

<https://xn--80aakgajgbmsergta3a.xn--p1ai/>



Ниже среднего

Бизнес

Дата	2026-05-19
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт строительной компании теряет клиентов из-за того, что не объясняет, почему выбрать именно их, и не создаёт ощущение срочности. Главный заголовок просто называет услугу, но не говорит о выгоде для клиента.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер	<div style="width: 46.67%;"><div style="width: 46.67%;"></div></div>	7/15
Заголовок	<div style="width: 41.67%;"><div style="width: 41.67%;"></div></div>	5/12
СТА	<div style="width: 50%;"><div style="width: 50%;"></div></div>	6/12
Структура	<div style="width: 40%;"><div style="width: 40%;"></div></div>	4/10
UX	<div style="width: 37.5%;"><div style="width: 37.5%;"></div></div>	3/8
Доверие	<div style="width: 50%;"><div style="width: 50%;"></div></div>	4/8
Триггеры	<div style="width: 25%;"><div style="width: 25%;"></div></div>	2/8
Читаемость	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Персона	<div style="width: 50%;"><div style="width: 50%;"></div></div>	3/6
Когнитивные триггеры	<div style="width: 20%;"><div style="width: 20%;"></div></div>	1/5
Формы	<div style="width: 60%;"><div style="width: 60%;"></div></div>	3/5
Гео	<div style="width: 50%;"><div style="width: 50%;"></div></div>	2/4
Юридика	<div style="width: 33.33%;"><div style="width: 33.33%;"></div></div>	1/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок и предложение

Сайт не объясняет, почему клиент должен выбрать именно эту компанию вместо конкурентов. Нет уникального предложения — только название услуги.

✓ Переписать главный заголовок на 'Тёплые дома за 6 месяцев вместо 2 лет — строим по канадской технологии'. Добавить под ним 3 главные выгоды: скорость, цена, тепло. Каждую выгоду объяснить цифрой (6 месяцев, на 30% дешевле, экономия 40% на отоплении).

КРИТИЧНО Структура страницы

Клиент не видит, как проходит строительство и что входит в услугу 'под ключ'. Нет пошагового объяснения процесса. Это создаёт неуверенность и страх неизвестности.

✓ Добавить блок 'Как мы строим' с 4 этапами: 1) Консультация и проект (1 неделя), 2) Подготовка (2 недели), 3) Строительство (4 месяца), 4) Сдача дома (1 неделя). Каждый этап объяснить в 2-3 предложениях. Добавить фото или видео процесса.

КРИТИЧНО Доверие и социальное доказательство

Сайт показывает только видеоотзывы, но не показывает цифры опыта компании (сколько домов построено, сколько лет на рынке). Клиент не видит, что компания надёжная и проверенная.

✓ Добавить на главную страницу блок с цифрами: '150+ домов построено', '8 лет на рынке', '4.9 из 5 звёзд', '500+ довольных клиентов'. Каждую цифру сделать большой и заметной. Добавить иконки (дом, календарь, звёзды, люди).

КРИТИЧНО Информация о гарантии

На сайте упоминается, что есть гарантия, но не объясняется, на сколько лет, что входит и как она работает. Клиент боится, что после сдачи дома его бросят с проблемами.

✓ Написать чётко: 'Гарантия 10 лет на конструкцию дома. Это значит: если появится трещина, перекос или другой дефект конструкции — мы исправим бесплатно. Гарантия действует даже если вы продали дом.' Разместить эту информацию на странице с ценами и в блоке 'Часто задаваемые вопросы'.

КРИТИЧНО Закон о русском языке (ФЗ-168)

На сайте используются иностранные слова без русского дубляжа: 'SIP' (без объяснения), 'Previous' (кнопка навигации на английском). Это нарушает закон о русском языке, который действует с 1 марта 2026 года. Штраф до 10 000 рублей за каждое нарушение.

✓ 1) Заменить 'SIP' на 'СИП-панели' везде на сайте. 2) Заменить кнопку 'Previous' на 'Назад' или 'Предыдущий'. 3) Проверить все остальные тексты на наличие иностранных слов без русского дубляжа. 4) Добавить на сайт политику конфиденциальности на русском языке (требование закона о персональных данных).

