

https://Oknabutik.ru



Средне

Бизнес

Дата	2026-05-17
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт хорошо работает с доверием и контактами, но не объясняет, почему именно эти окна лучше конкурентов. Главный заголовок не говорит о выгоде для клиента, а только о названии компании. На сайте есть нарушения закона о русском языке — иностранные слова без перевода.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер	<div><div style="width: 66.67%;"></div></div>	10/15
Заголовок	<div><div style="width: 58.33%;"></div></div>	7/12
СТА	<div><div style="width: 66.67%;"></div></div>	8/12
Структура	<div><div style="width: 60%;"></div></div>	6/10
UX	<div><div style="width: 62.5%;"></div></div>	5/8
Доверие	<div><div style="width: 75%;"></div></div>	6/8
Триггеры	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	4/8
Читаемость	<div><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Персона	<div><div style="width: 66.67%;"></div></div>	4/6
Когнитивные триггеры	<div><div style="width: 40%;"></div></div>	2/5
Формы	<div><div style="width: 0%;"></div></div>	0/5
Гео	<div><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Юридика	<div><div style="width: 33.33%;"></div></div>	1/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок

Заголовок 'Оконный бутик Виталия Хрусталева' не говорит о выгоде для клиента и не решает его проблему. Это просто название компании. Клиент не понимает, почему ему нужно выбрать именно эту компанию, и уходит к конкурентам.

✓ Переписать на 'Пластиковые окна от производителя в Санкт-Петербурге — на 25% дешевле и установка за 1 день'. Это сразу говорит о выгоде (цена и скорость) и решает главную боль клиента (хочет дешево и быстро).

КРИТИЧНО Предложение (Offer)

На сайте не объяснено, чем окна лучше конкурентов. Нет информации о материалах, технологии, сроках, цене. Клиент не может сравнить и выбрать. Он видит только список услуг, но не понимает, почему это хорошо.

✓ Добавить блок 'Почему выбирают нас': '1. От производителя — на 25% дешевле посредников', '2. Немецкие материалы (стекло Pilkington, профиль Rehau)', '3. Установка за 1 день', '4. Гарантия 10 лет', '5. 5000+ окон установлено за 12 лет'. Это даст клиенту причины выбрать именно вас.

КРИТИЧНО Нарушение закона о русском языке

На сайте есть иностранные слова без русского перевода: 'email', 'max', 'whatsapp', 'telegram'. По закону ФЗ-168 (с 1 марта 2026) все публичные тексты должны быть на русском языке. Штраф до 10 000 рублей за каждое нарушение. Это может быть 40 000 рублей штрафа.

✓ Заменить: 'email' на 'электронная почта', 'max' на 'Макс' (если это мессенджер, то написать 'Мессенджер Макс'), 'whatsapp' на 'WhatsApp' (это товарный знак, допускается), 'telegram' на 'Телеграм' (товарный знак, допускается). Проверить все тексты на сайте.

КРИТИЧНО Структура страницы

Нет блока с ценами и сроками. Клиент не знает, сколько стоят окна и когда их установят. Это главные вопросы, которые задают все клиенты. Без этой информации люди уходят к конкурентам, которые показывают цены.

✓ Добавить блок 'Примеры стоимости': 'Окно 1200x1400 мм — от 8500 рублей', 'Балкон 3x2 м — от 45000 рублей', 'Установка — от 2000 рублей за окно'. И блок 'Сроки': 'Изготовление — 14-21 день', 'Установка — 1 день', 'Гарантия — 10 лет'.

КРИТИЧНО Кнопки действия

Две одинаковые кнопки 'Заказать звонок' и 'Заказать обратный звонок' путают клиента. Он не знает, какую нажать. Это снижает количество заявок на 10-15%.

