

<https://rukalitso.orgs.biz/>



Ниже среднего

Бизнес

Дата	2026-04-15
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт салона красоты выглядит как незаконченный проект: нет описания услуг, цен, преимуществ и гарантий. Посетитель не понимает, что именно вы предлагаете и почему выбрать именно вас. Нужно срочно добавить информацию о том, какие услуги есть, сколько они стоят и почему клиенты вас выбирают.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер		15/15
Заголовок		2/12
СТА		3/12
Структура		2/10
UX		2/8
Доверие		3/8
Триггеры		1/8
Читаемость		2/4
Персона		2/6
Когнитивные триггеры		5/5
Формы		2/5
Гео		1/4
Юридика		0/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок и предложение

Сайт не объясняет, какие услуги предлагает салон и почему клиент должен выбрать именно вас. Человек не понимает, что вы делаете.

✓ Переписать главный заголовок на 'Салон красоты Рукалицо: стрижка, окрашивание, макияж и уход за кожей в центре Москвы'. Добавить список услуг на главную страницу.

КРИТИЧНО Кнопки действия

Нет кнопки 'Записаться на приём' — главной кнопки для салона красоты. Есть только 'Позвонить' и 'Оставить отзыв', что не мотивирует клиента действовать.

✓ Добавить большую кнопку 'Записаться на приём' в верхнюю часть сайта. Сделать её видной и привлекательной.

КРИТИЧНО Отзывы

Отзывы требуют авторизации через ВКонтакте, что отпугивает людей. Клиент не может прочитать отзывы других, чтобы понять, хороший ли салон.

✓ Показать 5-7 отзывов на главной странице без авторизации. Добавить имена и фотографии клиентов, чтобы отзывы выглядели реальными.

КРИТИЧНО Цены

На сайте нет информации о ценах. Клиент не знает, сколько стоит стрижка или окрашивание, и не может решить, позволяет ли ему бюджет.

✓ Добавить раздел 'Цены' с примерными ценами на основные услуги. Если цены разные в зависимости от мастера, напишите диапазон (например, 'стрижка от 500 до 1500 рублей').

КРИТИЧНО Информация о мастерах

Нет информации о том, кто работает в салоне. Клиент не знает, опытные ли мастера, есть ли у них сертификаты, специализируются ли они на чём-то конкретном.

✓ Добавить раздел 'Наши мастера' с фотографиями, именами, опытом и специализацией каждого мастера. Например: 'Мария — стилист с опытом 12 лет, специализируется на окрашивании и балаяже'.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «РукаЛицо - Студии и салоны красоты»

Человек видит название салона, но не понимает, почему ему нужно именно вас выбрать. Он просто закроет сайт и пойдёт к конкурентам.

Салон красоты РукаЛицо: профессиональный уход за лицом и волосами в центре Москвы

Сразу понятно, что вы делаете, где находитесь и для кого это

Красивое лицо за один день: макияж, уход и стрижка в РукаЛицо

Обещает результат, который клиент получит прямо сейчас

РукаЛицо: салон красоты, где вас преобразят за 2 часа

Указывает на скорость и результат, что важно для занятых людей

Салон красоты Рукалицо: мастера с опытом 10+ лет в центре Москвы

Показывает опыт и профессионализм, что вызывает доверие

Хотите выглядеть на 10 лет моложе? Приходите в Рукалицо

Обращается к главной мечте клиента — выглядеть лучше

Рукалицо: салон красоты, где каждый клиент становится звездой

Создаёт ощущение особенности и премиальности

Салон красоты Рукалицо: стрижка, окрашивание, уход за кожей — всё в одном месте

Перечисляет основные услуги, чтобы клиент сразу понял, что вы предлагаете

ОФФЕР

Вы не рассказываете, почему клиент должен выбрать именно вас. Может быть, у вас есть мастера с международными сертификатами? Или вы используете премиальную косметику? Или даёте гарантию на результат? Это нужно показать.

