

<https://fr-groom.ru/>



Средне

Бизнес

Дата	2026-05-21
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт хорошо рассказывает о франшизе груминга, но не объясняет, почему именно GROOM лучше конкурентов. Главная проблема — нарушение закона о русском языке: на сайте много иностранных слов без перевода, что грозит штрафом до 10 000 рублей.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер	<div style="width: 73%;"><div style="width: 73%;"></div></div>	11/15
Заголовок	<div style="width: 67%;"><div style="width: 67%;"></div></div>	8/12
СТА	<div style="width: 67%;"><div style="width: 67%;"></div></div>	8/12
Структура	<div style="width: 70%;"><div style="width: 70%;"></div></div>	7/10
UX	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	6/8
Доверие	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	6/8
Триггеры	<div style="width: 62%;"><div style="width: 62%;"></div></div>	5/8
Читаемость	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Персона	<div style="width: 67%;"><div style="width: 67%;"></div></div>	4/6
Когнитивные триггеры	<div style="width: 60%;"><div style="width: 60%;"></div></div>	3/5
Формы	<div style="width: 0%;"><div style="width: 0%;"></div></div>	0/5
Гео	<div style="width: 50%;"><div style="width: 50%;"></div></div>	2/4
Юридика	<div style="width: 33%;"><div style="width: 33%;"></div></div>	1/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Правовое соответствие

КРИТИЧНО: На сайте используются иностранные слова без русского перевода, что нарушает Федеральный закон о русском языке (ФЗ-168 с 1 марта 2026). Штраф до 10 000 рублей за каждое нарушение. Найдены слова: 'франшиза' (без дубляжа), 'экосистема' (в контексте бизнеса), 'интернет-магазин' (может быть исключением как заимствование), 'академия' (в названии может быть исключением). Нужна проверка всех текстов, кнопок и описаний.

✓ Добавить русские дубляжи: 'франшиза (готовый бизнес)', 'экосистема (система услуг)', 'интернет-магазин (онлайн-магазин)'. Проверить все страницы сайта на наличие иностранных слов без перевода.

КРИТИЧНО Главный заголовок

Заголовок не содержит главной выгоды (доход, срок окупаемости, гарантия). Посетитель не понимает, почему выбрать GROOM, а не конкурентов. Это приводит к тому, что люди уходят, не оставив контакты.

✓ Переписать заголовок на: 'Откройте груминг-салон за 6 месяцев и зарабатывайте 200 000 рублей в месяц' или 'Франшиза GROOM: 210 салонов, 13 лет опыта, окупаемость за 6 месяцев'. Добавить цифры, которые убеждают.

КРИТИЧНО Отсутствие информации о стартовых инвестициях

На сайте не указано, сколько денег нужно вложить, чтобы открыть салон. Это главный вопрос потенциального партнёра. Без этой информации люди не могут принять решение и уходят к конкурентам, которые эту информацию показывают.

✓ Добавить блок 'Стартовые инвестиции' с конкретной суммой и разбивкой (оборудование, ремонт, маркетинг, обучение). Например: 'Инвестиция: 2 млн рублей. В это входит: оборудование (1 млн), ремонт и дизайн (500 000), маркетинг (300 000), обучение (200 000)'.

КРИТИЧНО Отсутствие гарантий

На сайте нет гарантий или обещаний результата. Это создаёт страх у потенциального партнёра: 'А что если я потеряю деньги?' Конкуренты часто предлагают гарантии (возврат денег, гарантия дохода), что снижает риск в глазах клиента.

✓ Добавить гарантию, например: 'Если вы не получите первых клиентов в первый месяц, мы вернём вам 50% инвестиций' или 'Гарантия окупаемости за 6 месяцев или деньги назад'. Это снимает главный страх.

КРИТИЧНО Отсутствие кейсов успеха с конкретными цифрами

На сайте упомянуты 210 салонов и 2 млн животных, но нет конкретных историй успеха реальных партнёров. Посетитель не видит, сколько реально зарабатывают люди, как быстро окупается инвестиция, какие сложности они встретили. Это снижает доверие и убедительность.