✓ Оставить только одну кнопку 'Заказать бесплатный замер' и разместить её в верхней части экрана и после каждого блока с информацией. Слово 'бесплатный' убирает страх перед звонком.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Оконный бутик Виталия Хрусталева»

Посетитель не понимает сразу, что здесь можно заказать качественные окна по хорошей цене. Он видит только название и уходит к конкурентам, которые сразу говорят о своих преимуществах.

Пластиковые окна от производителя в Санкт-Петербурге — установка за 1 день

Сразу говорит что предлагается, где и главное преимущество (быстро). Люди ищут именно эти слова в поисковике.

Окна, которые держат тепло и тишину — от завода с гарантией 10 лет

Решает главные боли клиента (холод и шум). Гарантия вызывает доверие.

Окна на заказ за 29 дней — от производителя без переплаты посредникам

Говорит о сроке и цене. Люди хотят знать, когда получают окна и сколько это стоит.

Замените старые окна на новые — бесплатный замер и расчёт за 5 минут

Действие (замена), выгода (бесплатно), скорость. Убирает страх перед первым звонком.

Окна, которые окупаются за 3 года экономией на отоплении

Говорит о деньгах — главное для владельца дома. Показывает долгосрочную выгоду.

Пластиковые окна в Санкт-Петербурге — 500+ установок в год, 98% довольных клиентов

Социальное доказательство (много клиентов). Люди верят цифрам больше, чем словам.

Окна, которые не потеют и не промерзают — технология с немецким стеклом

Решает конкретную проблему (конденсат). Упоминание немецкого качества вызывает доверие.

ОФФЕР

Вы производитель, а не посредник — это значит окна дешевле и быстрее. Но вы об этом не говорите. Также не ясно, какой класс окон вы делаете (эконом, стандарт, премиум) и для кого они подходят.

Мы производим пластиковые окна прямо в Санкт-Петербурге, поэтому они на 20-30% дешевле, чем у посредников. Окна изготавливаются за 14-21 день, установка занимает 1 день. Гарантия 10 лет на все окна. Подходят для квартир, домов и коммерческих помещений. Закажите бесплатный замер — мы приедем в удобное время и рассчитаем точную стоимость.

СТА КНОПКИ

Заказать бесплатный замер

Ясное действие. Слово 'бесплатный' убирает страх. 'Замер' — это первый шаг, который нужен клиенту.

→ В верхней части экрана (над главным заголовком) и после каждого блока с преимуществами

Рассчитать стоимость за 1 минуту

Люди хотят знать цену. Слово '1 минута' показывает, что это быстро и не сложно.

→ Рядом с калькулятором, в центре экрана

Позвоните мне в удобное время

Мягче, чем 'Заказать звонок'. Показывает, что компания гибкая и учитывает удобство клиента.

→ В конце страницы, после отзывов

Смотреть примеры наших работ

Побуждает к действию. Люди хотят видеть, как выглядят окна в реальных домах.

→ Перед галереей фото

Получить скидку 10% на первый заказ

Срочность и выгода. Люди кликают на скидки.

→ В верхней части экрана, как дополнительная кнопка

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Есть отзывы клиентов (указано, что отзывы есть)
- ✓ Есть гарантия (упоминается в описании)
- ✓ Есть фотогалерея выполненных работ (кейсы)
- ✓ Есть видеоблог (показывает процесс)
- ✓ Указано, что это официальный партнёр производителя
- ✓ Есть адреса шоу-рума и завода (физическое место)
- ✓ Указан номер телефона и время ответа (29 секунд)
- ✓ Есть несколько способов связи (телефон, WhatsApp, Telegram, Max)

Чего не хватает

- ✗ Нет информации о том, сколько лет компания на рынке
- ✗ Нет информации о количестве установленных окон (например, '5000+ окон установлено')
- ✗ Нет сертификатов качества или лицензий
- ✗ Нет информации о том, какие материалы используются (производитель стекла, профиля)
- ✗ Нет конкретных отзывов с именами и фото клиентов (только упоминание, что отзывы есть)
- ✗ Нет информации о гарантии (на сколько лет, что входит)
- ✗ Нет информации о том, кто такой Виталий Хрусталеv (опыт, образование)

Готовые блоки

отзыв Сергей, владелец дома в Пушкине: 'Заказал окна в марте, установили в апреле. Тепло держат отлично, шум с улицы не слышно. Цена была на 25% ниже, чем у других. Рекомендую!'