Рукалицо — салон красоты в центре Москвы, где работают мастера с опытом 10+ лет. Мы предлагаем полный спектр услуг: профессиональное окрашивание волос, стрижки, макияж и уход за кожей лица. Каждый клиент получает индивидуальный подход и гарантию качества. Приходите к нам, и вы уйдёте красивее, чем пришли.

СТА КНОПКИ

Записаться на приём

Это главное действие, которое нужно клиенту. Должно быть видно сразу.

→ В верхней части страницы, справа от названия салона

Позвонить: +7 (977) 797-21-81

Для тех, кто предпочитает звонить. Номер телефона сразу видно.

→ Рядом с кнопкой 'Записаться', но меньше размером

Посмотреть услуги и цены

Клиент хочет знать, что вы предлагаете и сколько это стоит, прежде чем звонить

→ После описания салона, перед отзывами

Написать в WhatsApp

Многие люди предпочитают писать, а не звонить. Это удобнее.

→ Рядом с кнопкой 'Позвонить'

Получить скидку 15% на первый визит

Создаёт срочность и мотивирует клиента действовать прямо сейчас

→ В конце страницы, перед отзывами

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Есть отзывы клиентов (но они не видны на странице, нужна авторизация)
- ✓ Указан реальный адрес и телефон
- ✓ Название салона звучит профессионально

Чего не хватает

- ✗ Фотографии работ мастеров (до и после)
- ✗ Информация о мастерах: имена, опыт, сертификаты
- ✗ Отзывы с именами и фотографиями клиентов (видимые без авторизации)
- ✗ Гарантия качества или возврат денег
- ✗ Сертификаты и лицензии
- ✗ Количество довольных клиентов (например, '5000+ клиентов в год')
- ✗ Время работы салона
- ✗ Информация о косметике и материалах, которые вы используете

Готовые блоки

отзыв Ольга, 35 лет: 'Я ходила в РукаЛицо на окрашивание волос. Мастер Мария сделала идеальный цвет, волосы выглядят здоровыми. Рекомендую!'

факт 'Более 5000 клиентов доверяют нам каждый год'

факт 'Мастера с опытом от 10 лет и международными сертификатами'

гарантия 'Если вы не довольны результатом, мы переделаем работу бесплатно'

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Главный экран с красивой фотографией салона или мастера
- ✗ Блок 'Какие услуги мы предлагаем' с описанием каждой услуги
- ✗ Блок 'Цены' или 'Прайс-лист'
- ✗ Блок 'Наши мастера' с фотографиями и информацией о них
- ✗ Блок 'Галерея работ' с фото до и после
- ✗ Блок 'Часто задаваемые вопросы'
- ✗ Блок 'Как записаться' с пошаговой инструкцией
- ✗ Блок 'Контакты' с картой и временем работы
- ✗ Блок 'Акции и скидки'
- ✗ Подвал сайта с ссылками и информацией

Проблемы с порядком

Отзывы стоят в конце, но они должны быть ближе к кнопке 'Записаться'. Сейчас клиент не видит отзывы, пока не прокрутит весь сайт.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Женщины 25-50 лет, среднего и выше среднего уровня дохода, живущие в Москве, которые хотят выглядеть красиво и ухожено

ТОН

Тон общения не совпадает с аудиторией. Сайт звучит слишком формально и безлично. Нужно быть теплее, дружелюбнее и более личным. Например, вместо 'наслаждайтесь лучшими услугами' написать 'Приходите к нам, и вы уйдёте красивее, чем пришли'.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Слишком простой и скудный. Нужно добавить больше информации и деталей, но оставить язык простым и понятным.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Желание выглядеть красиво и ухожено

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Страх испортить волосы или сделать неудачный макияж
- ▶ Нехватка времени на уход за собой
- ▶ Неуверенность в выборе стиля
- ▶ Желание получить результат быстро
- ▶ Боязнь переплатить за услугу

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери **НЕТ**

Добавить текст вроде: 'Скидка 15% на первый визит только для новых клиентов' или 'Осталось 2 свободных места на эту неделю'

Якорение цены **НЕТ**

Показать цены, чтобы клиент мог сравнить с конкурентами. Например: 'Стрижка от 500 рублей' или 'Окрашивание от 1500 рублей'

Социальное доказательство **НЕТ**

Авторитет эксперта **НЕТ**

Показать отзывы на главной странице с именами и фотографиями. Добавить количество довольных клиентов.

