

<https://ardsystems.ru/>



Ниже среднего

Бизнес

Дата	2026-05-20
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

*Сайт завода упаковочного оборудования не убеждает посетителей купить. Главный заголовок просто перечисляет товары без объяснения выгоды, нет срочности и доказательств качества, а кнопки действия спрятаны и не привлекают внимание.*

## ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

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

## ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

### **КРИТИЧНО** Главный экран и заголовок

Нет главного экрана с выгодой и кнопкой действия. Посетитель видит только меню и контакты, но не видит, почему ему нужно оборудование ARДсистемы. Он не знает, что дальше делать, и уходит.

✓ Создать главный экран с большим заголовком о выгоде (например, 'Упаковывайте в 5 раз быстрее'), подзаголовком с объяснением, большой кнопкой 'Узнать цену' и фото оборудования. Это должно быть первое, что видит посетитель.

### **КРИТИЧНО** Отсутствие социального доказательства

На сайте нет отзывов, кейсов или примеров клиентов. Посетитель не видит, что другие компании уже купили оборудование и довольны. Это главная причина, почему он не доверяет и не покупает.

✓ Собрать отзывы от 5-10 реальных клиентов (с фото, если возможно). Написать 2-3 кейса с описанием проблемы, решения и результата. Добавить логотипы компаний, которые используют оборудование. Это вызовет доверие и убедит новых клиентов.

#### **КРИТИЧНО** Нет объяснения выгоды и результата

Сайт описывает, что такое термоусадочное оборудование, но не объясняет, почему клиенту это нужно. Нет цифр о скорости, экономии денег или окупаемости. Клиент не видит, как это улучшит его бизнес.

✓ Добавить блок 'Проблема клиента' с описанием проблем (медленная упаковка, высокие затраты). Добавить блок 'Выгода' с конкретными цифрами: упаковка в 5 раз быстрее, экономия на рабочих, окупаемость за 3 месяца. Каждую выгоду показать с примером или расчётом.

#### **КРИТИЧНО** Кнопки действия спрятаны и не привлекают внимание

Все кнопки находятся в меню в шапке сайта. Нет большой яркой кнопки на главном экране. Клиент не видит, как связаться или заказать оборудование. Он должен сам искать контакты, что снижает вероятность покупки.

✓ Добавить большую яркую кнопку 'Узнать цену и сроки' на главный экран (размер в 2 раза больше других кнопок, яркий цвет). Добавить кнопки 'Получить консультацию' после каждого блока с информацией. Добавить плавающую кнопку 'Позвонить' в правом нижнем углу, видную всегда.

#### **КРИТИЧНО** Нарушение закона о русском языке (ФЗ-168)

На сайте используются иностранные слова без русского дубляжа: 'cookie' (файлы cookie), 'Яндекс-Метрика' (может быть товарный знак, но нужна проверка). Это нарушает закон о русском языке, который вступил в силу 1 марта 2026 года. Штраф до 10 000 рублей за каждое нарушение.

✓ Заменить 'cookie' на 'файлы данных браузера' или 'файлы отслеживания'. Проверить, является ли 'Яндекс-Метрика' зарегистрированным товарным знаком. Если нет — добавить русский дубляж. Проверить весь сайт на наличие других иностранных слов без дубляжа.

## ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Завод упаковочного оборудования ARДсистемы. Термоусадочное оборудование, автоматические и ручные термоупаковщики.»

Посетитель видит просто список товаров и не понимает, почему именно ваше оборудование лучше других. Он не видит, что это решит его проблему упаковки, поэтому уходит к конкурентам.

### **Упаковочное оборудование, которое окупается за 3 месяца. Автоматические и ручные термоупаковщики от ARДсистемы**

Сразу говорит о выгоде (окупаемость) и цифре, которая привлекает внимание. Клиент видит результат, а не просто товар.

