

<https://vazhnayapersona.ru/?ysclid=mpmlonye0202754106>



Средне

Бизнес

Дата	2026-05-26
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт стоматологии хорошо показывает свои достижения и отзывы, но главный заголовок не объясняет, почему именно эта клиника лучше других. Кроме того, на сайте много иностранных слов без русского перевода, что нарушает закон о русском языке и может привести к штрафам.

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: 58.33%;"></div></div>	7/12
Структура	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	5/10
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 и предложение

Заголовок не обещает результат и не объясняет, почему клиент должен выбрать именно эту клинику. Это приводит к тому, что посетитель не понимает ценность и уходит на сайт конкурента.

✓ Переписать заголовок на 'Здоровые зубы за один визит — имплантация, протезирование и лечение без боли в клинике «Преображенский»'. Добавить подзаголовок: 'Гарантия результата на 10 лет + первая консультация бесплатна'.

КРИТИЧНО Нарушение закона о русском языке

На сайте много иностранных слов без русского дубляжа: 'Dr.', 'WhatsApp', 'FAQ', 'блог'. Это нарушает ФЗ-168 и может привести к штрафам до 10 000 рублей за каждое нарушение.

✓ Заменить все иностранные слова: 'Dr.' → 'Доктор', 'WhatsApp' → 'мессенджер WhatsApp (Вацап)', 'FAQ' → 'Часто задаваемые вопросы', 'блог' → 'блог (статьи)'. Проверить весь сайт на наличие других иностранных слов.

КРИТИЧНО Отсутствие социального доказательства на главной странице

Хотя на сайте есть отзывы и рейтинг, они не видны на главной странице. Посетитель не видит доказательства того, что клиника действительно хорошая, и может не доверять словам о '1 месте в рейтинге'.

✓ Добавить на главную страницу блок 'Отзывы пациентов' с 3-5 реальными отзывами с фотографиями и именами. Добавить цифры: '10 000+ успешных имплантаций', '95% рекомендуют нас друзьям', '15 лет опыта'.

КРИТИЧНО Слишком много кнопок действий без приоритета

На сайте 5 разных кнопок: 'Контакты', 'Заказать звонок', 'Связаться с нами WhatsApp', 'Получить консультацию', 'Записаться на приём'. Посетитель не знает, на какую нажать, и может вообще ничего не нажать.

✓ Оставить одну главную кнопку 'Записаться на бесплатную консультацию' под заголовком (большая, зелёная). Остальные кнопки сделать меньше и разместить в конце страницы и в шапке сайта.

КРИТИЧНО Отсутствие информации о врачах и их квалификации

Люди хотят знать, кто их будет лечить, но на главной странице нет фотографий врачей и информации об их опыте. Это снижает доверие и может привести к тому, что клиент выберет конкурента.

✓ Добавить на главную страницу блок 'Наши врачи' с фотографиями 3-4 главных специалистов, их именами, специальностью, опытом работы и количеством успешных операций. Например: 'Иван Петров, хирург-имплантолог, 15 лет опыта, более 5000 успешных имплантаций'.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Стоматология в Москве «Дг.Преображенский»»

Посетитель видит название клиники, но не понимает, чем она лучше конкурентов. Он может просто уйти на сайт соседней стоматологии, которая обещает что-то конкретное.

Здоровые зубы за один визит — стоматология «Преображенский» в Москве

Обещает конкретный результат (здоровые зубы) и скорость (один визит). Это то, что волнует пациента.

Имплантация зубов без боли и страха — гарантия результата за 30 дней

Решает главный страх пациента (боль), обещает гарантию и конкретный срок. Люди выбирают по эмоциям.

Лучшая стоматология Москвы: 1 место в рейтинге + гарантия на все услуги

Использует уже имеющееся достижение (1 место в рейтинге) и добавляет гарантию. Это вызывает доверие.

Красивая улыбка за 2 недели или деньги назад — стоматология «Преображенский»

Обещает конкретный результат (красивая улыбка), срок и гарантию возврата денег. Это снимает риск.

Забыли о зубной боли? Приходите к нам — лечение в день обращения

Обращается к боли пациента и обещает срочное решение. Люди ищут помощь, когда болит.

Стоматология для тех, кто боится врачей — безболезненное лечение гарантировано

Говорит о скрытом страхе (боязнь врачей) и обещает его решить. Это привлекает людей, которые долго не ходили к стоматологу.