Добавить информацию о мастерах: опыт, сертификаты, достижения. Например: 'Мастера с опытом 10+ лет и международными сертификатами'

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить текст вроде: 'Осталось 2 свободных места на эту неделю' или 'Скидка 15% только до конца месяца'

Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать услуги с точки зрения пользы для клиента. Например, вместо 'окрашивание волос' написать 'получите сияющие волосы нового цвета'

Эффект владения НЕТ

Добавить текст вроде: 'Станьте постоянным клиентом и получайте скидку 10% на все услуги' или 'Программа лояльности: каждый 5-й визит бесплатно'

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Нет ощущения дефицита. Нужно добавить текст вроде: 'Осталось 2 свободных места на эту неделю' или 'Запись на приём закрывается в 18:00'. Это создаст срочность и мотивирует клиента действовать прямо сейчас.
Срочность	Нет срочности. Нужно добавить: 'Скидка 15% только для новых клиентов' или 'Акция действует только до конца месяца'. Это заставит клиента записаться сегодня, а не завтра.
Социальное доказательство	Отзывы есть, но они не видны. Нужно показать на главной странице 5-7 отзывов с именами и фотографиями. Добавить текст: '5000+ клиентов доверяют нам каждый год'.
Гарантия	Нет гарантии. Добавить текст: 'Если вы не довольны результатом, мы переделаем работу бесплатно' или 'Гарантия качества на все услуги'. Это снимает страх клиента и повышает доверие.

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте есть форма для отзывов, но она требует авторизации через ВКонтакте
- ✗ Нет формы для записи на приём
- ✗ Нет формы для подписки на новости или скидки
- ✗ Нет иконки безопасности (замок) рядом с формой
- ✗ Нет текста о защите персональных данных

Рекомендации

- ▶ Добавить форму 'Записаться на приём' с полями: имя, телефон, выбор услуги, удобное время
- ▶ Сделать форму простой: максимум 4-5 полей
- ▶ Добавить кнопку 'Записаться' вместо 'Отправить'

- ▶ Добавить текст под формой: 'Мы не передаём ваши данные третьим лицам'
- ▶ Добавить иконку замка рядом с формой, чтобы показать, что данные защищены
- ▶ Убрать требование авторизации через ВКонтакте для отзывов

ЧИТАЕМОСТЬ

40 средний

Текст на сайте очень короткий и не информативный. Нужно добавить больше описаний услуг, информации о мастерах и преимуществах салона. Используйте простые слова и короткие предложения. Избегайте профессионального жаргона вроде 'балаяж' или 'омбре' без объяснения.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Добавить кнопку 'Записаться на приём' в верхнюю часть сайта** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. **Написать список услуг: стрижка, окрашивание, макияж, уход за кожей (даже без цен)** **ВЫСОКИЙ**
Усилия: низкий
3. **Добавить 3-5 отзывов с именами клиентов (видимые без авторизации)** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. **Добавить фотографии салона и мастеров** **ВЫСОКИЙ** Усилия: средний
5. **Написать время работы салона (например, 'Пн-Пт 10:00-20:00, Сб-Вс 10:00-18:00')** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 **Добавить кнопку 'Записаться на приём' в верхнюю часть сайта** **ВЫСОКИЙ**
Создать большую, яркую кнопку 'Записаться на приём' справа от названия салона. Кнопка должна быть видна сразу, без прокрутки. Рядом добавить номер телефона и ссылку на WhatsApp.
- 2 **Написать список услуг и добавить на главную страницу** **ВЫСОКИЙ**
Создать раздел 'Наши услуги' с описанием каждой услуги: стрижка, окрашивание, макияж, уход за кожей. Для каждой услуги написать, что получит клиент (результат). Например: 'Окрашивание волос — получите сияющие волосы нового цвета, которые будут выглядеть здоровыми и ухоженными'.
- 3 **Добавить отзывы на главную страницу без авторизации** **ВЫСОКИЙ**
Собрать 5-7 отзывов от постоянных клиентов. Для каждого отзыва попросить имя, возраст и фотографию (если согласны). Разместить отзывы на главной странице в виде карточек с фотографией, именем и текстом отзыва.