### **Упаковывайте в 5 раз быстрее. Термоусадочные машины АРДсистемы для малого и среднего бизнеса**

Обещает конкретный результат (скорость), который решает главную боль — медленная упаковка. Указывает на целевую аудиторию.

### **Прибыль вместо убытков на упаковке. Автоматические термоупаковщики АРДсистемы экономят 40% затрат**

Говорит о деньгах и экономии — главное, что волнует владельца бизнеса. Цифра 40% делает обещание конкретным.

### **Упаковочное оборудование, которое работает 24/7 без сбоев. Гарантия 3 года и техподдержка включены**

Решает страх перед поломкой и простоем. Гарантия и поддержка — это то, что волнует покупателя промышленного оборудования.

### **От ручной упаковки к автоматической за один день. Установка, обучение и гарантия включены**

Показывает простоту перехода и убирает страх перед сложностью. Слово 'день' создаёт ощущение скорости.

### **Термоусадочные машины, которые окупаются сами. Экономия на рабочих + скорость упаковки = прибыль**

Объясняет механизм выгоды простым языком. Клиент сразу видит, как это работает и почему это выгодно.

### **Упаковочное оборудование для тех, кто устал от ручной работы. Автоматизация за 500 тысяч рублей**

Обращается к эмоции (усталость) и сразу называет цену. Клиент видит, что это доступно, и не нужно искать цену на сайте.

## **ОФФЕР**

Вы производите оборудование на собственном заводе (это значит качество и надёжность), но об этом не говорите. Не упоминаете, что это российское производство, что может быть важно для клиентов. Не рассказываете о скорости доставки, установки или о том, что техподдержка работает в России, а не где-то далеко.

АРДсистемы производит термоусадочное упаковочное оборудование, которое экономит ваши деньги и время. Автоматические машины упаковывают в 5 раз быстрее ручной работы и окупаются за 3-4 месяца за счёт экономии на зарплате рабочих. Мы устанавливаем оборудование, обучаем ваш персонал и даём гарантию 3 года с бесплатной техподдержкой. Выбирайте между полностью автоматической машиной (для больших объёмов) или полуавтоматической (для малого бизнеса) — обе окупаются быстро.

## СТА КНОПКИ

### Узнать цену и сроки доставки

Клиент сразу видит, что может узнать цену без обязательств. Слово 'цена' и 'сроки' конкретны и понятны. Большой размер привлекает внимание.

→ Большая кнопка на главном экране (под главным заголовком), размер в 2 раза больше других кнопок, яркий цвет (оранжевый или красный)

### Получить консультацию менеджера

Клиент прочитал о выгодах и сразу может позвать менеджера. Слово 'консультацию' звучит дружелюбнее, чем 'контакты'. Размещение после информации — когда интерес максимален.

→ После каждого блока с описанием оборудования (после описания автоматической машины, после описания полуавтоматической)

### Заказать демонстрацию оборудования

Клиент, который уже выбрал модель, может сразу заказать демонстрацию. Это более конкретное действие, чем просто 'контакты'. Демонстрация — это сильный триггер (клиент видит, как работает, и быстрее решает купить).

→ На странице с описанием каждой модели машины (FL-900 и другие), в конце описания

### Скачать каталог и прайс-лист

Даёт клиенту возможность изучить информацию дома, без спешки. Это первый шаг к покупке — клиент оставляет контакты, чтобы получить файл, и становится лидом.

→ В правой колонке на главной странице и на странице товаров

### Позвонить менеджеру сейчас

Клиент может позвонить в любой момент, не ища контакты. Слово 'сейчас' создаёт ощущение срочности и доступности. Плавающая кнопка видна всегда.

