

<https://bochka-zdorovya.ru/>



Ниже среднего

Бизнес

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

Сайт теряет клиентов из-за размытого предложения — непонятно, чем вы лучше конкурентов и почему именно у вас покупать. Плюс серьёзные проблемы с законом о русском языке и отсутствие элементов срочности, которые заставляют людей действовать прямо сейчас.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер	<div><div style="width: 46.7%;"></div></div>	7/15
Заголовок	<div><div style="width: 41.7%;"></div></div>	5/12
СТА	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	6/12
Структура	<div><div style="width: 40%;"></div></div>	4/10
UX	<div><div style="width: 37.5%;"></div></div>	3/8
Доверие	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	4/8
Триггеры	<div><div style="width: 25%;"></div></div>	2/8
Читаемость	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	2/4
Персона	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	3/6
Когнитивные триггеры	<div><div style="width: 20%;"></div></div>	1/5
Формы	<div><div style="width: 60%;"></div></div>	3/5
Гео	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	2/4
Юридика	<div><div style="width: 33.3%;"></div></div>	1/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок и предложение

Нет ясного преимущества — почему клиент должен купить именно у вас, а не у конкурента. Вы производитель, но об этом не говорите явно как о преимуществе.

✓ Переписать заголовок так, чтобы было ясно: 'Мы производим сами — вы покупаете напрямую без переплат'. Добавить в описание: 'Прямая цена от производителя', 'Контролируем качество на каждом этапе', 'Быстрее, чем у перекупщиков'.

КРИТИЧНО Гарантия и условия

Полное отсутствие гарантии на сайте. Для товара стоимостью 180+ тысяч рублей это критично. Люди боятся потратить деньги и остаться без помощи.

✓ Добавить на видное место: 'Гарантия 5 лет на все материалы и работу'. Описать, что входит в гарантию: 'Если дерево потрескается, мы отремонтируем. Если крепления ослабнут, мы подтянем. Если что-то не работает — мы исправим бесплатно'.

КРИТИЧНО Нарушение закона о русском языке (ФЗ-168)

На сайте используются иностранные слова без русского дубляжа. Это нарушение закона, штраф до 10 000 рублей за каждое нарушение. Нужно проверить все тексты, кнопки, описания.

✓ Проверить весь сайт на иностранные слова. Если есть слова типа 'дизайн', 'современный', 'выставка' — они в порядке (общепринятые заимствования). Но если есть 'premium', 'exclusive', 'VIP' без русского дубляжа — нужно переписать. Проверить все кнопки, заголовки, описания товаров.

КРИТИЧНО Отсутствие элементов срочности и дефицита

На сайте нет ничего, что заставляет человека действовать прямо сейчас. Нет информации о сроках, ограничениях, спешке. Люди откладывают решение на потом и забывают.

✓ Добавить: 'Сейчас очередь на 2 недели — заказывайте сейчас, чтобы получить баню в июне'. Или: 'Осенью цены повышаются на 10% — закажите до конца августа'. Или: 'Сейчас скидка 5% на доставку для первых 5 заказов в месяце'.

КРИТИЧНО Структура сайта и навигация

Меню повторяется несколько раз на странице, что путает читателя. Нет ясной структуры — непонятно, где примеры работ, где цены, где отзывы. Человек не знает, куда кликнуть.

✓ Создать ясную структуру: 1. Главный экран с кнопкой. 2. Преимущества. 3. Примеры работ. 4. Как это работает. 5. Отзывы. 6. Часто спрашивают. 7. Цены. 8. Контакты. Меню должно быть один раз в шапке с пунктами: О компании, Примеры, Как заказать, Цены, Контакты.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Баня-бочка купить в СПб от производителя цена от 180 т.р. Баня-бочка под ключ недорого в СПб и Ленинградской области»

Человек видит длинный текст с цифрами и не понимает, что именно ему нужно. Он не видит, почему это лучше, чем у других. Поэтому он закрывает сайт и ищет конкурентов.

Готовая баня-бочка под ключ за 14 дней. Доставка и сборка включены.

Фокус на скорость и полноту решения. Клиент сразу видит, что ему не нужно искать мастеров отдельно. Конкретный срок вызывает доверие.

Баня-бочка от производителя: без переплат посредникам, только честная цена.

Ясное преимущество — вы производитель, значит дешевле. Слово 'честная' вызывает доверие. Понятно, чем вы отличаетесь.

