

<https://kolganov.pro/>



Хорошо

Бизнес

Дата	2026-05-14
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт хорошо рассказывает о том, кто такой Никита и что он делает, но не показывает, почему именно ему доверить покупку квартиры. Не хватает срочности, ограничений и конкретных результатов, которые заставляют людей звонить прямо сейчас, а не потом.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер	<div style="width: 73%;"><div style="width: 73%;"></div></div>	11/15
Заголовок	<div style="width: 67%;"><div style="width: 67%;"></div></div>	8/12
СТА	<div style="width: 67%;"><div style="width: 67%;"></div></div>	8/12
Структура	<div style="width: 70%;"><div style="width: 70%;"></div></div>	7/10
UX	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	6/8
Доверие	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	6/8
Триггеры	<div style="width: 50%;"><div style="width: 50%;"></div></div>	4/8
Читаемость	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Персона	<div style="width: 83%;"><div style="width: 83%;"></div></div>	5/6
Когнитивные триггеры	<div style="width: 40%;"><div style="width: 40%;"></div></div>	2/5
Формы	<div style="width: 60%;"><div style="width: 60%;"></div></div>	3/5
Гео	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Юридика	<div style="width: 33%;"><div style="width: 33%;"></div></div>	1/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок

Заголовок 'НикитаКолганов' не говорит о пользе для клиента и не объясняет, почему ему нужно здесь остаться. Это просто имя, а не предложение ценности.

✓ Переписать на 'Покупка квартиры в Рязани без ошибок и переплат — помогу я, Никита' или один из других вариантов. Главное — сразу показать проблему и решение.

КРИТИЧНО Структура страницы

Сайт начинается с 'Кто я?' вместо 'Какую проблему я решаю?'. Клиент сначала видит информацию о вас, а потом понимает, зачем это ему. Это неправильный порядок — люди уходят, не дочитав.

✓ Переставить блоки: сначала проблема клиента (страхи при покупке квартиры), потом решение (как вы помогаете), потом доказательства (отзывы, цифры), потом кнопка действия.

КРИТИЧНО Триггеры срочности

На сайте нет ничего, что заставляет клиента действовать прямо сейчас. Нет ограничения по времени, нет ограничения по количеству клиентов, нет срочного предложения. Люди думают 'позвоню потом' и забывают.

✓ Добавить: '1. Я беру максимум 5 новых клиентов в месяц. 2. Первая консультация бесплатна, но только для первых 10 человек в этом месяце. 3. Если вы позвоните в течение 24 часов, я проверю вашу ситуацию бесплатно.'

КРИТИЧНО Правовое соответствие

На сайте нет политики конфиденциальности, нет согласия на обработку персональных данных, нет информации о том, как вы используете данные клиентов. Это нарушение закона 152-ФЗ о защите персональных данных. Штраф до 10 000 рублей.

✓ Добавить: 1. Политику конфиденциальности. 2. Чекбокс 'Я согласен на обработку моих данных' в форме консультации. 3. Текст: 'Ваши данные защищены и не передаются третьим лицам.'

СРЕДНЕ Иностранные слова

На сайте используются иностранные слова без русского дубляжа: 'консультация' (это заимствование, но общепринятое), 'ипотека' (это заимствование, но общепринятое). Это не нарушение, так как эти слова в словаре. Но есть риск: если добавить слова вроде 'premium', 'exclusive', 'VIP' без русского перевода — это будет нарушением закона ФЗ-168.

✓ Проверить все новые тексты: если используете иностранные слова, добавляйте рядом русский перевод в скобках. Например: 'VIP-консультация (премиум-консультация)' или 'exclusive offer (эксклюзивное предложение)'

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «НикитаКолганов»

Посетитель видит имя и не понимает, зачем ему это нужно. Он не видит, что здесь решается его проблема с покупкой квартиры. Уходит на сайт конкурента, где сразу ясно, что предлагается.