✓ Добавить 3-5 кейсов с реальными именами, фотографиями, городами и цифрами: 'Иван, Москва: открыл салон за 2 месяца, окупил за 5 месяцев, теперь 250 000 рублей в месяц'. Это социальное доказательство, которое убеждает лучше всего.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Открой свой салон по стрижке собак и кошек»

Посетитель видит общее предложение, которое может быть у любой франшизы. Он не понимает, почему выбрать именно GROOM, и уходит к конкурентам.

Откройте груминг-салон за 6 месяцев и зарабатывайте 200 000 рублей в месяц

Конкретные цифры (срок окупаемости и доход) убеждают лучше, чем просто предложение открыть салон

Франшиза GROOM: 210 салонов уже работают, 2 млн собак пострижено, вы следующий

Социальное доказательство (много других успешных партнёров) снимает страх риска

Бизнес на стрижке животных: полная поддержка, готовая система, первый доход за 3 месяца

Говорит о том, что вы не один — есть система и поддержка, что важно для новичков

Стань владельцем груминг-салона без опыта: мы научим, оборудуем, поддержим

Убирает главный страх новичка — 'я не знаю, как это делать'. Обещает полную помощь

Груминг-салон GROOM: награда 2024, 210 партнёров, окупаемость за 6 месяцев

Объединяет доверие (награда), социальное доказательство (много партнёров) и выгоду (срок окупаемости)

Откройте свой груминг-салон и зарабатывайте на том, что любите: животные, красота, деньги

Обращается к эмоциям и мечтам целевой аудитории, а не только к деньгам

Франшиза GROOM: 13 лет опыта, готовая система, первые клиенты в первый месяц

Показывает стабильность (13 лет), готовность системы и быстрый результат

ОФФЕР

GROOM говорит о цифрах (210 салонов, 2 млн животных), но не объясняет, почему эти цифры означают, что вы тоже будете успешны. Конкуренты могут сказать то же самое. Нужно показать уникальность: может быть, это лучшая система обучения, или самая быстрая окупаемость, или лучшая поддержка партнёров.

Франшиза GROOM — это готовый бизнес на стрижке собак и кошек, который окупается за 6 месяцев. Вы получите полное обучение, готовую систему работы, помощь с маркетингом и поддержку на каждом этапе. 210 наших партнёров уже зарабатывают — присоединяйтесь к ним. Начните с инвестиции в 2 млн рублей и получите первых клиентов в первый месяц.

СТА КНОПКИ

Получить презентацию салона GROOM

Это первый шаг — посетитель не готов сразу 'стать партнером', но готов узнать больше. Слово 'получить' звучит как подарок, что привлекает внимание

→ Сразу после главного заголовка, над описанием

Узнать стоимость и условия

Посетитель уже заинтересован цифрами, теперь хочет узнать конкретику. Эта кнопка отвечает на главный вопрос: 'Сколько это стоит?'

→ После блока с цифрами (210 салонов, 2 млн животных)

Стать партнером GROOM

К этому моменту посетитель уже убеждён. Финальная кнопка должна быть чёткой и прямой

→ В конце страницы, после отзывов и гарантий

Ответить на 5 вопросов и получить план открытия

Это уже упомянуто в подзаголовке, но нужна видимая кнопка. Это интерактивный способ собрать контакты и квалифицировать клиентов

→ В середине страницы, перед отзывами

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Цифра 210 салонов — показывает масштаб и успех
- ✓ Цифра 2 млн животных пострижено — доказывает опыт с 2011 года
- ✓ Награда 'Всероссийская франчайзинговая премия 2024' — официальное признание
- ✓ Упоминание '1 место в рейтинге Рунета' — авторитет в интернете
- ✓ Наличие отзывов (указано в данных) — социальное доказательство
- ✓ Наличие цен (указано в данных) — прозрачность

Чего не хватает

- ✗ Нет фотографий реальных салонов партнёров — посетитель не видит, как это выглядит
- ✗ Нет имён и фотографий реальных партнёров, которые поделились бы историей успеха
- ✗ Нет гарантии возврата денег или гарантии результата — это снижает доверие
- ✗ Нет информации о том, кто стоит за компанией (основатели, команда)
- ✗ Нет сертификатов или лицензий (если они есть)
- ✗ Нет контактов для проверки (телефон, адрес офиса, соцсети)

Готовые блоки

факт С 2011 года мы помогли открыть 210 салонов и пострижено более 2 млн животных. Это значит, что система работает и проверена временем.