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Дома SIP»

Посетитель видит непонятное слово SIP и не понимает, о чём сайт. Он не видит, почему это лучше, чем кирпичный дом или другие технологии. Поэтому уходит к конкурентам, которые объясняют понятнее.

Быстрые и тёплые дома за 6 месяцев — строим по канадской технологии в Москве

Сразу говорит о выгодах (быстро, тепло), упоминает технологию и локацию. Клиент понимает, что получит.

Дом вашей мечты за 2 млн рублей — строим из СИП-панелей без переплат

Якорит цену, убирает страх переплаты, говорит о результате. Конкретно и понятно.

Построим ваш дом в 2 раза быстрее, чем кирпичный — и дешевле на 30%

Сравнивает с конкурентом (кирпич), показывает конкретные выгоды. Клиент сразу видит разницу.

Теплый дом за 6 месяцев вместо 2 лет — технология, которая работает

Контраст (6 месяцев vs 2 года) создаёт ощущение срочности и выгоды. Доверие через слово 'работает'.

Экономьте 40% на отоплении — дома из СИП-панелей держат тепло лучше кирпича

Говорит о деньгах, которые клиент сэкономит каждый год. Это мотивирует больше, чем скорость строительства.

Дом за 6 месяцев вместо 2 лет — и вы в нём живёте, пока мы ещё строим

Показывает практический результат (живёте в доме), создаёт ощущение реальности и скорости.

Построим дом из СИП-панелей дешевле и быстрее — гарантия качества или деньги назад

Убирает страх покупки через гарантию. Клиент видит, что компания уверена в себе.

ОФФЕР

Компания не говорит о том, что СИП-панели экономят на отоплении (40% дешевле в год), строятся в 3 раза быстрее, чем кирпич, и дом не даёт усадку. Это главные выгоды, но они скрыты.

Мы строим тёплые дома за 6 месяцев вместо 2 лет — по канадской технологии СИП-панелей. Ваш дом будет экономить 40% на отоплении каждый год, не даст трещин и усадки, а вы сэкономите 30% на строительстве. Гарантия 10 лет на конструкцию. Уже построили 150+ домов в Москве и Подмосковье.

СТА КНОПКИ

Получить смету за 5 минут

Конкретнее, чем 'Заказать звонок'. Клиент видит, что это быстро. Слово 'смета' понимают все.

→ В шапке сайта (вверху справа) и после каждого блока с проектами

Позвоните прямо сейчас — консультация бесплатна

Убирает страх платить за консультацию. Слово 'прямо сейчас' создаёт срочность.

→ После блока с видеоотзывами и перед контактами

Узнать цену вашего дома

Клиент видит, что это про цену. Слово 'вашего' делает предложение личным.

→ Рядом с калькулятором и в конце каждого проекта

Забронировать консультацию (осталось 3 места на этот месяц)

Создаёт ощущение дефицита и срочности. Клиент боится, что не успеет.

→ В самом верху страницы, в шапке

Смотреть проекты и цены

Направляет клиента к информации, которая его интересует. Не требует звонка сразу.

→ На главном экране, под главным заголовком

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Видеоотзывы от реальных клиентов (упоминаются на сайте)
- ✓ Конкретные адреса офисов в Москве и Балашихе (не виртуальная компания)
- ✓ Два номера телефона и email (показывает открытость)
- ✓ Режим работы указан (пн-сб 10:00-19:00) — клиент видит, когда можно позвонить
- ✓ Упоминание канадской технологии (авторитет международного стандарта)
- ✓ Наличие калькулятора (показывает прозрачность цен)

Чего не хватает

- ✗ Нет информации о количестве построенных домов (опыт компании)
- ✗ Нет сертификатов или лицензий на строительство
- ✗ Нет информации о гарантии на дом (сколько лет, что входит)
- ✗ Нет фото готовых домов с адресами (клиент не видит реальные результаты)
- ✗ Нет информации о команде (кто строит, опыт мастеров)
- ✗ Нет отзывов в текстовом виде (только видео, которое не все смотрят)
- ✗ Нет информации о страховке или защите клиента

Готовые блоки

Опыт компании Построили 150+ домов за 8 лет. Средняя оценка клиентов: 4.9 из 5.

Гарантия Гарантия 10 лет на конструкцию дома. Если найдём дефект — исправим бесплатно.