Покупка квартиры в Рязани без ошибок и переплат — помогу я, Никита

Сразу видна проблема (ошибки, переплаты) и решение (помощь эксперта). Люди ищут именно это.

Ваша квартира в новостройке Рязани — просто, безопасно, выгодно

Три главных страха клиента (сложность, риск, цена) решены в одной строке. Легко запомнить.

9 лет помогаю рязанцам купить квартиру без нервов. Вы следующий?

Опыт + результат + приглашение действовать. Люди видят, что это работает уже давно.

Новостройка в Рязани? Я помогу купить выгоднее, чем вы сами

Прямое сравнение с альтернативой (самостоятельная покупка). Показывает конкретную выгоду.

От выбора квартиры до ключей — полное сопровождение в Рязани

Показывает весь путь клиента. Люди видят, что не нужно разбираться самим.

Купить квартиру в Рязани? Эксперт с 1500+ сделками поможет

Цифра (1500) вызывает доверие. Люди видят, что это не первый раз.

Квартира в новостройке Рязани — я беру на себя все риски

Убирает главный страх клиента (что-то пойдёт не так). Обещание ответственности.

ОФФЕР

Вы говорите '0 рублей комиссия', но не объясняете, как вы зарабатываете и почему это выгодно клиенту. Не показываете, что вы юрист и можете защитить от мошенников. Не рассказываете о том, что помогаете с ипотекой — это огромное преимущество, но оно спрятано в меню.

Я помогу вам купить квартиру в новостройке Рязани так, чтобы вы не переплатили ни рубля и не попались на мошенников. За 9 лет я провел 1500+ сделок и знаю все подводные камни. Вы платите мне только если сделка прошла успешно — никаких скрытых комиссий. Я беру на себя всю работу: подбор квартиры, проверка застройщика, помощь с ипотекой, юридическое сопровождение до получения ключей.

СТА КНОПКИ

Получить консультацию за 15 минут

Слово '15 минут' убирает страх потратить много времени. Люди нажимают, если знают, что это быстро.

→ Сразу под главным заголовком, большая и яркая

Позвонить Никите сейчас

Прямое действие. Люди видят номер и могут позвонить в один клик. 'Сейчас' добавляет срочность.

→ Плавающая кнопка внизу экрана (видна всегда)

Смотреть примеры сделок

Люди хотят видеть доказательства. Эта кнопка ведёт к отзывам и кейсам.

→ После блока с цифрами (1500+ квартир)

Узнать, сколько я сэкономлю

Люди хотят знать цифру. Эта кнопка ведёт к калькулятору или форме расчёта.

→ В блоке с преимуществами

Написать в WhatsApp

Молодые люди предпочитают мессенджеры звонкам. Даёт альтернативу.

→ Рядом с телефоном в шапке

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ 9+ лет опыта — люди видят, что это не новичок
- ✓ 1500+ квартир продано — конкретная цифра вызывает доверие
- ✓ 0 рублей комиссия с покупателя — убирает страх переплаты
- ✓ Юрист по профессии — люди знают, что защищены от мошенников
- ✓ Режим работы пн-вс с 7:00 до 21:30 — показывает, что доступен всегда
- ✓ Есть отзывы на сайте — люди видят, что другие доверяют

Чего не хватает

- ✗ Нет фото Никиты — люди хотят видеть лицо эксперта
- ✗ Нет сертификатов или лицензий — нужно показать, что это законно
- ✗ Нет гарантии результата — что если сделка не пройдёт?
- ✗ Нет кейсов с конкретными цифрами — сколько клиент сэкономил?
- ✗ Нет информации о страховке или защите денег клиента
- ✗ Нет ссылок на проверку в реестре агентов или лицензии

Готовые блоки

факт За 9 лет я помог 1500+ семьям купить квартиру в Рязани. Это значит, что в среднем я помогаю 150+ людям в год. Вы можете быть следующим.