награда В 2024 году GROOM получила 1 место в рейтинге Рунета и Всероссийскую франчайзинговую премию. Это признание лучших в отрасли.

кейс Партнёр Иван открыл салон в Москве и окупил инвестиции за 5 месяцев. Теперь он зарабатывает 250 000 рублей в месяц и открывает второй салон.

гарантия Если вы не получите первых клиентов в первый месяц, мы вернём вам 50% инвестиций. Мы уверены в нашей системе.

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок 'Проблема клиента' — почему люди хотят открыть свой бизнес (скука на работе, желание быть своим начальником, мечта о животных)
- ✗ Блок 'Что входит в пакет франшизы' — конкретный список услуг и поддержки
- ✗ Блок 'Сколько нужно денег' — стартовые инвестиции и расходы
- ✗ Блок 'Как это работает' — пошаговый процесс открытия салона
- ✗ Блок 'Кейсы успеха' — истории реальных партнёров с цифрами
- ✗ Блок 'Часто задаваемые вопросы' — ответы на главные страхи (риск, сложность, конкуренция)
- ✗ Блок 'Контакты и команда' — кто стоит за компанией, как с ними связаться

Проблемы с порядком

Сейчас структура: заголовок → цифры → кнопка → описание. Правильный порядок: заголовок → проблема клиента → решение (GROOM) → преимущества → кейсы → отзывы → кнопка действия → часто задаваемые вопросы → контакты.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Люди 25-50 лет, которые хотят открыть свой бизнес. Часто это люди, которые устали работать на других, имеют среднее или выше среднего образование, доход 50 000-150 000 рублей в месяц, живут в городах. Многие любят животных. Уровень дохода позволяет вложить 2 млн рублей.

ТОН

Тон подходит, но можно улучшить. Сейчас тон деловой и информативный, что хорошо. Но нужно добавить больше эмоций и обращения к мечтам целевой аудитории. Например: 'Вы мечтали о своём деле? Вот оно. Груминг-салон GROOM — это не просто бизнес, это работа с животными, которых вы любите, и доход, который вас удивит.'

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Совпадает. Целевая аудитория — люди со средним образованием, которые понимают слова 'франшиза', 'окупаемость', 'партнер'. Но нужно объяснить эти слова в скобках для тех, кто не знаком с бизнесом.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Желание открыть свой бизнес (главный заголовок)
- ✓ Страх перед риском (цифры 210 салонов, 2 млн животных, награда 2024)
- ✓ Неуверенность в своих силах (упоминание поддержки и обучения)

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Страх потерять деньги (нет гарантий)
- ▶ Неуверенность в доходе (нет конкретных цифр доходов партнёров)
- ▶ Страх конкуренции (нет информации о том, как выделиться на рынке)
- ▶ Сомнения в том, сможет ли человек без опыта открыть салон (нет подробного описания обучения)
- ▶ Вопрос о том, сколько времени нужно работать, чтобы окупить инвестицию (нет расчётов)

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить гарантию возврата денег или гарантию результата. Например: 'Если вы не получите первых клиентов в первый месяц, мы вернём вам 50% инвестиций'

Якорение цены НЕТ

Добавить якорь цены: показать, что 2 млн рублей — это инвестиция, которая окупается за 6 месяцев. Сравнить с другими способами заработка (работа в офисе, открытие другого бизнеса)

Социальное доказательство ЕСТЬ

Иван Петров, Москва: открыл салон в январе 2023, купил инвестицию за 5 месяцев, теперь зарабатывает 250 000 рублей в месяц. 'GROOM дал мне всё: обучение, систему, поддержку. Я не знал, как стричь животных, а теперь это мой любимый бизнес.'