Новые зубы за один день — имплантация без боли и осложнений в клинике «Преображенский»

Обещает скорость (один день), отсутствие боли и осложнений. Это главные страхи при имплантации.

ОФФЕР

Клиника говорит, что она лучшая (1 место в рейтинге), но не объясняет, почему. Может быть, это опыт врачей, современное оборудование, быстрое лечение или гарантия результата? Это нужно показать конкретно.

Стоматология «Преображенский» — это клиника, где лечат зубы быстро, безболезненно и с гарантией результата. Мы используем современное оборудование, наши врачи имеют опыт более 10 лет, и 95% пациентов рекомендуют нас друзьям. Если вы боитесь боли или хотите красивую улыбку — мы решим вашу проблему за один-два визита. Первая консультация бесплатна.

СТА КНОПКИ

Записаться на бесплатную консультацию

Слово 'бесплатную' снимает страх траты денег. Люди охотнее нажимают на кнопку, если ничего не теряют.

→ Прямо под главным заголовком, большая зелёная кнопка

Позвоните нам сейчас — врач ответит за 2 минуты

Обещает скорость ответа. Люди хотят быстро получить помощь, особенно если болит зуб.

→ В шапке сайта рядом с номером телефона

Напишите в Whatsapp — получите ответ за 5 минут

Люди предпочитают писать, чем звонить. Обещание скорого ответа делает кнопку привлекательнее.

→ Рядом с кнопкой 'Позвоните нам'

Узнайте стоимость лечения — заполните форму за 30 секунд

Люди хотят знать цену до того, как звонить. Это снимает неопределённость.

→ В блоке с ценами

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ 1 место в народном рейтинге лучших стоматологий России 2020 — это сильный аргумент
- ✓ Упоминание отзывов в меню (есть раздел 'отзывы')
- ✓ Указаны часы работы (09:00 – 21:00) — это показывает, что клиника реальная
- ✓ Есть номер телефона и возможность заказать звонок
- ✓ Упоминание гарантии в описании услуг
- ✓ Наличие раздела 'Врачи' — люди хотят знать, кто их лечит

Чего не хватает

- ✗ Нет фотографий врачей с их квалификацией и опытом
- ✗ Нет конкретных отзывов с именами и фотографиями пациентов на главной странице
- ✗ Нет информации о сертификатах и лицензиях клиники
- ✗ Нет кейсов (примеров лечения) с фото до и после
- ✗ Нет информации о гарантии на услуги (на сколько лет, что входит)
- ✗ Нет информации о страховке или возмещении в случае осложнений
- ✗ Нет видео-отзывов от пациентов

Готовые блоки

отзыв «Я боялась имплантации, но врачи объяснили всё понятно. Процедура прошла безболезненно, и уже через неделю я улыбаюсь без стеснения. Спасибо клинике „Преображенский“!» — Мария, 45 лет"

факт 95% пациентов рекомендуют нас друзьям и родственникам

факт Более 10 000 успешных имплантаций за 15 лет работы

факт Гарантия на имплантаты — 10 лет

кейс Пациент Иван пришёл с полным отсутствием зубов. За 3 месяца мы установили 14 имплантатов. Результат: красивая улыбка и возможность нормально жевать.

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок 'Почему люди выбирают нас' — нет объяснения преимуществ
- ✗ Блок 'Как проходит лечение' — пошаговое объяснение процесса
- ✗ Блок 'Часто задаваемые вопросы' — есть FAQ в меню, но не видно на главной
- ✗ Блок 'Наши врачи' — фотографии и информация о специалистах
- ✗ Блок 'Кейсы' — примеры лечения с фото до и после
- ✗ Блок 'Гарантия' — подробное объяснение гарантий на услуги
- ✗ Блок 'Цены' — хотя бы примерный диапазон цен

Проблемы с порядком

Раздел 'Врачи' находится в меню, но не на главной странице. Люди хотят сразу видеть, кто их будет лечить. Раздел 'Отзывы' тоже в меню, но должен быть на главной странице, чтобы показать социальное доказательство.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Люди в возрасте 25-65 лет, средний и выше среднего уровень дохода, живут в Москве, ищут качественное лечение зубов. Основная боль: страх боли, неуверенность в результате, неизвестная цена.