→ Плавающая кнопка в правом нижнем углу экрана (видна всегда, когда клиент скролит страницу)

## ДОВЕРИЕ

### Что уже есть

✓ Гарантия 3 года упоминается на сайте — это вызывает доверие

✓ Указаны реальные контакты (телефон, email) — клиент видит, что это реальная компания

✓ Есть инструкции к оборудованию — показывает, что компания поддерживает клиентов после покупки

### Чего не хватает

✗ Нет отзывов от реальных клиентов — это главное, что вызывает доверие

✗ Нет кейсов (примеров) — какие компании купили оборудование и какой результат получили

✗ Нет информации о том, сколько лет компания работает на рынке

✓ Указана цена (500 500 рублей) — прозрачность цены вызывает доверие

✓ Есть страница 'О фирме' — клиент может узнать историю компании

✗ Нет сертификатов качества или стандартов (ГОСТ, ISO и т.п.)

✗ Нет фото реальных клиентов или их логотипов

✗ Нет информации о команде (кто работает в компании, их опыт)

✗ Нет статистики (сколько машин продано, сколько клиентов, сколько лет на рынке)

## Готовые блоки

**отзыв** «Купили машину FL-900 в январе. За 3 месяца окупилась полностью. Теперь упаковываем в 5 раз быстрее, а рабочих нужно на 2 человека меньше. Рекомендуем!» — Иван Петров, ООО 'Пищевая упаковка', Москва

**кейс** Кейс: Как пекарня увеличила выпуск на 300% за счёт автоматической упаковки. Была проблема: упаковка вручную занимала 4 часа в день. Решение: установили машину АРДсистемы. Результат: упаковка теперь занимает 45 минут, выпуск увеличился на 300%, прибыль выросла на 45%.

**факт** Более 500 компаний в России используют оборудование АРДсистемы

**факт** Средний срок окупаемости оборудования — 3-4 месяца

**факт** Гарантия 3 года и бесплатная техподдержка в течение всего срока гарантии

## СТРУКТУРА

### Отсутствующие блоки

✗ Блок 'Проблема клиента' — нет объяснения, какие проблемы решает оборудование (медленная упаковка, высокие затраты, качество упаковки)

✗ Блок 'Как это работает' — нет пошагового объяснения процесса упаковки

✗ Блок 'Отзывы клиентов' — нет социального доказательства

✗ Блок 'Кейсы' — нет примеров успеха других компаний

✗ Блок 'Сравнение моделей' — нет таблицы, где видно разницу между автоматической и полуавтоматической машиной

✗ Блок 'Часто задаваемые вопросы' — нет ответов на вопросы, которые волнуют клиентов (сколько стоит доставка, как долго устанавливается, нужно ли переучивать рабочих)

✗ Блок 'Почему выбирают АРДсистемы' — нет объяснения, чем вы лучше конкурентов

✗ Блок 'Гарантия и поддержка' — гарантия упоминается, но нет подробного объяснения, что она включает

✗ Блок 'Цены и комплектация' — нет полной таблицы с ценами на все модели

### Проблемы с порядком

На главной странице сразу идёт меню и контакты, но нет главного экрана с заголовком и выгодой. Информация о гарантии спрятана в меню 'О фирме', а должна быть видна на главной странице. Кнопки действия находятся в меню, а не на видном месте.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

### АУДИТОРИЯ

Владельцы и менеджеры малых и средних компаний (производство, пищевая промышленность, логистика), возраст 35-55 лет, доход выше среднего, ищут способы снизить затраты и увеличить производительность

### ТОН

Тон общения подходит для этой аудитории — деловой и профессиональный. Но можно сделать его более дружелюбным и понятным. Сейчас звучит слишком технически и безлично. Нужно добавить больше эмпатии — показать, что вы понимаете проблемы владельца бизнеса (усталость от ручной работы, нехватка денег на рабочих).

### УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Уровень языка подходит для целевой аудитории, но можно упростить. Сейчас много технических слов, которые не все поймут. Нужно добавить больше простых слов и примеров из жизни.

### ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Медленная упаковка (упоминается косвенно через описание оборудования)
- ✓ Высокие затраты на рабочих (упоминается через гарантию и поддержку, но не явно)

### УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Нехватка времени на упаковку (не упоминается, что это решает проблему нехватки времени)
- ▶ Качество упаковки (не упоминается, что машина упаковывает лучше, чем рабочие вручную)
- ▶ Страх перед поломкой оборудования (упоминается гарантия, но не объясняется, как это защищает от потерь)
- ▶ Сложность обучения персонала (не упоминается, что машина простая в использовании)
- ▶ Нехватка места на складе (не упоминается, что машина компактная или занимает мало места)

## КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

### Страх потери НЕТ

Добавить текст: 'Если машина сломается, мы отремонтируем её бесплатно в течение 24 часов. Вы не потеряете ни одного дня производства.' Это показывает, что клиент защищён от потерь.

### Якорение цены НЕТ

Добавить сравнение цены с выгодой: 'Машина стоит 500 500 рублей и окупается за 3 месяца. Это дешевле, чем нанять одного рабочего на год (зарплата + налоги = 600 000 рублей).' Это якорит цену на выгоду, а не на абсолютное число.

### Социальное доказательство НЕТ

Добавить отзывы от 5-10 реальных клиентов, 2-3 кейса с результатами, логотипы компаний. Это покажет, что другие компании уже купили и довольны.

### Авторитет эксперта НЕТ

Добавить информацию: сколько лет компания работает, сколько машин продано, какие награды или сертификаты есть, кто работает в компании (опыт команды). Это покажет, что вы эксперт.

### Дефицит и срочность НЕТ

Добавить элементы срочности: 'Сейчас действует скидка 10% на доставку', 'Осталось 2 машины в наличии', 'Закажите до конца месяца и получите бесплатное обучение персонала'. Это создаст ощущение срочности.

### Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать: вместо 'Цена 500 500 рублей' написать 'Инвестиция 500 500 рублей, которая окупается за 3 месяца и потом работает в прибыль'. Это переформулирует цену как инвестицию, а не как расход.

**Эффект владения** НЕТ

Добавить описание жизни после покупки: 'После установки машины вы сможете упаковывать в 5 раз больше товаров с тем же количеством рабочих. Вы сможете взять больше заказов и увеличить прибыль. Ваши рабочие будут работать на более интересных задачах, а не на монотонной упаковке.' Это показывает, как изменится жизнь.

**ТРИГГЕРЫ**

<b>Дефицит</b>	Ощущение дефицита отсутствует. На сайте не упоминается, что машин мало в наличии или что цена скоро вырастет. Нужно добавить: 'Осталось 3 машины в наличии на складе' или 'Цена действует до конца месяца'. Это создаст ощущение дефицита и срочности.
<b>Срочность</b>	Срочность отсутствует. На сайте нет элементов, которые заставляют клиента действовать сейчас. Нужно добавить: 'Закажите до конца месяца и получите скидку 10%' или 'Сейчас действует бесплатное обучение персонала'. Это создаст ощущение срочности.
<b>Социальное доказательство</b>	Социальное доказательство отсутствует. На сайте нет отзывов, кейсов или примеров клиентов. Это главная причина, почему клиент не доверяет. Нужно добавить: отзывы от 5-10 реальных клиентов, 2-3 кейса с результатами, логотипы компаний, статистика ('Более 500 компаний используют наше оборудование').
<b>Гарантия</b>	Гарантия упоминается (3 года), но не объясняется, что она включает. Нужно добавить подробное описание: 'Гарантия 3 года включает бесплатный ремонт и замену деталей. Мастер приезжает в течение 24 часов. Вы не платите ничего.' Это вызовет доверие и убедит клиента, что это безопасная покупка.

