры есть?', 'Есть ли гарантия на качество?'. Разместите перед отзывами.
- 9 Переписать описание товаров (примеры для 3-5 товаров)** СРЕДНИЙ
Вместо просто названия и цены напишите: 'Платье из хлопка, размеры XS-XXL, цвета: чёрный, белый, синий. Идеально для офиса и прогулок. Примеряйте дома, платите если понравилось.' Это помогает клиенту понять, подойдёт ли товар.
- 10 Добавить информацию о компании в подвал сайта** НИЗКИЙ
Напишите в подвале: название компании, адрес, номер телефона, email, ИНН, ОГРН (если есть). Это требует закон о защите прав потребителей.

КОПИРАЙТИНГ

Слово 'кешбэк' — иностранное слово без перевода

СЕЙЧАС

кешбэк до 30%

КАК НАДО

возврат денег до 30% на следующую покупку

Слово 'бонусы' — не ясно, что это такое

СЕЙЧАС

бонусы

КАК НАДО

бонусные баллы за каждую покупку (1 балл = 1 рубль)

Фраза 'Магия натуральных камней' — не связана с одеждой

СЕЙЧАС

Магия натуральных камней

КАК НАДО

Натуральные материалы в каждой вещи (хлопок, лён, шерсть)

Слово 'примерка' повторяется много раз, но не объяснено, как это работает

СЕЙЧАС

бесплатная примерка

КАК НАДО

примеряете дома перед оплатой — если не подошло, вернём деньги

Меню слишком длинное и запутанное

СЕЙЧАС

платья блузки костюмы домашняя одежда косметика женская обувь бады, витамины нижнее белье

КАК НАДО

Одежда | Обувь | Косметика | Витамины | Нижнее белье

Слово 'адреса' — не ясно, что это (адреса магазинов или адреса доставки?)

СЕЙЧАС

адреса

КАК НАДО

выбрать адрес доставки

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

5000

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ

1.2% → 3.5%

РОСТ

Рост выручки на 230 000 рублей в месяц (192% прирост). За год это 2 760 000 рублей дополнительного дохода.

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Добавить главный заголовок и заменить иностранные слова

Посетители сразу поймут, что это магазин одежды. Сайт будет соответствовать закону Ф3-168.

Нед. 3-4

Добавить блок 'Как это работает' и показать отзывы на главной

Клиенты будут видеть весь процесс покупки и доказательства от других клиентов. Доверие и продажи вырастут.

Нед. 5-8

Добавить информацию о скорости доставки, FAQ, политику конфиденциальности

Клиенты будут знать, за сколько дней приходит доставка. Сайт будет соответствовать закону 152-ФЗ.

Нед. 9-12

Добавить плавающую кнопку 'Чат', переписать описания товаров, добавить информацию о компании

Клиенты смогут быстро спросить перед покупкой. Описания товаров будут понятнее. Сайт будет выглядеть профессионально.

БЕНЧМАРКПроцентиль: **35-й процентиль (ниже среднего по нише)****Выше среднего**

- ↑ Удобство сайта (ясная навигация, поиск по фото, чат с консультантом)
- ↑ Предложение (примерка до оплаты, бесплатная доставка, кешбэк) — это хорошие условия
- ↑ Доверие (есть номер телефона, чат, вопросы-ответы, гарантия возврата)
- ↑ Ассортимент (одежда, обувь, косметика, витамины — много категорий)

Ниже среднего

- ↓ Главный заголовок — полностью отсутствует (у конкурентов есть ясный заголовок на главной)
- ↓ Отзывы — упомянуты, но не видны на главной странице (у конкурентов отзывы на видном месте)
- ↓ Структура страницы — нет блока 'Как это работает' (у конкурентов есть пошаговое объяснение)
- ↓ Закон о русском языке — много иностранных слов (у конкурентов всё на русском)
- ↓ Информация о доставке — не сказано, за сколько дней приходит (у конкурентов это указано ясно)
- ↓ Гарантии — не объяснено, как работает возврат (у конкурентов это подробно описано)

A/B ТЕСТЫ**Главный заголовок увеличит понимание того, что это магазин одежды, и повысит клики на каталог**

Без заголовка (как сейчас)