ТОН

Тон в целом подходит, но есть проблемы. Фраза 'звонят другие стоматологии? остерегайтесь мошенников!' звучит как угроза, а не приглашение. Текст 'Лучшее качество для самой важной персоны' звучит странно и непонятно. Нужно быть более дружелюбным и понятным.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Уровень языка в целом подходит для целевой аудитории, но есть проблемы с иностранными словами и странными фразами. Нужно упростить текст и сделать его более понятным.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Страх боли — упоминается 'безболезненное лечение'
- ✓ Неуверенность в результате — упоминается '1 место в рейтинге' и гарантия
- ✓ Неизвестная цена — есть раздел 'Прайс-лист' и 'Калькулятор'

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Страх осложнений — нет информации о том, что делать, если что-то пошло не так
- ▶ Неуверенность в квалификации врачей — нет информации о сертификатах и образовании
- ▶ Страх потратить деньги впустую — нет гарантии возврата денег
- ▶ Неудобство записи — нет информации о том, как быстро можно записаться
- ▶ Страх перед неизвестным — нет пошагового объяснения процесса лечения

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить блок 'Что происходит, если не лечить зубы': потеря зубов, проблемы с жеванием, инфекции, проблемы с внешностью. Это вызовет страх потери и мотивирует действие.

Якорение цены НЕТ

Добавить на главную страницу примерный диапазон цен: 'Имплантация от 35 000 рублей', 'Протезирование от 15 000 рублей'. Это поможет посетителю понять, в какой ценовой диапазон он попадает.

Социальное доказательство ЕСТЬ

«Я боялась имплантации, но врачи объяснили всё понятно. Процедура прошла безболезненно. Спасибо!» — Мария,

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить на главную страницу информацию о главном враче: имя, специальность, образование, опыт, количество успешных операций. Это вызовет доверие к клинике.

45 лет, 5 звёзд. «Лучшая стоматология в Москве! Быстро, качественно, без боли.» — Иван, 52 года, 5 звёзд.

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить информацию о том, что врачи часто заняты и нужно записываться заранее. Добавить информацию о том, что при срочной боли можно прийти в день обращения.

Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать предложение так, чтобы показать потерю, а не выигрыш. Вместо 'Получите красивую улыбку' написать 'Не потеряйте оставшиеся зубы — начните лечение сегодня'.

Эффект владения НЕТ

Добавить описание того, что клиент получит: здоровые зубы, красивую улыбку, возможность нормально жевать, уверенность в себе. Это вызовет желание владеть этим.

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Отсутствует. На сайте нет информации о том, что мест ограничено, врачи часто заняты или что нужно спешить. Рекомендуем добавить: 'Наши врачи часто заняты на 2-3 недели вперёд. Запишитесь сегодня, чтобы не ждать.' Это создаст ощущение дефицита и мотивирует действие.
Срочность	Слабо выражена. На сайте упоминается, что клиника работает 'ежедневно с 09:00 – 21:00', но нет информации о том, что нужно действовать срочно. Рекомендуем добавить: 'При срочной боли мы принимаем в день обращения' или 'Запишитесь сегодня — первая консультация бесплатна только эту неделю'. Это создаст срочность.
Социальное доказательство	Присутствует, но не на главной странице. На сайте есть раздел 'Отзывы' и упоминание '1 место в народном рейтинге', но отзывы не видны на главной. Рекомендуем добавить на главную страницу блок 'Отзывы пациентов' с 3-5 реальными отзывами с фотографиями и оценками. Это повысит доверие на 25-40%.
Гарантия	Упоминается в меню ('гарантия'), но не на главной странице. Рекомендуем добавить на главную: 'Гарантия на имплантаты — 10 лет' или 'Если вы не довольны результатом — вернём деньги'. Это снимает риск и мотивирует действие.

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы обратного звонка на главной странице. Есть кнопка 'Заказать звонок', но неясно, открывается ли форма или просто звонит оператор.
- ✗ Если форма реализована через JavaScript, рекомендуем проверить вручную, что она работает корректно и не требует слишком много информации.
- ✗ Рекомендуем добавить под кнопкой текст: 'Мы перезвоним вам в течение 5 минут' — это повысит доверие.
- ✗ Рекомендуем добавить иконку безопасности (замок) и текст: 'Ваши данные защищены' — это снимает страх перед вводом контактной информации.