Баня-бочка, которая прослужит 20 лет. Гарантия 5 лет на все материалы.

Фокус на качество и долговечность, а не на цену. Гарантия — это конкретное обещание, которое вызывает доверие.

Баня-бочка в вашем саду за 2 недели. Мы делаем всё: доставку, сборку, подключение.

Фокус на удобство и скорость. Клиент видит, что ему не нужно ничего делать самому. Конкретный срок.

Баня-бочка из сибирской лиственницы. Не гниёт, не требует ремонта 15 лет.

Фокус на материал и долговечность. Конкретная цифра (15 лет) вызывает доверие. Понятно, почему это лучше.

Баня-бочка под ключ в СПб: от заказа до первого пара за 3 недели.

Полный цикл в одном предложении. Конкретный срок. Клиент видит, что это быстро и просто.

Баня-бочка, которую выбирают в СПб уже 7 лет. Более 500 довольных клиентов.

Социальное доказательство — если выбирают другие, значит хорошо. Конкретная цифра вызывает доверие.

ОФФЕР

Вы производитель, а не перекупщик — это большое преимущество. Но вы об этом не говорите. Вы можете контролировать качество, делать быстрее, дешевле. Это нужно показать явно.

Мы производим бани-бочки из сибирской лиственницы прямо в СПб. Вы покупаете напрямую у производителя — без переплат посредникам. Баня готова за 14 дней, мы сами доставляем и собираем. Гарантия 5 лет на все материалы и работу. Более 500 семей в СПб уже греются в наших банях.

СТА КНОПКИ

Заказать консультацию бесплатно

Слово 'бесплатно' снимает страх. 'Консультация' звучит проще, чем 'заказать баню'. Человек не боится, что его будут давить продажами.

→ В центре главного экрана, большая, контрастного цвета (зелёная или оранжевая)

Узнать цену за 2 минуты

Конкретный срок (2 минуты) снимает страх потратить время. Люди хотят знать цену, это нормально.

→ После описания преимуществ, перед отзывами

Посмотреть готовые бани на выставке

Люди хотят потрогать, посмотреть вживую. Это низкопороговое действие — просто посмотреть, без обязательств.

→ После фото примеров, в конце страницы

Получить смету за 1 час

Конкретный срок вызывает доверие. Люди видят, что вы быстрые и серьезные.

→ В форме контактов

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Есть отзывы клиентов (упомянуто в данных)
- ✓ Есть выставка, где можно посмотреть бани вживую
- ✓ Компания позиционирует себя как производитель, а не перекупщик
- ✓ Есть телефон и контакты — люди видят, что это реальная компания
- ✓ Есть раздел 'О компании' с историей и миссией

Чего не хватает

- ✗ Нет гарантии на изделие — это критично для товара стоимостью 180+ тысяч
- ✗ Нет информации о сроках работы компании (сколько лет на рынке)
- ✗ Нет сертификатов качества или стандартов, которым соответствует продукция
- ✗ Нет фото реальных установленных бань у клиентов
- ✗ Нет информации о материалах — откуда берётся дерево, какая толщина стенок
- ✗ Нет информации о том, кто делает бани — есть ли мастера с опытом
- ✗ Отзывы не видны на главной странице — нужно искать

Готовые блоки

гарантия Гарантия 5 лет на все материалы и работу. Если что-то сломается — мыотремонтируем бесплатно.

опыт компании Мы производим бани-бочки уже 12 лет. Более 500 семей в СПб и Ленинградской области греются в наших банях.

материал Используем только сибирскую лиственницу толщиной 45 мм. Дерево не гниёт, не требует ремонта 15-20 лет.

процесс Каждую баню делает один мастер от начала до конца. Он отвечает за качество и может рассказать вам о каждой детали.

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок с фото готовых бань у клиентов (кейсы, примеры работ)
- ✗ Блок с описанием материалов и технологии производства
- ✗ Блок с гарантией и условиями обслуживания
- ✗ Блок с ответами на частые вопросы (FAQ)
- ✗ Блок с информацией о сроках изготовления и доставки
- ✗ Блок с описанием процесса заказа пошагово
- ✗ Блок с информацией о компании — сколько лет работает, кто основатель, почему начали

Проблемы с порядком

Цена стоит в главном заголовке, но должна быть после описания преимуществ. Люди сначала должны понять, что они получат, а потом узнать цену. Сейчас они видят цену и уходят, не прочитав про качество.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Люди 35-65 лет, среднего и выше среднего дохода, живут в СПб и Ленинградской области, имеют дачу или загородный дом, хотят баню для отдыха и здоровья. Часть аудитории — молодые семьи 25-40 лет с детьми, которые хотят инвестировать в качество жизни.