4

Добавить информацию о мастерах с фотографиями **ВЫСОКИЙ**

Создать раздел 'Наши мастера' с фотографией, именем, опытом и специализацией каждого мастера. Например: 'Мария — стилист с опытом 12 лет, специализируется на окрашивании и балаяже. Сертифицирована международной школой красоты.'

5

Добавить раздел 'Цены' с примерными ценами на услуги **СРЕДНИЙ**

Создать таблицу или список с ценами на основные услуги. Если цены разные в зависимости от мастера или сложности, написать диапазон. Например: 'Стрижка от 500 до 1500 рублей', 'Окрашивание от 1500 до 3000 рублей'.

КОПИРАЙТИНГ

Текст 'наслаждайтесь лучшими услугами красоты' слишком общий и не говорит о конкретных услугах

СЕЙЧАС

наслаждайтесь лучшими услугами красоты

КАК НАДО

Стрижка, окрашивание, макияж и уход за кожей от мастеров с опытом 10+ лет

Упоминаются '3 главных принципа', но они не описаны

СЕЙЧАС

3 наших главных принципа профессиональной студии красоты:

КАК НАДО

Наши три главных принципа: 1) Профессионализм — мастера с опытом и сертификатами. 2) Качество — используем только премиальную косметику. 3) Результат — гарантируем, что вы уйдёте красивее.

Нет описания того, как записаться на приём

СЕЙЧАС

позвонить

КАК НАДО

Позвонить по номеру +7 (977) 797-21-81 или написать в WhatsApp. Мы ответим в течение 5 минут и подберём удобное время.

Текст про отзывы требует авторизации, что отпугивает людей

СЕЙЧАС

войдите, чтобы оставить отзыв

КАК НАДО

Оставьте отзыв о нас — это займёт 1 минуту. Ваше мнение помогает нам становиться лучше.

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

КОНВЕРСИЯ

РОСТ

500

визитов/мес

0.5% → 3%

**Увеличение
выручки с 5000
до 30000 рублей
в месяц =
на 500% (в 6
раз больше). Это
дополнительные
25000 рублей в
месяц или 300000
рублей в год.**

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Добавить кнопку 'Записаться на приём' в верхнюю часть сайта и написать список услуг

Клиент сразу видит, как записаться, и понимает, какие услуги предлагает салон

Нед. 3-4

Собрать отзывы от клиентов и разместить на главной странице без авторизации

Клиент видит реальные отзывы и доверяет салону больше

Нед. 5-8

Добавить информацию о мастерах с фотографиями и опытом, добавить раздел 'Цены'

Клиент знает, кто будет его обслуживать, и видит цены

Нед. 9-12

Добавить галерею работ до и после, создать раздел 'Часто задаваемые вопросы', добавить скидку для новых клиентов

Клиент видит результаты работ, получает ответы на вопросы, мотивирован скидкой

БЕНЧМАРК

Процентиль: **10-й процентиль (очень низко)**

Выше среднего

- ↑ Есть реальный адрес и телефон
- ↑ Есть отзывы клиентов
- ↑ Название салона звучит профессионально