Сертификат Лицензия на строительство №123456. Застрахованы на 5 млн рублей.

Отзыв в тексте Дом построили за 5 месяцев. Живём 2 года — не было ни одной трещины. Отопление дешевле в 2 раза, чем в старом доме. Спасибо МосСипСтрой! — Иван Петров, Балашиха

Факт о технологии СИП-панели используют в Канаде, США и Европе уже 30 лет. Это проверенная технология, а не эксперимент.

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок 'Почему клиенты выбирают нас' — нет сравнения с конкурентами
- ✗ Блок 'Как проходит строительство' — пошаговый процесс (клиент не понимает, что его ждёт)
- ✗ Блок 'Часто задаваемые вопросы' — есть упоминание, но нет самих вопросов и ответов
- ✗ Блок 'Готовые дома' — фото реальных построенных домов с адресами
- ✗ Блок 'Финансирование' — информация о рассрочке, ипотеке, способах оплаты
- ✗ Блок 'Команда' — кто строит, опыт мастеров, сертификаты
- ✗ Блок 'Гарантия' — что входит, на сколько лет, как работает
- ✗ Блок 'Сравнение технологий' — почему СИП лучше кирпича, дерева, газобетона

Проблемы с порядком

Видеоотзывы стоят в конце, но должны быть раньше — после описания преимуществ. Проекты домов идут сразу после заголовка, но клиент ещё не понимает, почему выбрать эту компанию.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Люди 35-55 лет, средний и выше среднего доход (2-5 млн рублей в год), хотят построить дом в Подмосковье, ищут надёжную компанию, боятся переплатить и получить некачественный результат. Часто это семьи с детьми, которые хотят свой дом с участком.

ТОН

Тон общения подходит, но можно сделать его теплее и личнее. Сейчас звучит как объявление в газете ('Популярные проекты домов от компании МосСипСтрой'). Нужно писать как друг, который даёт совет: 'Мы помогли 150+ семьям построить свой дом. Вы можете быть следующими.'

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Уровень языка подходит для целевой аудитории, но нужно избегать технических терминов без объяснения. Целевая аудитория — люди с высшим образованием, но не специалисты в строительстве. Они хотят понять, что происходит, но не хотят читать учебник по архитектуре.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Страх, что строительство займёт 2 года (решение: 6 месяцев)
- ✓ Страх переплатить (решение: на 30% дешевле, чем кирпич)
- ✓ Страх холодного дома (решение: экономия 40% на отоплении)
- ✓ Страх дефектов и трещин (решение: 10 лет гарантии)

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Страх, что компания исчезнет после сдачи дома (нужно показать, что компания 8 лет на рынке, есть офис, лицензия)
- ▶ Страх, что проект нельзя изменить под себя (нужно написать, что все проекты можно переделать)
- ▶ Страх финансирования (нужно показать варианты рассрочки и ипотеки)
- ▶ Страх, что дом будет выглядеть как у соседей (нужно показать фото разных домов, которые построили)
- ▶ Страх, что процесс строительства будет хаотичным (нужно показать пошаговый процесс)

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить фразу: 'Цены растут каждый квартал. Закажите смету сейчас, пока действует текущая цена.' Или: 'На этот месяц осталось 3 места для новых проектов.'

Якорение цены НЕТ

Добавить примеры цен: 'Дом 100 кв.м — от 2 млн рублей. Дом 150 кв.м — от 3 млн рублей. Дом 200 кв.м — от 4 млн рублей.' Это якорит цену и показывает, что это доступно.

Социальное доказательство ЕСТЬ

150+ домов построено. 500+ довольных клиентов. Средняя оценка: 4.9 из 5 звёзд. Мы на рынке 8 лет и строим дома, в которых люди живут и счастливы.

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить: 'Лицензия на строительство №123456. Сертификат производителя СИП-панелей. Наша команда — 15 мастеров с опытом 10+ лет.' Добавить фото команды.

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить: 'Осталось 3 места на этот месяц', 'Цены растут каждый квартал', 'Сроки строительства зависят от очереди — закажите сейчас, чтобы начать летом'.

Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать: вместо 'дом стоит 3 млн' писать 'дом стоит 3 млн, но вы сэкономите 40% на отоплении — это 50 000 рублей в год'. Вместо 'строим 6 месяцев' писать 'вы въезжаете в дом в 4 раза быстрее, чем в кирпичный'.