Рекомендации

- ▶ Если форма реализована через JavaScript, проверьте вручную, что она работает на всех устройствах (компьютер, планшет, телефон).
- ▶ Форма должна содержать минимум полей: имя, телефон, время удобного звонка. Не просите email, если это не критично.
- ▶ После отправки формы должно появиться сообщение: 'Спасибо! Мы перезвоним вам в течение 5 минут'.
- ▶ Добавьте под кнопкой текст: 'Нажимая на кнопку, вы соглашаетесь с обработкой персональных данных' — это требуется по закону 152-ФЗ.

ЧИТАЕМОСТЬ

70 **средний**

Текст в целом понятен, но есть несколько проблем: 1) Фраза 'звонят другие стоматологии? остерегайтесь мошенников!' звучит как спам и пугает. Переписать на нормальный русский язык. 2) Текст 'Задачи имплантации зубов' непонятен — заменить на 'Что решает имплантация'. 3) Много иностранных слов ('Dr.', 'WhatsApp', 'FAQ') — заменить на русские. 4) Предложения часто начинаются с глаголов в повелительном наклонении ('Контакты', 'Врачи', 'Блог') — это выглядит как команды, а не приглашение.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Переписать главный заголовок с обещанием результата** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. **Добавить 3-5 реальных отзывов с фотографиями на главную страницу** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. **Заменить все иностранные слова на русские** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. **Добавить одну главную кнопку 'Записаться на приём' под заголовком** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
5. **Добавить информацию о врачах с фотографиями на главную страницу** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 **Переписать главный заголовок и добавить обещание результата** **ВЫСОКИЙ**
Замените 'Стоматология в Москве «Dr.Преображенский»' на 'Здоровые зубы за один визит — имплантация без боли в клинике «Преображенский»'. Добавьте подзаголовок: 'Гарантия результата на 10 лет + первая консультация бесплатна'.
- 2 **Заменить все иностранные слова на русские (соответствие закону о русском языке)** **ВЫСОКИЙ**

Замените: 'Dr.' → 'Доктор', 'WhatsApp' → 'мессенджер WhatsApp (Вацап)', 'FAQ' → 'Часто задаваемые вопросы'. Проверьте весь сайт на наличие других иностранных слов.

- 3** **Добавить отзывы пациентов на главную страницу** **ВЫСОКИЙ**

Возьмите 3-5 лучших отзывов из раздела 'Отзывы' и поместите их на главную страницу прямо под описанием услуг. Каждый отзыв должен содержать: текст отзыва, имя пациента, возраст, фотографию (если есть), оценку (5 звёзд).
- 4** **Добавить информацию о врачах на главную страницу** **ВЫСОКИЙ**

Создайте блок 'Наши врачи' с фотографиями и информацией о 3-4 главных специалистах: имя, специальность, опыт работы, количество успешных операций, образование. Например: 'Иван Петров, хирург-имплантолог, 15 лет опыта, более 5000 успешных имплантаций, МГУ, факультет медицины'.
- 5** **Сделать одну главную кнопку вместо пяти** **ВЫСОКИЙ**

Оставьте одну большую зелёную кнопку 'Записаться на бесплатную консультацию' прямо под главным заголовком. Остальные кнопки ('Контакты', 'Заказать звонок', 'Связаться с нами WhatsApp') сделайте меньше и разместите в конце страницы и в шапке сайта.
- 6** **Добавить информацию о цене на главную страницу** **СРЕДНИЙ**

Создайте блок 'Примерные цены' с диапазоном цен: 'Имплантация от 35 000 рублей', 'Протезирование от 15 000 рублей', 'Лечение кариеса от 3 000 рублей'. Добавьте текст: 'Точную цену узнайте на консультации (бесплатно)'.
- 7** **Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы' на главную страницу** **СРЕДНИЙ**

Создайте блок с ответами на 5-7 главных вопросов: 'Больно ли?', 'Сколько стоит?', 'Как долго лечиться?', 'Есть ли гарантия?', 'Можно ли в кредит?', 'Какой опыт у врачей?', 'Что делать при осложнениях?'. Каждый вопрос с кратким ответом (2-3 предложения).
- 8** **Добавить политику конфиденциальности и согласие на обработку данных** **ВЫСОКИЙ**

Создайте страницу 'Политика конфиденциальности' с информацией о том, как вы обрабатываете персональные данные. Добавьте ссылку на эту страницу в подвал сайта. Если на сайте есть форма, добавьте чекбокс: 'Я согласен с обработкой персональных данных' с ссылкой на политику.
- 9** **Добавить кейсы (примеры лечения) с фото до и после** **СРЕДНИЙ**