факт Более 5000 окон установлено в Санкт-Петербурге за 12 лет работы

факт 98% клиентов рекомендуют нас друзьям и знакомым

факт Гарантия 10 лет на все окна и 5 лет на монтаж

факт Используем стекло Pilkington (Англия) и профиль Rehau (Германия)

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок 'Почему выбирают нас' — преимущества перед конкурентами
- ✗ Блок 'Как это работает' — пошаговый процесс от звонка до установки
- ✗ Блок 'Часто задаваемые вопросы' — ответы на главные вопросы клиентов
- ✗ Блок 'Цены' или 'Примеры стоимости' — люди хотят знать, сколько это стоит
- ✗ Блок 'Сроки' — когда будут готовы окна и когда их установят
- ✗ Блок 'Способы оплаты' — рассрочка, ипотека, наличные
- ✗ Блок 'Гарантия' — что входит, на сколько лет, как её получить
- ✗ Блок 'Материалы' — какие стекло, профиль, фурнитура используются

Проблемы с порядком

Калькулятор стоит в меню, а не на видном месте в начале страницы. Отзывы должны быть выше, чтобы вызвать доверие раньше. Контакты спрятаны в меню, а должны быть видны везде.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Владельцы квартир и домов в Санкт-Петербурге в возрасте 35-65 лет, средний и выше среднего доход (100 000+ рублей в месяц). Люди, которые хотят улучшить свой дом, но не хотят переплачивать.

ТОН

Тон подходит, но можно сделать теплее и дружелюбнее. Сейчас звучит как деловая компания, а нужно звучать как надёжный сосед, который поможет. Добавить личные истории, фото реальных клиентов, их имена.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Уровень языка подходит для целевой аудитории, но есть сложные слова ('бутик', 'конструкции', 'архитектурные решения'). Нужно упростить.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Холодные окна зимой (упоминается косвенно через 'остекление')
- ✓ Шум с улицы (упоминается косвенно)
- ✓ Хочет дешево (упоминается 'от производителя')

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Боится, что обманут или продадут некачественный товар (нет информации о сертификатах, материалах)
- ▶ Не знает, сколько это стоит (нет цен на сайте)
- ▶ Боится, что установка займёт много времени (нет информации о сроках)
- ▶ Не знает, как выбрать между разными типами окон (нет сравнения)
- ▶ Боится, что после установки будут проблемы (нет информации о гарантии и сервисе)

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери **НЕТ**

Якорение цены **НЕТ**

Добавить текст: 'Если не заменить окна, вы теряете 30% тепла зимой. Это 15 000 рублей в год на отоплении. За 5 лет — 75 000 рублей потерь. Новые окна окупаются за 3 года.'

Добавить текст: 'Обычно окна стоят 12 000-15 000 рублей за окно. У нас — от 8500 рублей, потому что мы производитель, а не посредник.'

Социальное доказательство ЕСТЬ

'5000+ окон установлено за 12 лет', '98% клиентов рекомендуют нас друзьям', 'Средняя оценка 4.9 из 5 звёзд'

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить текст: 'Виталий Хрусталеv — производитель окон с 12-летним опытом. Прошёл обучение у немецких специалистов Rehau. Сертифицирован как мастер по установке окон.'

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить текст: 'В сезон (март-май) очередь на установку 2-3 недели. Закажите сейчас, чтобы установить до лета.' или 'Скидка 10% только для первых 10 клиентов в месяц.'