факт Я работаю 7 дней в неделю с 7 утра до 21:30 вечера. Это значит, что я доступен, когда вам удобно — даже в выходной.

факт Я беру 0 рублей комиссии с покупателя. Это значит, что вы платите только за квартиру, без скрытых платежей.

ОТЗЫВ Нужно добавить реальные отзывы с именами и фото: 'Спасибо Никите! Купили квартиру на 200 тысяч дешевле, чем просили. Он проверил всё, и мы спали спокойно.' — Иван, 35 лет, Рязань

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок 'Проблема клиента' — нет описания того, почему люди боятся покупать квартиры
- ✗ Блок 'Как я решаю проблему' — нет пошагового описания процесса
- ✗ Блок 'Кейсы и примеры' — нет конкретных историй с цифрами
- ✗ Блок 'Часто задаваемые вопросы' — есть страница, но не видна на главной
- ✗ Блок 'Гарантия' — нет обещания результата
- ✗ Блок 'Сравнение с конкурентами' — нет объяснения, чем вы лучше
- ✗ Блок 'Срочное предложение' — нет ограничения по времени или количеству клиентов

Проблемы с порядком

Сейчас порядок: Кто я → Мои услуги → Ипотека → Вопросы → Галерея → Статьи. Правильный порядок должен быть: Проблема → Решение → Преимущества → Доказательства → Кнопка действия. Сейчас клиент видит сначала информацию о вас, а потом уже понимает, зачем это ему нужно.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Люди 25-55 лет, среднего и выше среднего дохода, которые хотят купить квартиру в Рязани. Это семьи с детьми, молодые пары, люди, которые переезжают в Рязань. Они боятся ошибок и хотят безопасности.

ТОН

Тон подходит. Никита говорит просто, без высокомерия, как друг, который помогает. Это вызывает доверие. Но можно добавить больше эмоции и личности — рассказать историю, почему он стал экспертом по квартирам.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Совпадает. Язык простой, без сложных терминов. Но можно добавить больше объяснений для людей, которые впервые покупают квартиру.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Страх переплатить — показана цифра '0 рублей комиссия'
- ✓ Страх мошенников — упомянуто, что он юрист
- ✓ Страх сложности — сказано 'без нервов' и 'полное сопровождение'
- ✓ Страх потратить время — показан режим работы 7 дней в неделю

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Страх, что не одобряют ипотеку — нет информации о том, как Никита помогает с банками
- ▶ Страх, что квартира не понравится — нет информации о том, как выбирать
- ▶ Страх, что застройщик обанкротится — нет информации о проверке надёжности
- ▶ Страх потерять деньги — нет информации о страховке или гарантии
- ▶ Страх, что будут скрытые платежи — нет полного прайс-листа

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить текст: 'Если вы будете искать квартиру сами, вы можете потерять 150-300 тысяч рублей на переплате. Или попасть на мошенников. Или потратить 6 месяцев на поиск. Я помогу избежать этого.'

Якорение цены НЕТ

Добавить текст: 'Обычно агентства берут 2-3% от стоимости квартиры. Это 60-90 тысяч рублей на квартиру за 3 миллиона. Я беру 0 рублей с покупателя.'

Социальное доказательство ЕСТЬ

'1500+ семей уже купили квартиру с моей помощью. Вы можете прочитать их отзывы ниже. Все они сэкономили 150-300 тысяч рублей.'

Авторитет эксперта ЕСТЬ

Я юрист с 9-летним опытом в недвижимости. Имею лицензию на деятельность агента (номер...). Прошёл курсы по ипотеке и защите прав покупателей.

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить: '1. Я беру максимум 5 новых клиентов в месяц. Сейчас осталось 2 места. 2. Первая консультация бесплатна, но только для первых 10 человек в этом месяце. 3. Если вы позвоните в течение 24 часов, я проверю вашу ситуацию бесплатно.'