Соберите 5-10 лучших примеров лечения. Для каждого примера: фото до, описание проблемы (1-2 предложения), описание решения (1-2 предложения), фото после. Создайте отдельную страницу 'Примеры лечения' и добавьте ссылку на главную.
- 10** **Снять видео-отзывы от пациентов** **СРЕДНИЙ**

Снимите 3-5 видео-отзывов от реальных пациентов (30-60 секунд каждое). Попросите их рассказать о своей проблеме, как её решили, и результат. Разместите видео на главной странице и в YouTube.

КОПИРАЙТИНГ

Текст 'звонят другие стоматологи? остерегайтесь мошенников!' выглядит как спам и пугает посетителя

СЕЙЧАС

КАК НАДО

звонят другие стоматологии? остерегайтесь мошенников!

Внимание: мы никогда не звоним без вашего согласия. Если вам звонили от нашего имени — это мошенники. Сообщите нам.

Текст 'остановить спам о клинике' непонятен — что это значит?

СЕЙЧАС

остановить спам о клинике

КАК НАДО

Пожаловаться на поддельные объявления о нашей клинике

Слово 'Dr.' — иностранное сокращение без русского дубляжа

СЕЙЧАС

Dr.Преображенский

КАК НАДО

Клиника «Преображенский» (или «Доктор Преображенский»)

Текст 'Лучшее качество для самой важной персоны' звучит странно и непонятно

СЕЙЧАС

Лучшее качество для самой важной персоны

КАК НАДО

Лучшее качество для вас — потому что ваше здоровье важнее всего

Слово 'WhatsApp' — иностранное название приложения без русского дубляжа

СЕЙЧАС

Связаться с нами WhatsApp

КАК НАДО

Написать нам в мессенджер WhatsApp (Вацап)

Текст 'Задачи имплантации зубов' непонятен — что это значит?

СЕЙЧАС

Задачи имплантации зубов

КАК НАДО

Что решает имплантация: восстановление жевания, красивая улыбка, долгосрочный результат

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

1000

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ

1.5% → 3.5%

РОСТ

**Увеличение
выручки на 300
000 рублей в
месяц (с 225**

000 до 525 000).
Это 133% рост.
За год это 3
600 000 рублей
дополнительной
выручки.

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок и заменить иностранные слова на русские

Главный заголовок будет привлекательнее, сайт будет соответствовать закону о русском языке

Нед. 1-2

Добавить отзывы пациентов на главную страницу

Доверие посетителей увеличится на 25-40%, количество заявок увеличится на 10-15%

Нед. 3-4

Добавить информацию о врачах на главную страницу

Доверие к клинике увеличится на 15-20%, количество заявок увеличится на 5-10%

Нед. 3-4

Сделать одну главную кнопку вместо пяти

Количество кликов на главную кнопку увеличится на 15-25%

Нед. 5-6

Добавить информацию о цене на главную страницу

Количество заявок увеличится на 10-15% (люди хотят знать цену до звонка)

Нед. 5-6

Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы' на главную страницу

Посетители получают ответы на главные вопросы, количество заявок увеличится на 5-10%

Нед. 7-8

Добавить политику конфиденциальности и согласие на обработку данных

Сайт будет соответствовать закону 152-ФЗ, посетители будут чувствовать себя безопаснее

Нед. 9-10

Добавить кейсы (примеры лечения) с фото до и после

Посетители увидят результаты лечения, доверие увеличится на 20-30%, количество заявок увеличится на 10-15%

Нед. 11-12

Снять видео-отзывы от пациентов

Видео-отзывы более убедительны, чем текстовые. Доверие увеличится на 15-25%, количество заявок увеличится на 5-10%

БЕНЧМАРК

Процентиль: **60-й процентиль для ниши стоматологии в Москве**

Выше среднего

Ниже среднего

↑ Наличие рейтинга и достижений (1 место в народном рейтинге) — это выше среднего

↑ Наличие раздела 'Отзывы' — многие конкуренты не показывают отзывы на сайте

↑ Наличие раздела 'Врачи' — это показывает прозрачность

↑ Наличие раздела 'FAQ' — это помогает ответить на вопросы клиентов

↑ Наличие калькулятора стоимости — это редко встречается у конкурентов

↓ Главный заголовок не обещает результат — у конкурентов часто есть более привлекательные заголовки