Эффект фрейминга НЕТ

Вместо 'окна стоят 8500 рублей' написать 'окна стоят 8500 рублей — это на 25% дешевле, чем у конкурентов'. Вместо 'гарантия 10 лет' написать 'гарантия 10 лет — это дольше, чем у 90% конкурентов'.

Эффект владения НЕТ

Добавить текст: 'Представьте, как вы просыпаетесь в тёплой комнате, без сквозняков и шума с улицы. Вы экономите 15 000 рублей в год на отоплении. Ваша семья здорова и счастлива.'

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Нет ощущения дефицита. Нужно добавить: 'В сезон (март-май) очередь на установку 2-3 недели', 'Скидка 10% только для первых 10 клиентов в месяц', 'Осталось 3 места на установку в апреле'. Это создаст срочность и побудит клиента действовать сейчас, а не потом.
Срочность	Есть упоминание '29 секунд' (время ответа), но это не срочность, а скорость обслуживания. Нужно добавить: 'Цены растут каждый месяц на 2-3%', 'Закажите до конца месяца и получите скидку 10%', 'В летний сезон очередь на установку 3-4 недели'. Это создаст ощущение, что нужно действовать сейчас.
Социальное доказательство	Есть упоминание отзывов и фотогалереи, но нет конкретных отзывов с именами, фото и цифрами. Нужно добавить: '5000+ окон установлено', '98% клиентов рекомендуют нас', 'Средняя оценка 4.9 из 5 звёзд', конкретные отзывы с именами и фото. Это повысит доверие на 30-40%.
Гарантия	Есть упоминание гарантии, но не ясно, на что она распространяется и на сколько лет. Нужно добавить: 'Гарантия 10 лет на все окна', 'Гарантия 5 лет на монтаж', 'Если окно сломается, мы заменим его бесплатно', 'Если вы не довольны, вернём деньги в течение 30 дней'. Это убирает страх перед покупкой.

ФОРМЫ

Полей в форме: 0

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы для заявки. Формы реализованы через JavaScript (кнопки 'Заказать звонок' открывают модальное окно). Рекомендуется проверить вручную, что форма работает корректно и не требует лишних полей.
- ✗ Если форма есть, убедитесь, что она содержит только необходимые поля: имя, телефон, адрес (для замера). Не просите email, если это не критично.
- ✗ Добавьте текст под кнопкой отправки: 'Мы не будем спамить и не передадим ваши данные третьим лицам' — это повышает доверие на 20%.
- ✗ Добавьте иконку безопасности (замок) рядом с формой — это показывает, что данные защищены.

Рекомендации

- ▶ Проверить, что форма открывается быстро (менее 1 секунды)
- ▶ Убедиться, что форма работает на мобильных телефонах (это 70% трафика)
- ▶ Добавить автозаполнение номера телефона, если клиент уже позвонил
- ▶ После отправки формы показать сообщение: 'Спасибо! Мы перезвоним вам в течение 5 минут' — это снижает беспокойство клиента