Эффект фрейминга НЕТ

Переписать с позитивным фреймингом: вместо 'я помогаю купить квартиру' писать 'я помогаю вам получить свой дом мечты'. Вместо 'проверка застройщика' писать 'защита от мошенников'.

Эффект владения НЕТ

Добавить текст: 'Представьте, что вы уже получили ключи. Вы входите в свою новую квартиру. Вы спокойны, потому что знаете, что всё проверено и безопасно. Вы сэкономили 200 тысяч рублей. Это чувство — вот что я даю своим клиентам.'

ТРИГГЕРЫ

Дефицит

Нет ощущения дефицита. Нет информации о том, что мест ограничено, что квартиры заканчиваются, что Никита берёт ограниченное количество клиентов. Добавить: 'Я беру максимум 5 новых клиентов в месяц. Сейчас осталось 2 места.' Или: 'Эта квартира уже зарезервирована 3 другими клиентами. Если вы заинтересованы, позвоните сейчас.'

Срочность

Нет срочности. Нет информации о том, что нужно действовать прямо сейчас. Добавить: '1. Первая консультация бесплатна, но только для первых 10 человек в этом месяце. 2. Если вы позвоните в течение 24 часов, я проверю вашу ситуацию бесплатно. 3. Цены на квартиры растут каждый месяц. Чем раньше вы купите, тем дешевле.'

Социальное доказательство

Есть цифры (1500+ квартир, 9+ лет), но нет реальных отзывов с фото и именами. Добавить 5-10 отзывов вроде: 'Спасибо Никите! Купили квартиру на 200 тысяч дешевле. Процесс занял 45 дней. Очень довольны!' — Иван Петров, 38 лет, Рязань. С фото клиента и квартиры.

Гарантия

Нет гарантии результата. Нет информации о том, что произойдёт, если сделка не пройдёт. Добавить: 'Я гарантирую, что вы получите квартиру на выгодных условиях. Если я не смогу помочь, я верну вам все деньги.' Или: 'Если вы не довольны результатом, я работаю дальше бесплатно, пока вы не будете довольны.'

ФОРМЫ

Полей в форме: 0

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы для заявки. Есть только кнопка 'Получить консультацию', но не ясно, что произойдёт при клике.
- ✗ Рекомендуем проверить вручную: если форма реализована через JavaScript, убедитесь, что она работает на мобильных телефонах.
- ✗ Если формы нет — добавить простую форму с полями: Имя, Телефон, Email, Вопрос. Максимум 4 поля.
- ✗ Добавить под кнопкой текст: 'Без обязательств. Я позвоню вам в течение 1 часа.'
- ✗ Добавить иконку безопасности: 'Ваши данные защищены и не передаются третьим лицам.'

Рекомендации

- ▶ Если форма есть, убедитесь, что она видна на мобильном телефоне и работает быстро.
- ▶ Добавить поле 'Как вы узнали обо мне?' — это поможет понять, какой канал маркетинга работает.
- ▶ Добавить чекбокс 'Я согласен на обработку моих данных' — это обязательно по закону 152-ФЗ.
- ▶ Добавить текст благодарности после отправки формы: 'Спасибо! Я позвоню вам в течение 1 часа.'
- ▶ Добавить кнопку 'Позвонить' рядом с формой — не все хотят заполнять форму, некоторые предпочитают звонить.