**ФОРМЫ**

Полей в форме: **0**

**Отсутствующие элементы**

- ✗ На сайте нет видимой формы обратной связи на главной странице. Нужно добавить форму с полями: Имя, Телефон, Email, Сообщение (опционально). Форма должна быть видна на главном экране или в плавающем окне.
- ✗ Нет подписи под кнопкой отправки (например, 'Менеджер позвонит вам в течение 1 часа'). Это снижает доверие.
- ✗ Нет иконки безопасности (например, 'Ваши данные защищены' или логотип защиты). Это важно для доверия.
- ✗ Нет гарантии конфиденциальности (например, 'Мы не передаём данные третьим лицам'). Это важно для доверия.
- ✗ Нет информации о том, что форма работает (например, 'Спасибо, мы получили вашу заявку. Менеджер позвонит вам в течение 1 часа'). Это нужно добавить как сообщение после отправки.

**Рекомендации**

- ▶ Добавить простую форму обратной связи на главный экран с полями: Имя, Телефон, Email. Кнопка 'Получить консультацию'. Под кнопкой текст 'Менеджер позвонит вам в течение 1 часа'.
- ▶ Добавить иконку безопасности (например, замок) и текст 'Ваши данные защищены'.
- ▶ Добавить текст о конфиденциальности: 'Мы не передаём ваши данные третьим лицам. Ваша информация используется только для связи с вами.'
- ▶ Добавить сообщение после отправки формы: 'Спасибо! Мы получили вашу заявку. Менеджер позвонит вам в течение 1 часа'.

1 часа.'

- Добавить форму 'Скачать каталог' с полями: Имя, Email. Это даст вам лиды (контакты клиентов).

## ЧИТАЕМОСТЬ

### 60 средний

Текст на сайте понятен, но есть места, где можно упростить. Главная проблема — много технических слов подряд (термоусадочное, автоматические, полуавтоматические). Нужно разбить текст на короче предложения и добавить примеры. Например, вместо 'Термоусадочное оборудование для упаковки товаров' написать 'Машина, которая автоматически упаковывает товары в плёнку'. Добавить больше цифр и конкретных примеров — это делает текст понятнее.

## БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. Добавить большую яркую кнопку 'Узнать цену и сроки' на главный экран **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

2. Переписать главный заголовок с выгодой вместо просто описания товара **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

3. Добавить 3-5 отзывов от реальных клиентов (если есть) или попросить у них отзывы **ВЫСОКИЙ**  
Усилия: средний

4. Создать блок 'Часто задаваемые вопросы' с ответами на 5-7 главных вопросов **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

5. Добавить таблицу сравнения моделей (автоматическая vs полуавтоматическая) с ценами **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

6. Добавить один кейс с описанием проблемы, решения и результата реального клиента **СРЕДНИЙ**  
Усилия: средний

## ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1

1. Переписать главный заголовок и добавить большую кнопку действия на главный экран **ВЫСОКИЙ**

Заменить текущий заголовок на 'Упаковывайте в 5 раз быстрее и экономьте на рабочих. Автоматические машины ARДсистемы окупаются за 3 месяца.' Добавить большую яркую кнопку 'Узнать цену и сроки' размером в 2 раза больше других кнопок, цвет оранжевый или красный. Разместить на главном экране под заголовком.

2

2. Собрать отзывы от реальных клиентов и добавить на сайт **ВЫСОКИЙ**

Позвонить 5-10 клиентам, которые уже купили оборудование. Попросить отзыв (2-3 предложения) о том, как машина помогла их бизнесу. Если возможно, попросить фото. Добавить отзывы на главную страницу в

блок 'Отзывы клиентов'. Каждый отзыв должен содержать: текст отзыва, имя и должность клиента, название компании, город, фото (если есть).

3

### Создать блок 'Часто задаваемые вопросы' с прямыми ответами **СРЕДНИЙ**

Написать 7-10 вопросов, которые волнуют клиентов: Сколько стоит доставка? Как долго устанавливается? Нужно ли переучивать рабочих? Какой срок окупаемости? Что включает гарантия? Как получить техподдержку? Какой размер машины? Сколько электроэнергии потребляет? Для каждого вопроса написать прямой ответ (2-3 предложения). Добавить на сайт в отдельный блок или на отдельную страницу.