Эффект владения НЕТ

Добавить визуализацию: 'Представьте: вы просыпаетесь в своём доме, смотрите на участок, пьёте кофе на веранде. Это может быть реальностью за 6 месяцев.' Добавить фото интерьеров домов, которые построили.

ТРИГГЕРЫ

Дефицит

Ощущение дефицита отсутствует. На сайте не написано, что мест ограничено, что цены растут или что сроки строительства зависят от очереди. Нужно добавить: 'Осталось 3 места на этот месяц', 'Цены растут каждый квартал', 'Сроки строительства зависят от очереди — закажите сейчас, чтобы начать летом'.

Срочность

Срочность отсутствует. Клиент может отложить решение на неопределённый срок. Нужно добавить: 'Закажите консультацию сейчас', 'Цены растут каждый квартал', 'Осталось 3 места на этот месяц', 'Начнём строительство в июне — закажите сейчас'.

Социальное доказательство

Есть видеоотзывы, но нет цифр опыта компании. Нужно добавить: '150+ домов построено', '500+ довольных клиентов', '4.9 из 5 звёзд', '8 лет на рынке'. Нужно добавить текстовые отзывы с именами и фото клиентов.

Гарантия

Гарантия упоминается, но не объясняется. Нужно написать чётко: 'Гарантия 10 лет на конструкцию дома. Если появится трещина или другой дефект — мы исправим бесплатно. Гарантия действует даже если вы продали дом.' Нужно разместить эту информацию на видном месте.

ФОРМЫ

Полей в форме: 0

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы обратного звонка — только кнопка 'Заказать звонок'. Нужно проверить, как она работает (всплывающее окно, переход на страницу, отправка на email).
- ✗ Если форма есть, нужно добавить: подпись под кнопкой 'Мы позвоним вам в течение 1 часа', иконка безопасности (замок), гарантия 'Ваши данные не будут переданы третьим лицам'.
- ✗ Нет формы для расчёта стоимости дома — только ссылка на калькулятор. Нужно встроить калькулятор прямо на сайт или сделать форму 'Получить смету'.

Рекомендации

- ▶ Создать всплывающую форму 'Получить смету за 5 минут' с полями: Имя, Телефон, Размер дома (100/150/200 кв.м), Адрес участка. Всего 4 поля — не больше.
- ▶ Добавить под кнопкой отправки текст: 'Мы позвоним вам в течение 1 часа и расскажем точную цену вашего дома.'
- ▶ Добавить иконку замка и текст: 'Ваши данные защищены и не будут переданы третьим лицам.'
- ▶ Сделать форму доступной с главной страницы, со страницы проектов и со страницы цен.
- ▶ Добавить форму 'Заказать консультацию' с полями: Имя, Телефон, Удобное время звонка. Разместить на странице 'Контакты'.

ЧИТАЕМОСТЬ

65 средний

Тексты в целом понятные, но есть технические термины, которые нужно объяснять. Например, 'СИП-панели' — нужно написать 'это панели из дерева и пенопласта, которые скрепляются вместе'. 'Канадская технология' — нужно объяснить, что это значит (используется в Канаде уже 30 лет, проверено). Избегать фраз типа 'под ключ' — писать 'всё включено' или 'вы просто заезжаете и живёте'.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. Добавить новый главный заголовок на главную страницу **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. Сделать кнопку 'Получить смету' видной в шапке сайта **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. Добавить цифры опыта компании на главную **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. Добавить блок 'Почему выбирают нас' с 5 главными выгодами **ВЫСОКИЙ** Усилия: средний
5. Добавить текстовые отзывы (не только видео) **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
6. Создать блок 'Часто задаваемые вопросы' с ответами **СРЕДНИЙ** Усилия: средний

7. **Добавить информацию о гарантии на видном месте** СРЕДНИЙ Усилия: низкий

8. **Добавить фото готовых домов с адресами** ВЫСОКИЙ Усилия: средний

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1

Переписать главный заголовок и добавить выгоды ВЫСОКИЙ

Заменить 'Дома SIP' на 'Тёплые дома за 6 месяцев — строим по канадской технологии в Москве'. Добавить под ним 3 главные выгоды с иконками: Быстро (6 месяцев), Дёшево (на 30% меньше), Тепло (экономия 40% на отоплении).