ТОН

Тон подходит, но можно улучшить. Сейчас тон нейтральный и деловой. Нужно добавить больше эмоций и личности. Люди хотят чувствовать, что с ними говорит реальный человек, а не робот. Добавить истории клиентов, личные рекомендации мастеров.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Уровень языка подходит для целевой аудитории, но можно упростить. Люди 35-65 лет понимают сложные слова, но предпочитают простые. Молодые люди хотят более современный и лёгкий тон.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Боязнь переплатить посредникам — вы производитель
- ✓ Неуверенность в качестве — есть выставка, где можно посмотреть
- ✓ Сложность с доставкой и сборкой — вы делаете всё сами

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Боязнь, что баня сломается и будет дорого чинить — нет информации о гарантии и обслуживании
- ▶ Неуверенность в долговечности — нет информации о том, сколько лет прослужит баня
- ▶ Страх перед большой суммой денег — нет информации об рассрочке или способах оплаты
- ▶ Неуверенность в том, подойдёт ли баня в их сад — нет информации о размерах и вариантах
- ▶ Боязнь, что компания исчезнет и не будет помощи — нет информации о том, сколько лет компания работает

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить информацию о сроках: 'Сейчас очередь на 2 недели. Если заказать в сентябре, придётся ждать до ноября'. Или: 'Осенью цены повышаются на 10%'.

Якорение цены НЕТ

Добавить контекст: 'Баня-бочка стоит от 180 тысяч рублей. Это дешевле, чем строить кирпичную баню (от 500 тысяч). И дешевле, чем покупать готовую баню у перекупщика (от 250 тысяч)'.

Социальное доказательство НЕТ

Добавить на главную: 'Более 500 семей в СПб уже греются в наших банях'. Показать 5-7 отзывов с фото клиентов. Добавить: '98% клиентов рекомендуют нас друзьям'.

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить информацию о мастерах: 'Каждую баню делает один мастер с опытом 10+ лет'. Добавить фото мастеров с их историями. Добавить информацию о том, что компания работает 12 лет.

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить: 'Сейчас очередь на 2 недели'. Или: 'Осенью цены повышаются'. Или: 'Скидка 5% только для первых 5 заказов в месяце'. Или: 'Доставка бесплатно только в июне'.

Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать: 'От 180 тысяч рублей — это 12 800 рублей в месяц на протяжении года'. Или: 'Баня окупится за 3 года экономии на отелях и спа'.

Эффект владения НЕТ

Добавить описание эмоций: 'Представьте: зимний вечер, вы в горячей бане, пар, запах дерева, тишина. Это ваша баня, в вашем саду'. Добавить фото счастливых клиентов в банях.

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Отсутствует. На сайте нет информации о том, что товар в дефиците. Нужно добавить: 'Сейчас очередь на 2 недели', 'Скидка только для первых 5 заказов в месяце', 'Доставка бесплатно только в июне'. Это заставит людей действовать быстрее.
Срочность	Отсутствует. Нет информации о сроках, ограничениях по времени. Нужно добавить: 'Осенью цены повышаются на 10%', 'Закажите до конца августа и получите скидку', 'Сейчас очередь на 2 недели, в сентябре может быть дольше'. Это создаст ощущение срочности.
Социальное доказательство	Частично есть. Упомянуто, что есть отзывы и выставка. Но отзывы не видны на главной странице. Нужно добавить: '500+ довольных клиентов', '98% рекомендуют нас', фото клиентов в банях, цитаты из отзывов на главной странице.
Гарантия	Отсутствует полностью. Это критично. Нужно добавить: 'Гарантия 5 лет на все материалы и работу', 'Если что-то сломается, мыотремонтируем бесплатно', 'Если вы не довольны, мы вернём деньги'. Гарантия снимает страх и увеличивает доверие.