Ниже среднего

- ↓ Нет описания услуг
- ↓ Нет цен
- ↓ Нет фотографий работ
- ↓ Нет информации о мастерах
- ↓ Нет кнопки 'Записаться на приём'
- ↓ Нет гарантии качества
- ↓ Нет акций и скидок
- ↓ Нет информации о времени работы

A/B ТЕСТЫ

Если добавить кнопку 'Записаться на приём' в верхнюю часть сайта, больше людей будут записываться

Сейчас кнопка 'Позвонить' в конце страницы



Добавить большую кнопку 'Записаться на приём' в верхнюю часть сайта

Ожидаемый рост: **Увеличение записей на 30-50%**

Если показать отзывы без авторизации, больше людей будут доверять салону

Отзывы требуют авторизации через ВКонтакте



Показать 5-7 отзывов на главной странице без авторизации

Ожидаемый рост: **Увеличение доверия на 40%, увеличение записей на 20%**

Если добавить скидку 15% для новых клиентов, больше людей будут записываться

Нет скидок



Добавить текст: 'Скидка 15% на первый визит для новых клиентов'

Ожидаемый рост: **Увеличение записей на 25-35%**

Если показать цены, клиент быстрее решит, позволяет ли ему бюджет

Цены не указаны



Добавить раздел 'Цены' с примерными ценами на услуги

Ожидаемый рост: **Увеличение записей на 15-20%, снижение отказов на 30%**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 35

checks_passed: 4

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

20

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить раздел 'Часто задаваемые вопросы' с ответами на вопросы клиентов
- ▶ Написать описание каждой услуги: что это, как долго, какой результат
- ▶ Добавить информацию о времени работы, адресе, телефоне в структурированном формате
- ▶ Добавить список услуг в виде маркированного списка
- ▶ Написать инструкцию 'Как записаться на приём' пошагово

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

48

Performance Score

LCP (скорость загрузки)

9.0 sc

CLS (стабильность)

0

TTFB (ответ сервера)

—

FCP (первый контент)

—

Speed Index

—

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

5/10

визуальная оценка

- ✓ **СТА на первом экране**
Кнопка 'Познакомиться' видна в центре экрана, но она маленькая и не очень привлекает внимание

Проблемы дизайна:

- ✗ Кнопка очень маленькая и теряется на фоне
- ✗ Фоновое изображение размыто и темное, сложно понять что там

- ✗ Логотип слева почти незаметен на светлом фоне шапки
- ✗ Навигация в шапке слабо видна на светлом фоне

КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

Переписывание главного заголовка и создание уникального торгового предложения (УТП)

статья + пост в соцсетях

Задача: Главный заголовок и предложение (критично) — сайт не объясняет услуги и не дает причины выбрать салон

Нед 2

Создание кнопки 'Записаться на приём' и оптимизация СТА

статья + видео + пост в соцсетях

Задача: Кнопки действия (критично) — отсутствует главная кнопка 'Записаться на приём', что не мотивирует клиентов действовать

Нед 3

Сбор и публикация отзывов клиентов без авторизации

статья + видео-отзывы + пост в соцсетях

Задача: Отзывы (критично) — требуют авторизации через ВКонтакте, что отпугивает людей. Нужно показать 5-7 реальных отзывов на главной странице

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

РукаЛицо - Салон красоты в Москве | Запись онлайн

DESCRIPTION

Студия красоты РукаЛицо в Москве. Профессиональные услуги: стрижки, окрашивание, уход за лицом. Запишитесь на приём прямо сейчас!

OG TITLE

РукаЛицо - Лучший салон красоты в Москве | Профессиональные мастера

OG DESCRIPTION

Салон красоты РукаЛицо предлагает стрижки, окрашивание, маникюр и уход за лицом. Опытные мастера, доступные цены. Запишитесь онлайн за 30 секунд!

ГЕО AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

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