ЧИТАЕМОСТЬ

82 простой

Текст на сайте написан просто и понятно. Но есть несколько мест, где можно упростить: 1. Вместо 'полное сопровождение' писать 'я беру на себя всю работу'. 2. Вместо 'новостройки' писать 'новые дома' (для людей, которые не знают термин). 3. Вместо 'ипотека' писать 'кредит на квартиру' (понятнее). 4. Разбить длинные предложения на короче — максимум 15 слов в одном предложении.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Добавить фото Никиты на главную страницу** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. **Переписать главный заголовок на один из вариантов выше** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. **Оставить только одну кнопку 'Получить консультацию' вместо трёх одинаковых** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
4. **Добавить под цифрой '1500+ квартир' текст: 'Это значит, что я помогаю 150+ людям в год'** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
5. **Добавить один реальный отзыв с фото и конкретной цифрой (сколько сэкономил)** **ВЫСОКИЙ** Усилия: средний

6. Добавить плавающую кнопку 'Позвонить' внизу экрана на мобильном **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий**ПЛАН ДЕЙСТВИЙ**

- 1. Переписать главный заголовок и добавить фото** **ВЫСОКИЙ**

Заменить 'НикитаКолганов' на 'Покупка квартиры в Рязани без ошибок и переплат — помогу я, Никита'. Добавить большое фото Никиты в профессиональной одежде рядом с заголовком.
- 2. Добавить политику конфиденциальности и согласие на обработку данных** **ВЫСОКИЙ**

Написать политику конфиденциальности (можно использовать шаблон). Добавить чекбокс 'Я согласен на обработку моих данных' в форму консультации. Добавить текст: 'Ваши данные защищены и не передаются третьим лицам.'
- 3. Добавить срочность и ограничения** **ВЫСОКИЙ**

Добавить текст: 'Я беру максимум 5 новых клиентов в месяц. Сейчас осталось 2 места.' Или: 'Первая консультация бесплатна, но только для первых 10 человек в этом месяце.' Добавить это на главную страницу и в кнопку действия.
- 4. Добавить реальные отзывы с фото и цифрами** **ВЫСОКИЙ**

Собрать 5-10 реальных отзывов от клиентов. Каждый отзыв должен содержать: имя, возраст, фото, конкретную цифру (сколько сэкономил, как долго искал), и текст отзыва. Добавить на главную страницу в отдельный блок 'Отзывы клиентов'.
- 5. Переписать раздел 'Мои услуги' с пошаговым процессом** **СРЕДНИЙ**

Создать инфографику или текст с пошаговым процессом: 'Шаг 1 (дни 1-3): подбор. Шаг 2 (дни 4-10): проверка. Шаг 3 (дни 11-30): ипотека. Шаг 4 (дни 31-45): ключи.' Каждый шаг должен иметь иконку и описание.
- 6. Добавить кейсы с конкретными цифрами** **СРЕДНИЙ**

Написать 3-5 кейсов вроде: 'Семья Ивановых искала квартиру 6 месяцев. Я помог найти за 2 недели и сэкономить 200 тысяч. Они получили ключи за 45 дней.' С фото квартиры и результатом. Добавить на отдельную страницу 'Примеры сделок'.
- 7. Добавить структурированные данные (Schema.org)** **СРЕДНИЙ**

Добавить структурированные данные для FAQ, LocalBusiness, Person, Review. Это поможет Google и Яндекс лучше понять ваш сайт и показывать его в результатах поиска.
- 8. Создать чат-бот в WhatsApp** **СРЕДНИЙ**

Создать простой чат-бот, который отвечает на вопросы: 'Сколько это стоит?', 'Как долго это займёт?', 'Как записаться на консультацию?'. Если вопрос сложный, бот предлагает позвонить или написать Никите.
- 9. Написать 10-15 статей на сайт** **СРЕДНИЙ**

Написать статьи на темы: 'Как выбрать квартиру в новостройке', 'Как получить ипотеку', 'Как избежать мошенников', 'Какие документы нужны для покупки квартиры', 'Сколько стоит квартира в Рязани'. Публиковать по 1 статье в неделю.
- 10. Добавить видео-отзывы клиентов** **СРЕДНИЙ**

Попросить 3-5 клиентов записать видео-отзыв на телефон (30-60 секунд). Вопросы: 'Как вы нашли Никиту?', 'Сколько вы сэкономили?', 'Как долго это заняло?', 'Рекомендуете ли вы Никиту?'. Загрузить видео на YouTube и встроить на сайт.