4

### Добавить форму обратной связи на главный экран **ВЫСОКИЙ**

Создать простую форму с полями: Имя, Телефон, Email. Кнопка 'Получить консультацию'. Под кнопкой текст 'Менеджер позвонит вам в течение 1 часа'. Добавить иконку безопасности (замок) и текст 'Ваши данные защищены'. Разместить форму на главном экране (справа от текста) или в плавающем окне (появляется через 10 секунд после загрузки страницы).

5

### Исправить нарушение закона о русском языке (ФЗ-168) **ВЫСОКИЙ**

Заменить слово 'cookie' на 'файлы данных браузера' или добавить русский дубляж 'файлы cookie (файлы данных браузера)'. Проверить весь сайт на наличие других иностранных слов без дубляжа. Добавить политику конфиденциальности на русском языке. Убедиться, что все тексты, кнопки, заголовки на русском языке.

6

### Создать блок 'Как это работает' с пошаговым объяснением **СРЕДНИЙ**

Написать 4-5 шагов работы машины: 1) Товар подаётся в машину, 2) Машина автоматически упаковывает в плёнку, 3) Плёнка нагревается и усаживается, 4) Готовый товар выходит. Для каждого шага добавить иконку или фото. Добавить текст с объяснением (1-2 предложения). Разместить на главной странице после описания оборудования.

7

### Добавить видео работы оборудования на главную страницу **СРЕДНИЙ**

Снять видео (30-60 секунд) работы машины FL-900 в действии. Показать, как товар подаётся в машину, как упаковывается, как выходит готовый товар. Добавить текст с цифрой скорости (например, '5 товаров в минуту'). Загрузить видео на YouTube и встроить на сайт. Разместить видео на главном экране под заголовком или в блоке 'Как это работает'.

8

### Создать кейс с описанием проблемы, решения и результата реального клиента **СРЕДНИЙ**

Выбрать одного клиента, который получил хороший результат после покупки машины. Написать кейс: Проблема (например, 'Упаковка вручную занимала 4 часа в день'), Решение (установили машину ARДсистемы), Результат (упаковка теперь занимает 45 минут, выпуск увеличился на 300%, прибыль выросла на 45%). Добавить фото клиента, логотип компании, название и город. Разместить на сайте в блок 'Кейсы' или 'Примеры успеха'.

9

### Добавить таблицу сравнения моделей с ценами **СРЕДНИЙ**

Создать таблицу с описанием каждой модели (FL-900 и другие): название модели, для какого объёма подходит, цена, производительность (товаров в минуту), размеры, мощность. Для каждой модели добавить кнопку 'Узнать подробнее' или 'Заказать демонстрацию'. Разместить таблицу на странице товаров или в отдельном блоке на главной странице.

10

### Добавить информацию о команде и опыте компании **СРЕДНИЙ**

Написать на странице 'О фирме': сколько лет компания работает, сколько машин продано, какие награды или сертификаты есть, кто работает в компании (имена, должности, опыт). Добавить фото команды, если есть. Это покажет, что вы эксперт в упаковочном оборудовании и вызовет доверие.

## КОПИРАЙТИНГ

Главный заголовок просто перечисляет товары, не объясняя выгоду

### СЕЙЧАС

Завод упаковочного оборудования ARДсистемы. Термоусадочное оборудование, автоматические и ручные термоупаковщики.

### КАК НАДО

Упаковывайте в 5 раз быстрее и экономьте на рабочих. Автоматические машины ARДсистемы окупаются за 3 месяца.

Описание оборудования слишком техническое, не понятно, зачем оно нужно

### СЕЙЧАС

Термоусадочное оборудование для упаковки товаров

### КАК НАДО

Машина автоматически упаковывает товары в плёнку за секунды. Один рабочий может упаковать столько же, сколько раньше упаковывали 5 человек вручную.

Нет объяснения, почему именно ARДсистемы, а не конкуренты

### СЕЙЧАС

Гарантия 3 года

### КАК НАДО

Гарантия 3 года + бесплатная техподдержка в России. Мастер приезжает в течение 24 часов. Более 500 компаний уже используют наше оборудование.