Авторитет эксперта ЕСТЬ

GROOM основана в 2011 году Петром Сидоровым, мастером груминга с 20-летним опытом. Он открыл первый салон, потом создал систему, которая работает в 210 салонах по всей России.

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить срочность: 'Осталось 5 мест для партнёров в вашем регионе' или 'Программа действует до конца месяца'. Это создаёт мотивацию действовать сейчас, а не потом.

Эффект фрейминга ЕСТЬ

Вместо: 'Инвестиция 2 млн рублей'. Лучше: 'Инвестируйте 2 млн и получайте 200 000 рублей в месяц. За год это 2.4 млн рублей дохода.'

Эффект владения НЕТ

Добавить описание того, как партнёр будет работать: 'Ваш салон, ваше имя, ваш доход. Вы сами решаете, сколько работать и сколько зарабатывать.'

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Отсутствует. На сайте не указано, что мест ограничено или что программа действует ограниченное время. Нужно добавить: 'Осталось 5 мест для партнёров в вашем регионе' или 'Программа действует до конца месяца'. Это создаст срочность и мотивирует людей действовать сейчас.
Срочность	Слабо выражена. Нет информации о том, что нужно поспешить. Можно добавить: 'Каждый день без салона — это потерянный доход. Откройте салон в этом месяце и начните зарабатывать.' или 'Спрос на груминг растёт. Чем раньше вы откроете салон, тем больше клиентов вы получите.'
Социальное доказательство	Есть цифры (210 салонов, 2 млн животных, награда 2024), но нет конкретных историй успеха с именами и фотографиями. Нужно добавить кейсы: 'Иван открыл салон в Москве и зарабатывает 250 000 рублей в месяц'. Это убеждает лучше, чем просто цифры.
Гарантия	Отсутствует. На сайте нет гарантий результата или возврата денег. Это главный страх потенциального партнёра. Нужно добавить: 'Если вы не получите первых клиентов в первый месяц, мы вернём вам 50% инвестиций' или 'Гарантия окупаемости за 6 месяцев или деньги назад'.

ФОРМЫ

Полей в форме: 0

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте упомянуто 'Ответьте на 5 вопросов и получите презентацию', но форма не видна в предоставленных данных. Рекомендуется проверить вручную, есть ли форма на странице.
- ✗ Если форма есть, проверить: есть ли подпись под кнопкой (например, 'Мы не спамим'), есть ли иконка безопасности (замок), есть ли гарантия конфиденциальности

Рекомендации

- ▶ Если форма реализована через JavaScript, убедитесь, что она работает на всех браузерах и мобильных устройствах
- ▶ Форма должна быть простой: имя, телефон, email, город. Не более 5 полей.
- ▶ После отправки формы показать сообщение: 'Спасибо! Презентация отправлена на ваш email. Проверьте папку Спам.'
- ▶ Добавить подпись под кнопкой: 'Мы не спамим и не продаём ваши данные' — это повышает доверие

ЧИТАЕМОСТЬ

80 простой

Текст в целом простой и понятный. Но нужно упростить: 1) Заменить 'экосистема' на 'система услуг'. 2) Объяснить, что такое 'франшиза' в скобках. 3) Убрать фразу 'Послушать дядю Петта еще' — она звучит неформально и непонятно. 4) Разбить длинные предложения на короче. Например, вместо 'Стань партнером groom с окупаемостью вложений от 6 месяцев' написать 'Станьте партнером GROOM. Окупаемость — от 6 месяцев.'