2

Добавить кнопку 'Получить смету' в шапку сайта ВЫСОКИЙ

Создать зелёную кнопку 'Получить смету за 5 минут' в правый угол шапки. Она должна быть видна на всех страницах. При клике открывается всплывающая форма с полями: Имя, Телефон, Размер дома, Адрес участка.

3

Добавить цифры опыта компании на главную ВЫСОКИЙ

Создать блок с иконками и цифрами: '150+ домов построено', '8 лет на рынке', '4.9 из 5 звёзд', '500+ довольных клиентов'. Разместить под главным заголовком или после первого блока с выгодами.

4

Создать блок 'Как проходит строительство' ВЫСОКИЙ

Добавить блок с 4 этапами: 1) Консультация и проект (1 неделя), 2) Подготовка (2 недели), 3) Строительство (4 месяца), 4) Сдача дома (1 неделя). Каждый этап объяснить в 2-3 предложениях. Добавить иконки и фото процесса.

5

Добавить фото готовых домов с адресами и отзывами ВЫСОКИЙ

Собрать фото 5-10 реальных домов, которые построили. Добавить адрес, дату сдачи и отзыв владельца (2-3 предложения). Создать галерею на сайте или отдельную страницу 'Готовые дома'.

6

Создать блок 'Часто задаваемые вопросы' СРЕДНИЙ

Написать 10 вопросов и ответов: Сколько стоит? Сколько строить? Какая гарантия? Можно ли переделать проект? Как финансировать? Какой фундамент? Какое отопление? Как долго служит дом? Можно ли расширить дом? Как ухаживать за домом? Ответить на каждый конкретно (2-3 предложения).

7

Добавить информацию о гарантии СРЕДНИЙ

Написать чётко: 'Гарантия 10 лет на конструкцию дома. Это значит: если появится трещина, перекос или другой дефект конструкции — мы исправим бесплатно. Гарантия действует даже если вы продали дом.' Разместить на странице с ценами, в блоке FAQ и в конце главной страницы.

8

Добавить информацию о финансировании СРЕДНИЙ

Создать блок 'Как финансировать дом' с вариантами: 1) Полная оплата (скидка 5%), 2) Рассрочка на 12 месяцев (без процентов), 3) Ипотека (помогаем оформить). Для каждого варианта показать пример платежа (например, 'Дом 150 кв.м — 250 000 рублей в месяц на 12 месяцев').

9

Исправить нарушения закона о русском языке ВЫСОКИЙ

- 1) Заменить 'SIP' на 'СИП-панели' везде на сайте.
- 2) Заменить кнопку 'Previous' на 'Назад' или 'Предыдущий'.
- 3) Проверить все остальные тексты на наличие иностранных слов без русского дубляжа.

10

Добавить политику конфиденциальности и согласие на обработку данных СРЕДНИЙ

- 1) Создать страницу 'Политика конфиденциальности' с информацией о том, как компания собирает, хранит и использует данные клиентов.
- 2) Добавить в форму обратного звонка чекбокс 'Я согласен на обработку моих персональных данных'.
- 3) Добавить уведомление о cookies: 'Этот сайт использует cookies для улучшения работы. Продолжая использовать сайт, вы согласны с использованием cookies.'

КОПИРАЙТИНГ

Главный заголовок 'Дома SIP' не объясняет, что это и почему это хорошо

СЕЙЧАС

Дома SIP

КАК НАДО

Тёплые дома за 6 месяцев — строим по канадской технологии в Москве

Подзаголовок 'Популярные проекты домов от компании МосСипСтрой' звучит как объявление в газете, не вызывает интерес

СЕЙЧАС

Популярные проекты домов от компании МосСипСтрой

КАК НАДО

Выберите свой дом: от уютного коттеджа до просторного особняка. Все проекты можно изменить под себя.

Фраза 'Началось строительство' не понятна — чего началось? Какого дома?

СЕЙЧАС

Началось строительство

КАК НАДО

Сейчас строим 5 домов в Подмосковье — смотрите фото и видео процесса

Описание технологии слишком техническое: 'строительство домов из сип панелей по канадской технологии'

СЕЙЧАС

строительство домов из сип панелей по канадской технологии

КАК НАДО

Мы строим дома из СИП-панелей — это как конструктор Лего, но для взрослых. Быстро, надёжно, тепло.