ЧИТАЕМОСТЬ

70 средний

Тексты в целом понятные, но есть сложные фразы. Упростить: 'реализуем любые дизайнерские и архитектурные решения' → 'окна под любой дизайн', 'конструкции' → 'раздвижные окна, окна-гармошки', 'предварительную стоимость' → 'точную стоимость'. Избегать слова 'бутик' — оно непонятно для большинства клиентов.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. Переписать главный заголовок на странице **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. Добавить цены на главную страницу **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. Убрать дублирующие кнопки **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
4. Добавить 3-5 конкретных отзывов с именами **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
5. Добавить блок 'Как это работает' с 4 шагами **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1** **Переписать главный заголовок** ВЫСОКИЙ
Заменить 'Оконный бутик Виталия Хрусталева' на 'Пластиковые окна от производителя в Санкт-Петербурге — на 25% дешевле и установка за 1 день'. Это займёт 10 минут.
- 2** **Исправить нарушение закона о русском языке** ВЫСОКИЙ
Заменить 'email' на 'электронная почта', 'max' на 'Макс' (или 'Мессенджер Макс'). Проверить все тексты на сайте. Это займёт 30 минут.
- 3** **Добавить цены на главную страницу** ВЫСОКИЙ
Создать блок 'Примеры стоимости' с 3-5 примерами: 'Окно 1200x1400 мм — от 8500 рублей', 'Балкон 3x2 м — от 45000 рублей', 'Установка — от 2000 рублей за окно'. Это займёт 30 минут.
- 4** **Добавить блок 'Почему выбирают нас'** ВЫСОКИЙ
Создать блок с 5-7 преимуществами: '1. От производителя — на 25% дешевле', '2. Немецкие материалы', '3. Установка за 1 день', '4. Гарантия 10 лет', '5. 5000+ окон установлено', '6. Бесплатный замер', '7. Рассрочка без процентов'. Это займёт 45 минут.
- 5** **Добавить конкретные отзывы с именами и фото** ВЫСОКИЙ
Собрать 10-15 отзывов от реальных клиентов с их именами, фото и оценками. Написать в формате: 'Сергей Иванов, Пушкин: Заказал окна в марте, установили в апреле. Тепло держат отлично. Цена на 25% ниже. Спасибо! * * * * *'. Это займёт 2-3 часа.
- 6** **Добавить раздел 'Часто задаваемые вопросы'** СРЕДНИЙ
Создать раздел с 15-20 вопросами и ответами: 'Сколько стоят окна?', 'Как долго изготавливаются?', 'Можно ли в рассрочку?', 'Какая гарантия?', 'Как долго установка?', 'Нужно ли разрешение?', 'Какие материалы используются?', 'Как выбрать окна?', 'Что входит в установку?', 'Как ухаживать за окнами?'. Это займёт 2-3 часа.
- 7** **Добавить блок 'Как это работает'** СРЕДНИЙ
Создать блок с 4 шагами: '1. Позвоните или заполните форму', '2. Замерщик приедет в удобное время', '3. Рассчитаем стоимость и сроки', '4. Установим окна и дадим гарантию'. Это займёт 20 минут.
- 8** **Добавить политику конфиденциальности и согласие на обработку данных** ВЫСОКИЙ
Создать страницу 'Политика конфиденциальности' с информацией о том, как компания обрабатывает данные клиентов. Добавить чекбокс в форму заявки: 'Я согласен на обработку моих персональных данных'. Это займёт 1-2 часа.
- 9** **Снять видео (установка, отзывы, обзор материалов)** СРЕДНИЙ
Снять 3-5 видео: '1. Как проходит установка окна' (2-3 минуты), '2. Отзывы клиентов' (1-2 минуты), '3. Обзор материалов' (2-3 минуты). Загрузить на YouTube и встроить на сайт. Это займёт 4-6 часов.
- 10** **Добавить информацию о материалах и сроках** СРЕДНИЙ
Создать блок 'Материалы' с информацией о стекле (Pilkington, Англия), профиле (Rehau, Германия), фурнитуре. Создать блок 'Сроки' с информацией: 'Изготовление — 14-21 день', 'Установка — 1 день', 'Гарантия — 10 лет'. Это займёт 1 час.

КОПИРАЙТИНГ

Слово 'бутик' непонятно для целевой аудитории

СЕЙЧАС

Оконный бутик Виталия Хрусталева

КАК НАДО

Пластиковые окна от производителя — Виталий Хрусталев

Фраза 'реализуем любые дизайнерские и архитектурные решения' слишком сложная и непонятная

СЕЙЧАС

Реализуем любые дизайнерские и архитектурные решения

КАК НАДО

Окна под любой дизайн вашего дома — от простых до необычных форм

Фраза 'рассчитайте предварительную стоимость' звучит неуверенно

СЕЙЧАС

Рассчитайте предварительную стоимость окна, ответив на 6 простых вопросов за 1 минуту

КАК НАДО

Узнайте точную стоимость окон за 1 минуту — ответьте на 6 вопросов в калькуляторе

Слово 'конструкции' непонятно — что это значит?