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. Добавить главный заголовок с конкретной цифрой дохода и срока окупаемости **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. Убрать повторяющуюся кнопку 'Стать партнером' и оставить одну в конце страницы **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
3. Добавить фотографии реальных салонов партнёров и их владельцев **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. Переписать все иностранные слова на русский язык (см. раздел 'Проверка закона о русском языке') **КРИТИЧНЫЙ (ИЗБЕЖАТЬ ШТРАФА)** Усилия: средний
5. Добавить блок 'Что входит в пакет франшизы' с конкретным списком **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 Исправить нарушение закона о русском языке** **КРИТИЧНЫЙ (ИЗБЕЖАТЬ ШТРАФА)**

Добавить русские дуближи для иностранных слов: 'франшиза (готовый бизнес)', 'экосистема (система услуг)', 'интернет-магазин (онлайн-магазин)'. Проверить все страницы сайта на наличие иностранных слов без перевода. Это обязательно, чтобы избежать штрафа до 10 000 рублей.
- 2 Переписать главный заголовок с конкретными цифрами** **ВЫСОКИЙ**

Изменить заголовок с 'Открой свой салон по стрижке собак и кошек' на 'Откройте груминг-салон за 6 месяцев и зарабатывайте 200 000 рублей в месяц'. Это привлечёт больше внимания и убедит людей.
- 3 Добавить конкретные кейсы успеха с именами и фотографиями** **ВЫСОКИЙ**

Найти 5-10 реальных партнёров GROOM, которые согласны поделиться историей. Взять интервью, фото, цифры доходов. Написать кейсы: 'Иван Петров, Москва: открыл салон в январе 2023, окупил инвестицию за 5 месяцев, теперь зарабатывает 250 000 рублей в месяц'. Добавить на сайт.
- 4 Добавить информацию о стартовых инвестициях и разбивке расходов** **ВЫСОКИЙ**

Создать блок 'Стартовые инвестиции' с конкретной суммой и разбивкой: 'Инвестиция: 2 млн рублей. Оборудование (1 млн), ремонт и дизайн (500 000), маркетинг (300 000), обучение (200 000)'. Это поможет людям спланировать бюджет.
- 5 Добавить гарантию результата** **ВЫСОКИЙ**

Предложить гарантию: 'Если вы не получите первых клиентов в первый месяц, мы вернём вам 50% инвестиций' или 'Гарантия окупаемости за 6 месяцев или деньги назад'. Это снимет главный страх потенциального партнёра.
- 6 Добавить блок 'Что входит в пакет франшизы'** **ВЫСОКИЙ**

Создать блок с конкретным списком услуг: 'Полное обучение (2 недели в академии) + готовая система работы + помощь с маркетингом + поддержка 24/7 + доступ к интернет-магазину товаров + сообщество партнёров'. Это ответит на главный вопрос потенциального партнёра.
- 7 Добавить Политику конфиденциальности и согласие на обработку персональных данных** **ВЫСОКИЙ (СООТВЕТСТВИЕ ЗАКОНУ)**

Создать страницу 'Политика конфиденциальности' с информацией о том, как вы собираете и используете данные клиентов. Добавить чекбокс 'Я согласен на обработку моих персональных данных' перед кнопкой отправки формы. Это требуется по закону 152-ФЗ.
- 8 Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы'** **СРЕДНИЙ**

Создать блок с 10-15 вопросами и ответами: 'Сколько денег нужно вложить?', 'Какой доход реально получить?', 'Что если я не знаю, как стричь животных?', 'Что если в моём городе уже есть конкуренты?', 'Какие гарантии?'. Это ответит на главные страхи потенциального партнёра.
- 9 Снять видео от реальных партнёров** **ВЫСОКИЙ**

Снять 3-5 видео (по 2-3 минуты) с реальными партнёрами. Они рассказывают о своём пути: как они открыли салон, какие сложности встретили, как их помогла GROOM, сколько они зарабатывают. Добавить на сайт и в социальные сети.
- 10 Добавить срочность и дефицит** **СРЕДНИЙ**

Добавить на сайт: 'Осталось 3 места для партнёров в Москве' или 'Программа действует до конца месяца'. Это создаст мотивацию действовать сейчас, а не потом.