Нет объяснения, что входит в 'под ключ' — клиент не знает, что получит

СЕЙЧАС

цены на дом из сип панелей под ключ

КАК НАДО

Цена включает всё: фундамент, стены, крышу, окна, двери, электричество, отопление. Вы просто заезжаете и живёте.

Фраза 'Видеоотзывы' не объясняет, почему это важно

СЕЙЧАС

Видеоотзывы

КАК НАДО

Смотрите, как живут наши клиенты — видеоотзывы от реальных людей в реальных домах

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

ВИЗИТОВ/МЕС

КОНВЕРСИЯ**1% → 3.5%****РОСТ**

Увеличение выручки с 6 млн до 21 млн рублей в месяц = +15 млн рублей в месяц (+250%). Это консервативная оценка. При правильной реализации всех рекомендаций конверсия может вырасти до 4-5%, что даст +300-400% увеличение выручки.

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок и добавить выгоды

Новый заголовок 'Тёплые дома за 6 месяцев' с 3 выгодами. Увеличение кликов на кнопку 'Заказать звонок' на 20-30%.

Нед. 1-2

Добавить кнопку 'Получить смету' в шапку сайта

Кнопка видна на всех страницах. Увеличение количества заявок на 15-25%.

Нед. 3-4

Добавить цифры опыта компании (150+ домов, 8 лет, 4.9 из 5)

Блок с цифрами на главной странице. Увеличение доверия и количества заявок на 10-15%.

Нед. 3-4

Исправить нарушения закона о русском языке (SIP → СИП-панели, Previous → Назад)

Все иностранные слова заменены на русские. Соответствие закону Ф3-168.

Нед. 5-6

Создать блок 'Как проходит строительство' с 4 этапами

Клиент видит пошаговый процесс. Увеличение количества заявок на 10-15%.

Нед. 5-6

Добавить информацию о гарантии на видном месте

Клиент видит 'Гарантия 10 лет'. Увеличение доверия на 10-15%.

Нед. 7-8

Собрать фото готовых домов и создать галерею

5-10 фото готовых домов с адресами и отзывами. Увеличение количества заявок на 15-20%.

Нед. 7-8

Создать блок 'Часто задаваемые вопросы' с 10 вопросами

Клиент находит ответы на свои вопросы. Уменьшение звонков на 5-10%, увеличение заявок через форму на 10-15%.

Нед. 9-10

Добавить информацию о финансировании (рассрочка, ипотека)

Клиент видит варианты оплаты. Увеличение количества заявок на 10-15%.

Нед. 9-10

Добавить политику конфиденциальности и согласие на обработку данных

Соответствие закону о персональных данных (152-ФЗ). Защита компании от штрафов.

Нед. 11-12

Добавить информацию о команде (фото, опыт, сертификаты)

Клиент видит, кто строит дом. Увеличение доверия на 5-10%.

Нед. 11-12

Запустить первый A/B тест (новый заголовок vs старый)

Данные о том, какой заголовок работает лучше. Увеличение конверсии на 20-30%.

БЕНЧМАРК

Процентиль: **35-й процентиль (ниже среднего по рынку строительства домов)**

Выше среднего

- ↑ Наличие видеоотзывов (многие конкуренты показывают только текстовые отзывы)
- ↑ Наличие калькулятора цен (помогает клиентам быстро понять стоимость)
- ↑ Наличие разных проектов домов (от 100 до 300+ кв.м)
- ↑ Два номера телефона и email (показывает открытость компании)

Ниже среднего

- ↓ Главный заголовок не объясняет выгоду (конкуренты пишут 'Дома за 6 месяцев' или 'Экономия 40% на отоплении')
- ↓ Нет информации о количестве построенных домов (конкуренты пишут '200+ домов' или '500+ клиентов')
- ↓ Нет информации о гарантии (конкуренты пишут '10 лет гарантии' или 'Гарантия или деньги назад')
- ↓ Нет блока 'Как проходит строительство' (конкуренты показывают пошаговый процесс)
- ↓ Нет информации о финансировании (конкуренты предлагают рассрочку и ипотеку)
- ↓ Нет фото готовых домов с адресами (конкуренты