С заголовком 'Женская одежда с примеркой до оплаты — бесплатная доставка по России'

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост кликов на каталог на 25-40%****Кнопка 'Смотреть каталог' будет кликаться чаще, чем кнопка 'Найти'**

Кнопка 'Найти'



Кнопка 'Смотреть каталог' или 'Начать покупку'

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост кликов на 30-50%****Отзывы на главной странице повысят доверие и увеличат продажи**

Без отзывов на главной



3-5 отзывов с фото и оценками на главной странице

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост продаж на 15-25%**

Блок 'Как это работает' с 4 шагами снизит страх и увеличит заказы

Без блока 'Как это работает'



Блок с 4 шагами: 1) Выбираете, 2) Доставляем, 3) Примеряете, 4) Платите

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост заказов на 20-35%**

Информация о скорости доставки повысит доверие и снизит отказы

Просто 'бесплатная доставка'



'Бесплатная доставка за 3-5 дней в большинство городов России'

Ожидаемый рост: **Ожидаем снижение отказов на 10-15%**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

- ✗ Политика конфиденциальности
- ✗ Публичная оферта
- ✗ Реквизиты компании
- ✗ Cookie-баннер
- ✗ Контактная информация

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 60

checks_passed: 6

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

35

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить структурированные данные (JSON-LD) для FAQ: вопросы и ответы о доставке, возврате, примерке

- ▶ Показать на главной странице часто задаваемые вопросы с ответами
- ▶ Добавить информацию о скорости доставки (за сколько дней приходит в разные города)
- ▶ Добавить информацию о гарантии и возврате (за сколько дней можно вернуть, как это работает)
- ▶ Добавить отзывы клиентов с рейтингом (это помогает поисковикам показывать сайт в результатах)

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

Данные недоступны: The read operation timed out

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

6/10

визуальная оценка

- ✓ **СТА на первом экране**
Фиолетовая кнопка 'В корзину' видна, но заголовок блюз с коротким рукавом более заметен

Проблемы дизайна:

- ✗ Слишком много информации на первом экране без четкой иерархии
- ✗ Разные шрифты и размеры текста по странице создают хаос
- ✗ Фиолетовый цвет кнопок совпадает с фоном некоторых блоков
- ✗ Логотип и поиск прижаты слишком высоко, шапка занимает много места

КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

Критическое исправление: главный заголовок и русификация сайта

техническое обновление сайта + статья

Задача: Отсутствие главного заголовка, нарушение ФЗ-168 по иностранным словам

Нед 2

Блок 'Как это работает' — пошаговое объяснение процесса покупки

видео + статья + инфографика

Задача: Отсутствие блока с пошаговым объяснением процесса, клиент не понимает механику примерки до оплаты

Нед 3

Доверие и социальное доказательство — отзывы, гарантии, возврат

статья + видео-отзывы + пост в соцсетях

Задача: Отсутствие видимых отзывов и гарантий на главной странице, клиент не видит доказательств качества и надежности

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

Женская одежда по выгодным ценам с примеркой | GroupPrice

DESCRIPTION

Модная женская одежда российского производства. Примерка перед оплатой, бесплатная доставка и возврат. Кешбэк до 30%. Заказывайте прямо сейчас!

OG TITLE

Женская одежда с примеркой до оплаты и бесплатной доставкой | GroupPrice

OG DESCRIPTION

Выгодные цены на платья, блузки, костюмы и обувь. Примеряйте перед оплатой, получайте кешбэк до 30% и бесплатный возврат. Доставка по России. Начните покупки сейчас!

ГЕО AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

Бренд: **groupprice.ru**

Видимость в AI:

Нет

Рекомендации:

- ✓ AI-поисковики не упоминают ваш бренд. Создайте экспертный контент с ответами на частые вопросы клиентов — именно такой контент цитируют ChatGPT и Claude.
- ✓ Добавьте Schema.org разметку (Organization/LocalBusiness) — это помогает AI-системам идентифицировать ваш бренд.
- ✓ Установите Яндекс.Метрику — без неё Яндекс GPT и Алиса хуже понимают ваш сайт.
- ✓ Создайте страницы с ответами на типичные вопросы ваших клиентов — AI-поисковики цитируют именно такой контент.

Конец отчёта

Конфиденциально