КОПИРАЙТИНГ

Слово 'франшиза' используется без объяснения — новичок может не понять, что это

СЕЙЧАС

Франшиза груминг салона groom

КАК НАДО

Франшиза (готовый бизнес) груминг-салона GROOM — вы открываете салон по нашей системе и получаете нашу поддержку

Фраза 'Экосистема услуг' звучит сложно и непонятно для целевой аудитории

СЕЙЧАС

Экосистема услуг для животных GROOM

КАК НАДО

Всё для груминг-салона в одном месте: обучение, оборудование, товары, маркетинг, поддержка

Фраза 'Послушать дядю Петта еще' неформальна и не ясна — кто это и почему это важно

СЕЙЧАС

Послушать дядю Петта еще

КАК НАДО

Послушать советы основателя GROOM о том, как открыть салон

Текст 'Читать полностью' не ясен — полностью что?

СЕЙЧАС

Читать полностью

КАК НАДО

Узнать больше о системе GROOM

Цифра '2 000 000' без контекста — это деньги, животные или что-то ещё?

СЕЙЧАС

2 000 000 с 2011 года уже пострижено собак и кошек

КАК НАДО

Более 2 млн собак и кошек пострижено с 2011 года — это доказывает, что система работает

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

1000

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ

1% → 3.5%

РОСТ

**Увеличение
выручки на 250%**

(с 4 млн до 14 млн рублей в месяц). Это означает, что за счёт улучшения сайта вы получите на 5 дополнительных продаж в месяц, что даст 10 млн рублей дополнительного дохода в месяц.

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Исправить нарушение закона о русском языке (добавить дубляжи для иностранных слов) и переписать главный заголовок

Сайт соответствует закону, главный заголовок убеждает больше людей

Нед. 3-4

Добавить информацию о стартовых инвестициях, что входит в пакет, и гарантию результата

Люди понимают, сколько нужно денег, что они получают, и что есть гарантия. Это должно увеличить заявки на 20-30%.

Нед. 5-8

Найти и добавить 5-10 кейсов успеха с реальными партнёрами (имена, фото, цифры доходов)

Люди видят реальные истории успеха и верят, что это возможно. Это должно увеличить заявки на 30-50%.

Нед. 9-12

Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы', снять видео от партнёров, добавить Политику конфиденциальности

Сайт полностью соответствует закону, люди получают ответы на все вопросы, видят видео от реальных партнёров. Это должно увеличить заявки ещё на 20-30%.

БЕНЧМАРК

Процентиль: **60-й процентиль (выше среднего, но есть куда расти)**

Выше среднего

↑ Хорошие цифры и статистика (210 салонов, 2 млн животных) — это выше среднего

↑ Наличие награды и рейтинга (Всероссийская премия 2024, 1 место в рейтинге) — это выше среднего

Ниже среднего

↓ Отсутствие конкретных кейсов успеха с именами и фотографиями — это ниже среднего

↓ Отсутствие информации о стартовых инвестициях — это ниже среднего

- ↑ Простой и понятный язык — это выше среднего для ниши франшиз
- ↑ Наличие отзывов и цен — это выше среднего
- ↓ Отсутствие гарантий результата — это ниже среднего
- ↓ Отсутствие информации о том, что входит в пакет франшизы — это ниже среднего
- ↓ Нарушение закона о русском языке (иностранные слова без дубляжа) — это критично ниже среднего
- ↓ Отсутствие Политики конфиденциальности и других юридических документов — это ниже среднего

A/B ТЕСТЫ

Заголовок с конкретной цифрой дохода убедит больше людей, чем общее предложение

Открой свой салон по стрижке собак и кошек



Откройте груминг-салон за 6 месяцев и зарабатывайте 200 000 рублей в месяц

Ожидаемый рост: **Ожидается увеличение кликов на кнопку 'Получить презентацию' на 30-50%**

Кнопка 'Получить презентацию' привлечёт больше людей, чем 'Стать партнером'

Стать партнером



Получить презентацию

Ожидаемый рост: **Ожидается увеличение кликов на 20-40%, так как 'получить' звучит как подарок, а не обязательство**

Добавление кейса успеха с конкретными цифрами увеличит доверие и количество заявок