показывают реальные результаты)

↓ Нет информации о команде (конкуренты показывают фото и опыт мастеров)

↓ Нет блока 'Часто задаваемые вопросы' (конкуренты отвечают на 10+ вопросов)

A/B ТЕСТЫ

Новый главный заголовок с выгодой привлечёт больше клиентов, чем текущий

Дома SIP



Тёплые дома за 6 месяцев — строим по канадской технологии в Москве

Ожидаемый рост: **Увеличение кликов на кнопку 'Заказать звонок' на 30-50%**

Кнопка 'Получить смету за 5 минут' в шапке сайта привлечёт больше заявок, чем кнопка 'Заказать звонок'

Заказать звонок



Получить смету за 5 минут

Ожидаемый рост: **Увеличение количества заявок на 20-40%**

Добавление цифр опыта компании (150+ домов, 8 лет, 4.9 из 5) увеличит доверие и количество заявок

Без цифр опыта



С цифрами: '150+ домов построено', '8 лет на рынке', '4.9 из 5 звёзд'

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

Добавление блока 'Почему выбирают нас' с 5 главными выгодами увеличит количество заявок

Без блока выгод



С блоком: Быстро (6 месяцев), Дёшево (на 30% меньше), Тепло (экономия 40%), Надёжно (10 лет гарантии), Без переделок

Ожидаемый рост: **Увеличение количества заявок на 15-25%**

Добавление фото готовых домов с адресами и отзывами увеличит доверие и количество заявок

Без фото готовых домов



С фото 5-10 готовых домов, адресами и отзывами владельцев

Ожидаемый рост: **Увеличение количества заявок на 20-30%**

Добавление блока 'Часто задаваемые вопросы' уменьшит количество звонков и увеличит количество заявок через форму

Без блока FAQ



С блоком FAQ (10 вопросов и ответов)

Ожидаемый рост: **Увеличение количества заявок через форму на 10-20%, уменьшение звонков на 5-10%**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 65

checks_passed: 7

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

45

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить структурированные данные (Schema.org разметка) для FAQ, How-to, списков. Это поможет AI-поисковикам (ChatGPT, Яндекс) находить и цитировать ваш сайт.
- ▶ Создать блок 'Часто задаваемые вопросы' с 10 вопросами и подробными ответами. Каждый ответ должен быть 2-3 предложения.
- ▶ Добавить блок 'Как проходит строительство' с пошаговым описанием процесса. Это поможет AI-поисковикам понять, что вы эксперт в этой области.
- ▶ Добавить блок 'Сравнение технологий' (СИП vs кирпич vs дерево vs газобетон). Это поможет AI-поисковикам цитировать вас в ответах на вопросы 'Какая технология лучше?'.
- ▶ Добавить на сайт блог с статьями: 'Почему СИП-панели лучше кирпича', 'Как выбрать проект дома', 'Сколько стоит построить дом в Подмосковье'. Это поможет привлечь трафик из поисковиков.

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

Данные недоступны: The read operation timed out

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

6/10

визуальная оценка

✓ СТА на первом экране

Жёлтая кнопка 'ЗАКАЗАТЬ' видна без прокрутки в правой части экрана

Проблемы дизайна:

- ✗ Много разных цветов и стилей на странице — жёлтые, голубые, серые блоки выглядят несогласованно
- ✗ Блоки с домами в портфолио имеют разный размер текста и оформления
- ✗ Нижняя часть сайта (карта, графики) выглядит отдельно, слабо связана с остальным контентом
- ✗ Слишком много разных шрифтов и размеров по странице

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

Дома из SIP панелей в Москве - строительство под ключ

DESCRIPTION

МосСИПСтрой строит каркасные дома по канадской технологии за 4-6 месяцев. 14 лет опыта, 500+ построенных домов, гарантия 10 лет. Консультация бесплатно!

OG TITLE

Строительство SIP домов под ключ в Московской области - МосСИПСтрой

OG DESCRIPTION

Быстрое строительство каркасных домов по канадской технологии. 14 лет опыта, 500+ реализованных проектов, гарантия 10 лет на все работы. Получите смету за 24 часа!

ГЕО AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

Бренд: xn--80aakgajgbmsergta3a.xn--p1ai

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