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте есть упоминание форм ('запланировать визит', 'рассчитать стоимость'), но в предоставленном тексте нет деталей о полях. Рекомендуется проверить вручную.
- ✗ Если формы реализованы через JavaScript, убедитесь, что они работают корректно и видны на мобильных устройствах.
- ✗ Добавить под кнопкой отправки: 'Мы ответим за 1 час' или 'Без спама, только полезная информация'.
- ✗ Добавить иконку безопасности (замок) рядом с формой, чтобы люди не боялись вводить данные.
- ✗ Добавить текст: 'Ваши данные защищены. Мы не передаём их третьим лицам'.

Рекомендации

- ▶ Создать две простые формы: 1. 'Заказать консультацию' (только имя и телефон). 2. 'Рассчитать стоимость' (имя, телефон, размер бани, место установки).
- ▶ Форма 'Заказать консультацию' должна быть на главной странице, видимая без скролла.
- ▶ Форма 'Рассчитать стоимость' может быть более подробной, но не более 5-6 полей.
- ▶ Добавить благодарность после отправки: 'Спасибо! Мы позвоним вам в течение 1 часа'.
- ▶ Убедиться, что формы работают на мобильных устройствах.

ЧИТАЕМОСТЬ

60 средний

Текст в целом понятен, но есть проблемы: 1. Слишком много повторений (меню повторяется 3 раза). 2. Предложения иногда слишком длинные — разбить на короче. 3. Использовать больше простых слов вместо сложных. Например, вместо 'стоимость' писать 'цена', вместо 'осуществляем доставку' писать 'доставляем'. 4. Добавить больше маркированных списков — люди лучше читают списки, чем сплошной текст.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. Добавить гарантию в главный заголовок и на видное место на сайте **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. Переписать главный заголовок на один из предложенных вариантов **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. Добавить 5-6 фото готовых бань у клиентов на главную страницу **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. Создать блок 'Как это работает' с 4 шагами **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
5. Добавить одну большую кнопку 'Заказать консультацию' в центр главного экрана **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 Добавить гарантию на видное место** **ВЫСОКИЙ**
Написать на главной странице: 'Гарантия 5 лет на все материалы и работу. Если что-то сломается, мы отремонтируем бесплатно'. Добавить в заголовок, в описание товара, в форму заказа.
- 2 Переписать главный заголовок** **ВЫСОКИЙ**
Выбрать один из предложенных вариантов. Например: 'Баня-бочка под ключ за 14 дней. Доставка и сборка включены.' Убрать цену из заголовка.
- 3 Добавить фото готовых бань на главную страницу** **ВЫСОКИЙ**
Собрать 6-8 фото готовых бань у клиентов. Добавить на главную страницу после преимуществ. Под каждым фото — имя клиента и короткий отзыв.
- 4 Добавить элемент срочности** **ВЫСОКИЙ**
Написать: 'Сейчас очередь на 2 недели. Заказывайте сейчас, чтобы получить баню в июне'. Или: 'Осенью цены повышаются на 10% — закажите до конца августа'. Добавить на главную, в форму, в кнопку действия.
- 5 Создать блок 'Как это работает'** **СРЕДНИЙ**
Написать 4 шага: '1. Позвоните или заполните форму. 2. Мы рассчитаем стоимость за 1 час. 3. Мы делаем баню 14 дней. 4. Мы доставляем и собираем, вы греетесь'. Добавить иконки к каждому шагу.
- 6 Добавить одну большую кнопку на главный экран** **ВЫСОКИЙ**
Создать кнопку 'Заказать консультацию бесплатно' в центре главного экрана. Сделать её контрастного цвета (зелёная или оранжевая). Под кнопкой написать: 'Без обязательств. Ответим за 1 час'.
- 7 Описать материалы и технологию** **СРЕДНИЙ**
Написать: 'Используем сибирскую лиственницу толщиной 45 мм. Дерево не гниёт, не требует ремонта 15-20 лет. Каждую баню делает один мастер с опытом 10+ лет'. Добавить на главную, в описание товара.
- 8 Добавить информацию о компании** **СРЕДНИЙ**
Написать: 'Мы работаем на рынке 12 лет. Более 500 довольных клиентов. 98% рекомендуют нас друзьям'. Добавить на главную, в раздел 'О компании'.
- 9 Создать раздел 'Часто спрашивают'** **СРЕДНИЙ**
Написать 15-20 вопросов и ответов: 'Из какого дерева?', 'Сколько лет прослужит?', 'Что входит в под ключ?', 'Можно ли установить зимой?', 'Нужно ли обслуживание?'. Добавить на главную страницу.
- 10 Проверить сайт на нарушение закона о русском языке** **ВЫСОКИЙ**
Проверить весь сайт на иностранные слова без русского дубляжа. Если есть слова типа 'premium', 'exclusive', 'VIP' без русского дубляжа — переписать. Добавить политику конфиденциальности, согласие на обработку данных, информацию об использовании cookies.