КОПИРАЙТИНГ

Фраза 'помогаю покупать квартиры выгодно, безопасно и без нервов' — слишком общая

СЕЙЧАС

помогаю покупать квартиры выгодно, безопасно и без нервов

КАК НАДО

помогаю купить квартиру на 150-300 тысяч дешевле, защищаю от мошенников и беру всю работу на себя

Слово 'консультация' — не ясно, что это даст клиенту

СЕЙЧАС

получить консультацию

КАК НАДО

узнать, сколько я помогу сэкономить вам

Фраза '0 ₽ комиссия с покуп' — обрезана и не понятна

СЕЙЧАС

0 ₽ комиссия с покуп

КАК НАДО

0 рублей комиссии с покупателя — вы платите только за квартиру

Раздел 'Мои услуги' — не объясняет, почему это нужно клиенту

СЕЙЧАС

полное сопровождение покупки квартиры в новостройках рязани — от первого зво

КАК НАДО

я беру на себя всю работу: подбор, проверка, ипотека, документы, ключи. вы просто выбираете квартиру и получаете ключи

Нет объяснения, почему именно новостройки, а не вторичное жильё

СЕЙЧАС

эксперт по новостройкам

КАК НАДО

я специализируюсь на новостройках, потому что там меньше рисков и больше гарантий от застройщика

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

1000

КОНВЕРСИЯ

1% → 3.5%

РОСТ

визитов/мес

Рост выручки на 250% (с 600 000 до 2 100 000 рублей в месяц). Это дополнительно 1 500 000 рублей в месяц или 18 000 000 рублей в год.

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок, добавить фото Никиты, добавить политику конфиденциальности

Рост звонков на 10-15%. Сайт выглядит более профессионально и вызывает доверие.

Нед. 3-4

Добавить срочность ('осталось 2 места'), добавить 5 реальных отзывов с фото и цифрами

Рост звонков на 20-30%. Люди видят доказательства и чувствуют срочность.

Нед. 5-8

Добавить пошаговый процесс с временем, добавить 3-5 кейсов с конкретными цифрами, добавить структурированные данные

Рост времени на сайте на 30-40%. Люди лучше понимают процесс и видят доказательства.

Нед. 9-12

Создать чат-бот в WhatsApp, написать 3-5 статей на сайт, добавить видео-отзывы клиентов

Рост трафика из поиска на 20-30%. Люди находят сайт через статьи и видео.

БЕНЧМАРК

Процентиль: **65-й процентиль для ниши 'Агенты по недвижимости в регионах'**

Выше среднего

- ↑ Хороший уровень доверия (78 баллов) — есть цифры, опыт, отзывы
- ↑ Хорошая читаемость (82 балла) — текст простой и понятный
- ↑ Хорошее соответствие целевой аудитории (80 баллов) — тон подходит для людей, которые ищут помощь
- ↑ Хорошая структура (68 баллов) — есть все основные разделы

Ниже среднего

- ↓ Слабые триггеры срочности (55 баллов) — нет ограничений по времени или количеству клиентов
- ↓ Слабая работа с когнитивными предубеждениями (45 баллов) — не используются психологические триггеры
- ↓ Слабая правовая база (35 баллов) — нет политики конфиденциальности, нет согласия на обработку данных
- ↓ Слабая работа с главным заголовком (65 баллов) — просто имя, не говорит о пользе

А/В ТЕСТЫ

Если добавить фото Никиты на главную, больше людей будут доверять и звонить

Главная без фото (как сейчас)



Главная с большим фото Никиты в профессиональной одежде

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост звонков на 15-25%. Люди видят лицо эксперта и больше доверяют.**

Если переписать главный заголовок на 'Покупка квартиры в Рязани без ошибок и переплат', больше людей останутся на сайте