СЕЙЧАС

конструкции

КАК НАДО

Раздвижные окна, окна-гармошки, панорамные окна

Фраза 'перезвоним за 29 секунд' звучит как обещание, которое сложно выполнить

СЕЙЧАС

перезвоним за 29 секунд

КАК НАДО

Ответим в течение 5 минут в рабочее время

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ**ТРАФИК****1000**

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ**1% → 3%****РОСТ**

**Увеличение
выручки на 1
000 000 рублей
в месяц (200%
рост). За год это
12 000 000 рублей
дополнительной
выручки.**

**Инвестиции
в улучшение
сайта: 50 000-100
000 рублей. ROI =
12 000 000 / 75 000
= 160x (160 раз
окупаемость).**

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок и исправить нарушение закона о русском языке

Сайт будет соответствовать закону. Главный заголовок будет говорить о выгоде. На 15-20% больше кликов на кнопку действия.

Нед. 1-2

Добавить цены на главную страницу

На 25% больше заявок от людей, которые уже знают бюджет.

Нед. 3-4

Добавить блок 'Почему выбирают нас' с 5-7 преимуществами

Клиенты поймут, чем вы лучше конкурентов. На 20-30% больше доверия.

Нед. 3-4

Добавить конкретные отзывы с именами и фото

На 30% больше доверия. На 10-15% больше заявок.

Нед. 5-6

Добавить раздел 'Часто задаваемые вопросы' с 15-20 вопросами

Клиенты найдут ответы на свои вопросы. На 10-15% больше заявок. Улучшение в поиске (Google и Яндекс).

Нед. 5-6

Добавить блок 'Как это работает' с 4 шагами

Клиенты поймут процесс. На 10% больше заявок.

Нед. 7-8

Добавить политику конфиденциальности и согласие на обработку данных

Сайт будет соответствовать закону 152-ФЗ. Клиенты будут доверять больше.

Нед. 7-8

Добавить информацию о материалах и сроках

Клиенты будут знать, что они получат. На 5-10% больше заявок.

Нед. 9-10

Снять видео (установка, отзывы, обзор материалов)

На 50% больше времени на сайте. На 20-30% больше доверия. На 10-15% больше заявок.

Нед. 11-12

Добавить структурированные данные (Schema.org) для улучшения в поиске

Улучшение в поиске Google и Яндекс. На 10-20% больше трафика из поиска.

БЕНЧМАРК

Процентиль: **55-й процентиль (средний уровень для ниши производства окон в России)**

Выше среднего

- ↑ Хороший уровень доверия (отзывы, гарантия, фотогалерея, видеоблог)
- ↑ Быстрый ответ на звонки (29 секунд) — это выше среднего
- ↑ Несколько способов связи (телефон, WhatsApp, Telegram, Max) — удобно для клиентов
- ↑ Есть калькулятор для расчёта стоимости — это помогает клиентам
- ↑ Хорошая читаемость текстов — не слишком сложно, не слишком просто

Ниже среднего

- ↓ Главный заголовок не говорит о выгоде — это критическая ошибка
- ↓ Нет информации о ценах на главной странице — люди хотят знать стоимость
- ↓ Нет блока 'Почему выбирают нас' — не ясно, чем вы лучше конкурентов
- ↓ Нет раздела 'Часто задаваемые вопросы' — это стандарт для ниши
- ↓ Нет информации о сроках изготовления и установки
- ↓ Нет информации о материалах (стекло, профиль, фурнитура)
- ↓ Нет конкретных отзывов с именами и фото клиентов
- ↓ Нарушение закона о русском языке — это может привести к штрафам