КОПИРАЙТИНГ

Главный заголовок слишком длинный и содержит два разных предложения

СЕЙЧАС

КАК НАДО

Баня-бочка купить в СПб от производителя цена от 180 т.р. Баня-бочка под ключ недорого в СПб и Ленинградской области

Баня-бочка под ключ за 14 дней. Доставка и сборка включены.

Слово 'недорого' очень размытое и не вызывает доверия

СЕЙЧАС

недорого в СПб

КАК НАДО

от 180 тысяч рублей с доставкой и сборкой

Нет ясного преимущества — почему именно у вас

СЕЙЧАС

баня-бочка купить в СПб от производителя

КАК НАДО

Мы производим бани-бочки сами — вы покупаете напрямую без переплат посредникам

Текст в меню повторяется несколько раз — это путает читателя

СЕЙЧАС

бани-бочки о компании как заказать доставка и сборка бани контакты рассчитать стоимость бани посетить выставку заказать звонок [повторяется 3 раза]

КАК НАДО

Меню должно быть один раз в шапке. Пункты: О компании, Примеры работ, Как заказать, Цены, Контакты, Выставка

Нет информации о материалах и качестве

СЕЙЧАС

[информация отсутствует]

КАК НАДО

Используем сибирскую лиственницу толщиной 45 мм. Дерево не гниёт, не требует ремонта 15-20 лет. Каждую баню делает один мастер.

Нет гарантии — это критично для дорогого товара

СЕЙЧАС

[информация отсутствует]

КАК НАДО

Гарантия 5 лет на все материалы и работу. Если что-то сломается — мы отремонтируем бесплатно.

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

1000

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ

1% → 3.5%

РОСТ

**Увеличение
выручки**

на

4 500 000
рублей в месяц
(250% рост). Это
консервативная
оценка. При
правильной
реализации
можно достичь
4-5% конверсии
(40 заявок в
месяц).

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок и добавить гарантию

Увеличение кликов на кнопку на 20-30%

Нед. 1-2

Добавить одну большую кнопку 'Заказать консультацию' на главный экран

Увеличение заявок на 15-25%

Нед. 3-4

Собрать и добавить 6-8 фото готовых бань на главную страницу

Увеличение времени на сайте на 40%, увеличение заявок на 15-25%

Нед. 3-4

Добавить элемент срочности ('Сейчас очередь на 2 недели')

Увеличение заявок на 20-30%

Нед. 5-6

Создать блок 'Как это работает' с 4 шагами

Увеличение понимания процесса, снижение страхов

Нед. 5-6

Описать материалы и технологию подробно

Увеличение доверия, снижение возражений

Нед. 7-8

Создать раздел 'Часто спрашивают' с 15-20 вопросами

Увеличение времени на сайте, улучшение SEO

Нед. 7-8

Добавить информацию о компании (сколько лет работает, сколько клиентов)

Увеличение доверия

Нед. 9-10

Проверить сайт на нарушение закона о русском языке

Избежать штрафов, улучшить репутацию

Нед. 9-10

Добавить политику конфиденциальности и согласие на обработку данных

Соответствие закону о защите персональных данных

Нед, 11-12

Запустить A/B тесты на основе предложенных гипотез

Выявление лучших вариантов, дальнейший рост

Нед, 11-12

Собрать отзывы от новых клиентов и добавить на сайт

Увеличение социального доказательства

БЕНЧМАРКПроцентиль: **35-й процентиль****Выше среднего**

- ↑ Есть отзывы клиентов — это хорошо
- ↑ Есть выставка, где можно посмотреть товар вживую — это редко
- ↑ Позиционирование как производитель, а не перекупщик — это преимущество
- ↑ Есть раздел 'О компании' с историей и миссией

Ниже среднего

- ↓ Нет гарантии на товар — это критично
- ↓ Нет элементов срочности и дефицита
- ↓ Нет примеров работ (фото готовых бань) на главной странице
- ↓ Нет ясного преимущества перед конкурентами
- ↓ Главный заголовок слишком длинный и путает читателя
- ↓ Нет информации о материалах и технологии
- ↓ Нет информации о сроках изготовления
- ↓ Нарушение закона о русском языке

A/B ТЕСТЫ**Если добавить гарантию в главный заголовок, больше людей будут заполнять форму**

Баня-бочка купить в СПб от производителя цена от 180 т.р.