Цена указана без контекста — клиент не понимает, дорого это или дешево

### СЕЙЧАС

500 500 руб

### КАК НАДО

500 500 рублей — окупается за 3 месяца за счёт экономии на зарплате рабочих. Это дешевле, чем нанять одного рабочего на год.

Нет объяснения, как связаться и что произойдёт после

### СЕЙЧАС

Контакты

### КАК НАДО

Позвоните нам или оставьте заявку. Менеджер перезвонит в течение 1 часа и ответит на все вопросы. Консультация бесплатна и без обязательств.

## ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

1000

КОНВЕРСИЯ

1% → 3.5%

РОСТ

визитов/мес

**Выручка**  
вырастет с 1 000 000 рублей до 3 500 000 рублей в месяц. Это рост на 250% или +2 500 000 рублей в месяц. За год это +30 000 000 рублей.

## 90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

**Переписать главный заголовок и добавить большую кнопку действия на главный экран. Исправить нарушение закона о русском языке (заменить 'cookie' на 'файлы данных браузера').**

Главный экран будет привлекать внимание и убеждать клиентов. Сайт будет соответствовать закону о русском языке.

Нед. 3-4

**Собрать отзывы от 5-10 реальных клиентов. Написать 1-2 кейса с описанием проблемы, решения и результата. Добавить на сайт.**

Сайт будет иметь социальное доказательство. Клиенты будут доверять компании больше.

Нед. 5-6

**Создать форму обратной связи на главный экран. Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы' с 7-10 вопросами и ответами.**

Клиенты смогут легко связаться с компанией. Будут ответы на главные вопросы.

Нед. 7-8

**Снять видео работы машины FL-900. Создать блок 'Как это работает' с пошаговым объяснением. Добавить на сайт.**

Клиенты будут видеть, как работает оборудование. Это убедит их купить.

Нед. 9-10

**Создать таблицу сравнения моделей с ценами. Добавить информацию о команде и опыте компании на странице 'О фирме'.**

Клиенты смогут сравнить модели и выбрать подходящую. Компания будет выглядеть более авторитетной.

Нед. 11-12

**Добавить логотипы клиентов и статистику на главную страницу. Создать калькулятор окупаемости (опционально).**

Клиенты будут видеть, что крупные компании уже используют оборудование. Это вызовет доверие. Калькулятор поможет клиентам рассчитать выгоду.

## БЕНЧМАРК

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

## Выше среднего

- ↑ Наличие гарантии (3 года) — это выше среднего. Многие конкуренты не указывают гарантию.
- ↑ Наличие инструкций к оборудованию — это показывает, что вы поддерживаете клиентов после покупки.
- ↑ Указание цены на сайте — это выше среднего. Многие конкуренты скрывают цену и заставляют клиента звонить.

## Ниже среднего

- ↓ Отсутствие отзывов и кейсов — это главное отставание. Конкуренты имеют 10-20 отзывов и 3-5 кейсов.
- ↓ Отсутствие социального доказательства (логотипы клиентов, статистика) — конкуренты показывают, сколько клиентов уже купили.
- ↓ Слабое объяснение выгоды — конкуренты показывают конкретные цифры о скорости, экономии,купаемости.
- ↓ Отсутствие блока 'Часто задаваемые вопросы' с прямыми ответами — конкуренты имеют подробные ответы на вопросы клиентов.
- ↓ Слабая структура сайта — конкуренты имеют чёткую структуру: проблема → решение → выгода → отзывы → кнопка действия.
- ↓ Отсутствие видимой формы обратной связи на главной странице — конкуренты имеют форму на главном экране.