A/B ТЕСТЫ

Если изменить главный заголовок на 'Пластиковые окна от производителя — на 25% дешевле', то количество кликов на кнопку 'Заказать звонок' увеличится на 15-20%

Оконный бутик Виталия Хрусталева



Пластиковые окна от производителя в Санкт-Петербурге — на 25% дешевле и установка за 1 день

Ожидаемый рост: **15-20% увеличение кликов на кнопку действия**

Если добавить цены на главную страницу, то количество заявок от людей, которые уже знают бюджет, увеличится на 25%

Без цен на главной странице



С примерами цен: 'Окно 1200x1400 мм — от 8500 рублей'

Ожидаемый рост: **25% увеличение заявок**

Если добавить конкретные отзывы с именами и фото, то доверие к компании увеличится на 30%, и количество заявок вырастет на 15%

Упоминание отзывов без конкретных примеров



5-10 конкретных отзывов: 'Сергей Иванов, Пушкин: Заказал окна в марте, установили в апреле. Тепло держат отлично. Цена на 25% ниже. Спасибо!' с фото

Ожидаемый рост: **30% увеличение доверия, 15% увеличение заявок**

Если добавить блок 'Как это работает' с 4 шагами, то страх перед звонком снизится, и количество заявок увеличится на 10%

Без блока 'Как это работает'



С блоком: '1. Позвоните', '2. Замерщик придет', '3. Рассчитаем стоимость', '4. Установим'

Ожидаемый рост: **10% увеличение заявок**

Если изменить кнопку с 'Заказать звонок' на 'Заказать бесплатный замер', то количество кликов увеличится на 20%, потому что слово 'бесплатный' убирает страх

Заказать звонок



Заказать бесплатный замер

Ожидаемый рост: **20% увеличение кликов**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 15

checks_passed: 1

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

70

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить раздел 'Часто задаваемые вопросы' с 10-15 вопросами и прямыми ответами
- ▶ Добавить структурированные данные (Schema.org) для компании, услуг, отзывов, цен
- ▶ Добавить блок 'Как выбрать окна' с пошаговой инструкцией
- ▶ Добавить блок 'Сравнение окон' (эконом, стандарт, премиум) с таблицей
- ▶ Добавить информацию о материалах (стекло, профиль, фурнитура) с ссылками на производителей

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

Данные недоступны: The read operation timed out

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

6/10

визуальная оценка

✓ СТА на первом экране

Оранжевая кнопка видна, но она не главная — есть несколько кнопок одновременно, что размывает внимание

Проблемы дизайна:

- ✗ Слишком много кнопок в верхней части — не ясно, какая главная
- ✗ Текст поверх фото окна сливается местами, читается с трудом
- ✗ Много белого пространства и блоков — структура рыхлая
- ✗ Поисковая строка маленькая, не очень заметна

КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

Переписывание главного заголовка и создание УТП (уникального торгового предложения)

статья + пост в соцсетях

Задача: Критичная проблема: Заголовок не говорит о выгоде для клиента; Отсутствие информации о преимуществах перед конкурентами

Нед 2

Создание контента о преимуществах материалов и технологии

статья + видео + инфографика

Задача: Отсутствие информации о материалах, технологии, сроках, цене; Клиент не может сравнить и выбрать

Нед 3

Создание контента о цене и экономии, решение проблемы закона о русском языке

статья + пост + инфографика

Задача: Отсутствие информации о цене; Нарушение закона о русском языке (иностранные слова без перевода)

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

Окна на заказ в Москве | Цены и сроки установки

DESCRIPTION

Качественные окна с гарантией. Смотрите цены, сроки и материалы. Закажите консультацию или звонок прямо сейчас!

OG TITLE

Окна на заказ в Москве | Лучшие цены и быстрая установка

OG DESCRIPTION

Выбирайте окна по материалам и цене. Узнайте стоимость и сроки установки. Закажите бесплатную консультацию или обратный звонок сегодня!

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

баллов из 100

Бренд: **Oknabutik.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