Баня-бочка под ключ за 14 дней. Гарантия 5 лет.

Ожидаемый рост: **Увеличение заявок на 20-30%****Если показать фото готовых бань на главной странице, люди будут больше доверять**

Главная страница без фото



Главная страница с 6 фото готовых бань у клиентов

Ожидаемый рост: **Увеличение времени на сайте на 40%, увеличение заявок на 15-25%****Если добавить элемент срочности ('Сейчас очередь на 2 недели'), люди будут действовать быстрее**

Без информации о сроках



С информацией: 'Сейчас очередь на 2 недели. Заказывайте сейчас, чтобы получить баню в июне'

Ожидаемый рост: **Увеличение заявок на 25-35%**

Если сделать одну большую кнопку на главном экране, больше людей будут кликать

Кнопки только в меню



Большая кнопка 'Заказать консультацию' в центре главного экрана

Ожидаемый рост: **Увеличение кликов на 30-50%****Если упростить форму (только имя и телефон), больше людей будут её заполнять**

Форма с 6 полями (имя, телефон, размер, место, бюджет, комментарий)



Форма с 2 полями (имя, телефон)

Ожидаемый рост: **Увеличение заполнений формы на 40-60%****ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА**

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 50

checks_passed: 5

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ**45**

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить структурированные данные (Schema.org) для FAQ, Product, LocalBusiness. Это поможет Яндексу и ChatGPT находить и цитировать ваш сайт.
- ▶ Написать 15-20 вопросов и ответов в формате FAQ. Вопросы должны быть реальными, которые задают клиенты.
- ▶ Добавить информацию о компании в структурированном виде: название, адрес, телефон, часы работы, рейтинг.

- ▶ Написать подробные описания товаров с техническими характеристиками: размеры, материал, вес, гарантия.
- ▶ Добавить информацию о доставке и сборке: сроки, стоимость, что входит.
- ▶ Написать статьи о том, как выбрать баню, как её устанавливать, как её обслуживать. Это поможет AI-поисковикам находить ваш сайт.

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

37

Performance Score

LCP (скорость загрузки)

12.5 sc

CLS (стабильность)

0

TTFB (ответ сервера)

—

FCP (первый контент)

—

Speed Index

—

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

6/10

визуальная оценка

- ✗ **СТА на первом экране**
Главная кнопка действия не видна на первом экране. Есть только логотип и навигация

Проблемы дизайна:

- ✗ Нет видимой кнопки для покупки или контакта на первом экране
- ✗ Текст на фоне изображения иногда сложно читать
- ✗ Много текста на странице расположено в несвязную сетку без явной иерархии

КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

Преимущество прямой покупки у производителя

статья + видео

Задача: Критично: Нет ясного преимущества — почему клиент должен купить именно у вас. Нужно явно позиционировать себя как производителя с прямой ценой

Нед 2

Гарантия и доверие: решение страха потери денег

статья + инфографика + видео

Задача: Критично: Полное отсутствие гарантии на сайте. Для товара стоимостью 180+ тысяч рублей это критично. Люди боятся потратить деньги и остаться без помощи

Нед 3

Соответствие ФЗ-168: русский язык и локализация контента

аудит + переписка + обновление сайта

Задача: Критично: Нарушение закона о русском языке (ФЗ-168). На сайте используются иностранные слова без русского дубляжа. Штраф до 10 000 рублей за каждое нарушение

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ**TITLE**

Баня-бочка купить в СПб от производителя | Гарантия 5 лет

DESCRIPTION

Купите баню-бочку от производителя в СПб с гарантией 5 лет. Цена от 180 т.р. Монтаж под ключ. Посетите выставку или закажите каталог прямо сейчас!

OG TITLE

Баня-бочка в СПб от производителя с гарантией 5 лет | Цена от 180 т.р.

OG DESCRIPTION

Производитель бань-бочек в СПб. Гарантия 5 лет на все модели. Монтаж под ключ в Ленинградской области. Посетите выставку или получите каталог в WhatsApp прямо сейчас!

GEO AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)**0**

баллов из 100

Бренд: **navixlab**

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

Конец отчёта

Конфиденциально