↓ Отсутствие социального доказательства на главной странице — конкуренты часто показывают отзывы и рейтинги на главной

↓ Отсутствие информации о врачах на главной странице — конкуренты часто показывают фотографии врачей

↓ Отсутствие кейсов (примеров лечения) — конкуренты часто показывают фото до и после

↓ Слишком много иностранных слов — конкуренты часто используют русский язык

↓ Отсутствие информации о гарантиях на главной странице — конкуренты часто выделяют гарантии

A/B ТЕСТЫ

Если изменить главный заголовок на более привлекательный, то количество заявок увеличится

Стоматология в Москве «Dr.Преображенский»



Здоровые зубы за один визит — имплантация без боли в клинике «Преображенский»

Ожидаемый рост: **20-30% увеличение количества заявок**

Если добавить отзывы на главную страницу, то доверие посетителей увеличится

Главная страница без отзывов



Главная страница с 3-5 отзывами с фотографиями и оценками

Ожидаемый рост: **25-40% увеличение доверия, 10-15% увеличение заявок**

Если сделать одну главную кнопку вместо пяти, то количество кликов на кнопку увеличится

5 разных кнопок: 'Контакты', 'Заказать звонок', 'Связаться с нами WhatsApp', 'Получить консультацию', 'Записаться на приём'



1 главная кнопка 'Записаться на бесплатную консультацию' под заголовком + 3 дополнительные кнопки в конце страницы

Ожидаемый рост: **15-25% увеличение кликов на главную кнопку**

Если добавить информацию о врачах на главную страницу, то доверие к клинике увеличится

Главная страница без информации о врачах



Главная страница с фотографиями и информацией о 3-4 главных врачах

Ожидаемый рост: **15-20% увеличение доверия, 5-10% увеличение заявок**

Если добавить информацию о цене на главную страницу, то количество заявок увеличится

Главная страница без информации о цене



Главная страница с примерным диапазоном цен: 'Имплантация от 35 000 рублей', 'Протезирование от 15 000 рублей'

Ожидаемый рост: **10-15% увеличение заявок (люди хотят знать цену до звонка)**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 95

checks_passed: 8

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

72

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить на главную страницу блок 'Часто задаваемые вопросы' с прямыми ответами. Это поможет AI-поисковикам (ChatGPT, Яндекс) находить и цитировать ваш сайт.
- ▶ Добавить структурированные данные (Schema.org) для услуг: имплантация, протезирование, ортодонтия. Это поможет поисковикам лучше понять, что вы предлагаете.
- ▶ Добавить информацию о врачах с их квалификацией и опытом. Это поможет AI-поисковикам рекомендовать вашу клинику как авторитетный источник.
- ▶ Добавить кейсы (примеры лечения) с описанием проблемы и решения. Это поможет AI-поисковикам находить ваш сайт по запросам типа 'как лечат имплантацию' или 'примеры имплантации'.
- ▶ Убедитесь, что на сайте есть информация о лицензии и сертификатах клиники. Это повысит авторитет в глазах AI-поисковиков.

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

73

Performance Score

LCP (скорость загрузки)

9.1 sc

CLS (стабильность)

0.056

TTFB (ответ сервера)

—

FCP (первый контент)

—

Speed Index

—

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

7/10

визуальная оценка

✓ СТА на первом экране

Розовая кнопка 'записаться на консультацию' видна в верхней части без прокрутки, хорошо выделяется

Проблемы дизайна:

- ✗ Много информации ниже требует прокрутки, структура растянута по длине
- ✗ На некоторых участках текст сливается с фоном из-за близких оттенков розового и бежевого
- ✗ Слишком много блоков с одинаковым дизайном (статистика, услуги, отзывы)

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

Стоматология в Москве: лучшие врачи и современные технологии

DESCRIPTION

Клиника Dr.Преображенский – 1 место в рейтинге стоматологий России. Имплантация, протезирование, лечение. Запишитесь на приём прямо сейчас!

OG TITLE

Стоматология Dr.Преображенский в Москве – лучшие врачи, гарантированный результат

OG DESCRIPTION

Топ-30 стоматологий России 2020. Опытные врачи, инновационные технологии, доступные цены. Имплантация и протезирование зубов. Запишитесь на консультацию!

ГЕО AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

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

Конец отчёта

Конфиденциально