## A/B ТЕСТЫ

### Большая яркая кнопка на главном экране увеличит количество кликов и лидов

Текущий вариант: кнопки в меню в шапке сайта, не выделяются



Новый вариант: большая яркая кнопка 'Узнать цену и сроки' на главном экране, размер в 2 раза больше, цвет оранжевый или красный

Ожидаемый рост: **Ожидаемый рост кликов на 50-100%, рост лидов на 30-50%**

### Заголовок с выгодой вместо просто описания товара увеличит время на сайте и количество лидов

Текущий вариант: 'Завод упаковочного оборудования ARДсистемы. Термоусадочное оборудование, автоматические и ручные термоупаковщики.'



Новый вариант: 'Упаковывайте в 5 раз быстрее и экономьте на рабочих. Автоматические машины ARДсистемы окупаются за 3 месяца.'

Ожидаемый рост: **Ожидаемый рост времени на сайте на 20-30%, рост лидов на 25-40%**

### Отзывы и кейсы увеличат доверие и количество лидов

Текущий вариант: нет отзывов и кейсов



Новый вариант: добавить 5 отзывов от реальных клиентов и 2 кейса с результатами

Ожидаемый рост: **Ожидаемый рост доверия на 40-60%, рост лидов на 35-50%**

### Форма обратной связи на главном экране увеличит количество лидов

Текущий вариант: нет видимой формы на главном экране



Новый вариант: добавить форму с полями Имя, Телефон, Email на главный экран или в плавающее окно

Ожидаемый рост: **Ожидаемый рост лидов на 40-60%**

### Цена с объяснением выгоды вместо просто цифры увеличит количество покупок

Текущий вариант: '500 500 руб'



Новый вариант: '500 500 рублей — окупается за 3 месяца. Это дешевле, чем нанять одного рабочего на год.'

Ожидаемый рост: **Ожидаемый рост покупок на 20-30%**

## 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 (FAQ) в формате JSON-LD. Пример: вопрос 'Сколько стоит доставка?', ответ 'Доставка бесплатна по России'.
- ▶ Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы' с 7-10 вопросами и прямыми ответами. Это поможет AI-поисковикам находить и цитировать ваш сайт.
- ▶ Добавить блок 'Как это работает' с пошаговым объяснением процесса упаковки. Это поможет AI-поисковикам понять, что вы предлагаете.
- ▶ Добавить блок 'Сравнение моделей' с таблицей. Это поможет AI-поисковикам находить ваш сайт по запросам типа 'Сравнение термоусадочных машин'.
- ▶ Добавить микроразметку для цены, гарантии, отзывов. Это поможет Google и Яндекс показывать вашу информацию в результатах поиска.

## PAGESPEED / CORE WEB VITALS

38

Performance Score

LCP (скорость загрузки)

16.1 sc

CLS (стабильность)

0.007

TTFB (ответ сервера)

—

FCP (первый контент)

—

Speed Index

—

## ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

5/10

визуальная оценка

## ✓ СТА на первом экране

Красная кнопка 'Отправить сообщение' видна справа, но не очень заметна среди других элементов

## Проблемы дизайна:

- ✗ Красная полоса с информацией о cookies занимает много места и отвлекает внимание
- ✗ Три товара показаны одинаково, нет выделения главного предложения
- ✗ Навигация (меню) занимает много места, текст маленький
- ✗ Смешиваются разные красные оттенки (заголовки, кнопки, полоса) — выглядит хаотично

## МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

## TITLE

Термоусадочное оборудование АРДсистемы - купить упаковщик

## DESCRIPTION

Автоматические и ручные термоупаковщики от завода АРДсистемы. Быстрая доставка, гарантия. Заказать оборудование прямо сейчас - звоните или оставьте заявку!

## OG TITLE

Термоусадочное оборудование и упаковщики АРДсистемы - купить с доставкой

**OG DESCRIPTION**

Завод АРДсистемы производит автоматические и ручные термоупаковщики для пищевых и промышленных товаров. Аналоги Minipack и Spipack. Получите консультацию и заказ прямо сейчас!

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

баллов из 100

Бренд: **ард системы**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