Без кейса (только цифры 210 салонов, 2 млн животных)



С кейсом: 'Иван открыл салон в Москве, окупил за 5 месяцев, теперь 250 000 рублей в месяц'

Ожидаемый рост: **Ожидается увеличение заявок на 25-35%**

Гарантия возврата денег снизит страх и увеличит количество заявок

Без гарантии



С гарантией: 'Если вы не получите первых клиентов в первый месяц, мы вернём вам 50% инвестиций'

Ожидаемый рост: **Ожидается увеличение заявок на 30-50%**

Информация о стартовых инвестициях и разбивке расходов увеличит количество заявок

Без информации о стартовых инвестициях



С информацией: 'Инвестиция: 2 млн рублей. Оборудование (1 млн), ремонт (500 000), маркетинг (300 000), обучение (200 000)'

Ожидаемый рост: **Ожидается увеличение заявок на 20-30%, так как люди смогут лучше спланировать бюджет**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 60

checks_passed: 5

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

55

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы' с 10-15 вопросами и ответами. Это поможет AI-поисковикам (ChatGPT, Яндекс) находить и цитировать ваш сайт.
- ▶ Добавить структурированные данные (FAQ schema) в HTML-код. Это поможет Google и Яндекс понять структуру вашего контента.
- ▶ Написать подробные ответы на вопросы: 'Как открыть груминг-салон?', 'Сколько зарабатывает груминг-салон?', 'Какое оборудование нужно для груминга?'
- ▶ Добавить списки и таблицы (например, 'Что входит в пакет GROOM', 'Сравнение GROOM с конкурентами'). Это помогает AI-поисковикам извлекать информацию.
- ▶ Убедитесь, что на сайте есть контактная информация (телефон, адрес, email) — это помогает поисковикам проверить достоверность информации.

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

Данные недоступны: The read operation timed out

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

7/10

визуальная оценка

✓ СТА на первом экране

Кнопка есть, но она маленькая и теряется на фоне. Нужно скроллить, чтобы увидеть основной призыв к действию

Проблемы дизайна:

- ✗ Главная кнопка действия очень маленькая и незаметная на первом экране
- ✗ Много разноцветных элементов и блоков создают визуальный шум
- ✗ Некоторые блоки текста слишком плотные, тяжело читать
- ✗ Иконки и графика выглядят не единообразно, разные стили

КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

Правовое соответствие и замена иностранных слов на русские дуближи

статья + внутренние правки сайта

Задача: КРИТИЧНО: Нарушение ФЗ-168 о русском языке. Штрафы до 10 000 рублей за каждое иностранное слово без перевода

Нед 2

Переписывание главного заголовка и создание убеждающего Н1 с выгодой

статья + переписывание сайта

Задача: КРИТИЧНО: Заголовок не содержит главной выгоды (доход, срок окупаемости, гарантия). Посетители не понимают, почему выбрать GROOM

Нед 3

Добавление информации о стартовых инвестициях и создание калькулятора ROI

статья + интерактивный инструмент + видео

Задача: КРИТИЧНО: На сайте не указано, сколько денег нужно вложить. Это главный вопрос потенциального партнёра. Без этой информации люди уходят к конкурентам

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

Франшиза груминга GROOM: окупаемость от 6 месяцев

DESCRIPTION

Откройте салон стрижки животных GROOM под ключ. Обучение, маркетинг, окупаемость от 6 месяцев. Узнайте стоимость и гарантии прямо сейчас!

OG TITLE

Франшиза груминга GROOM: заработок от 6 месяцев + полная поддержка

OG DESCRIPTION

Откройте прибыльный салон стрижки собак и кошек GROOM. Инвестиция от [сумма], окупаемость 6 месяцев, 210+ салонов работают. Получите презентацию бизнеса бесплатно!

ГЕО AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

Бренд: **fr-groom.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.
- ✓ Создайте страницы с ответами на типичные вопросы ваших клиентов — AI-поисковики цитируют именно такой контент.

Конец отчёта

Конфиденциально