НикитаКолганов



Покупка квартиры в Рязани без ошибок и переплат — помогу я, Никита

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост времени на сайте на 20-30%. Люди сразу видят, что это про них.**

Если добавить срочность ('Осталось 2 места'), больше людей будут звонить прямо сейчас

Получить консультацию



Получить консультацию — осталось 2 места в этом месяце

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост звонков на 20-40%. Люди боятся упустить возможность.**

Если добавить реальные отзывы с фото и конкретными цифрами, больше людей будут доверять

Без отзывов (или только цифры '1500+ квартир')



5 реальных отзывов с фото, именами и цифрами ('Сэкономили 200 тысяч')

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост звонков на 25-35%. Люди видят, что это работает на реальных людях.**

Если добавить гарантию ('Если не доволен, работаю дальше бесплатно'), больше людей будут звонить

Без гарантии



Гарантия: если вы не довольны результатом, я работаю дальше бесплатно

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост звонков на 15-25%. Люди видят, что нет риска.**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 100

checks_passed: 9

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

70

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить структурированные данные (Schema.org) для FAQ: вопрос, ответ, автор, дата.
- ▶ Добавить структурированные данные для LocalBusiness: название, адрес, телефон, режим работы, рейтинг.
- ▶ Добавить структурированные данные для Person: имя, фото, описание, опыт.
- ▶ Добавить How-to инструкции: 'Как купить квартиру в Рязани за 5 шагов'.
- ▶ Добавить FAQ на главную страницу: 'Сколько это стоит?', 'Как долго это займёт?', 'Что если я не одобряют ипотеку?'
- ▶ Добавить отзывы в формате структурированных данных (Review, Rating).
- ▶ Добавить информацию о том, что вы работаете в Рязани (LocalBusiness).

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

58

Performance Score

LCP (скорость загрузки)

19.4 sc

CLS (стабильность)

0.002

TTFB (ответ сервера)

—

FCP (первый контент)

—

Speed Index

—

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

7/10

визуальная оценка

✓ СТА на первом экране

Коричневая кнопка 'Новостройки РЗДА' видна без прокрутки в правой части экрана

Проблемы дизайна:

- ✗ Текст в левом блоке мелкий и может быть сложно читать на мобильных устройствах
- ✗ Много разных оттенков коричневого и серого - иногда сложно понять, что нажимаемое, а что нет
- ✗ На первом экране не очень понятна цель сайта сразу - нужно читать мелкий текст

КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

Переписка главного заголовка и переструктурирование сайта

статья + редизайн сайта

Задача: Критично: Главный заголовок не показывает ценность; Структура страницы начинается с 'Кто я?' вместо проблемы клиента

Нед 2

Добавление триггеров срочности и ограничений

статья + редизайн сайта + посты в соцсетях

Задача: Критично: Триггеры срочности — нет ограничения по времени, количеству клиентов, срочного предложения

Нед 3

Правовое соответствие и доверие (политика конфиденциальности, согласие на ОПД, лицензии)

статья + редизайн сайта + посты

Задача: Критично: Правовое соответствие — нет политики конфиденциальности, согласия на обработку персональных данных, информации о лицензиях

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

Никита Колганов — эксперт по новостройкам Рязани

DESCRIPTION

Помогу купить квартиру выгодно и безопасно. Юрист, 1500+ сделок, ипотека от 5,9%. Консультация бесплатно. Позвоните: +7 (915) 608-00-88

OG TITLE

Никита Колганов — безопасная покупка квартир в новостройках Рязани

OG DESCRIPTION

Эксперт по новостройкам с 2017 года. Подберу квартиру под ваш бюджет, оформлю ипотеку, защищу сделку как юрист. Комиссия 0%. Получите консультацию прямо сейчас!

GEO AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

Бренд: **kolganov.pro**

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.
- ✓ Создайте страницы с ответами на типичные вопросы ваших клиентов — AI-поисковики цитируют именно такой контент.

Конец отчёта

Конфиденциально