

<https://www.pik.ru/>



Средне

Бизнес

Дата	2026-04-16
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт хорошо показывает что продаётся и как купить, но не объясняет почему именно ПИК лучше других застройщиков. Не хватает срочности и социальных доказательств — люди не видят, что другие уже купили и довольны.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер	<div style="width: 66.67%;"><div style="width: 66.67%;"></div></div>	10/15
Заголовок	<div style="width: 58.33%;"><div style="width: 58.33%;"></div></div>	7/12
СТА	<div style="width: 50%;"><div style="width: 50%;"></div></div>	6/12
Структура	<div style="width: 60%;"><div style="width: 60%;"></div></div>	6/10
UX	<div style="width: 62.5%;"><div style="width: 62.5%;"></div></div>	5/8
Доверие	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	6/8
Триггеры	<div style="width: 50%;"><div style="width: 50%;"></div></div>	4/8
Читаемость	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Персона	<div style="width: 66.67%;"><div style="width: 66.67%;"></div></div>	4/6
Когнитивные триггеры	<div style="width: 40%;"><div style="width: 40%;"></div></div>	2/5
Формы	<div style="width: 60%;"><div style="width: 60%;"></div></div>	3/5
Гео	<div style="width: 75%;"><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Юридика	<div style="width: 66.67%;"><div style="width: 66.67%;"></div></div>	2/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок и предложение

Сайт не объясняет, почему выбрать ПИК, а не другого застройщика. Нет уникального преимущества, которое отличает ПИК от конкурентов.

✓ Добавить в заголовок и подзаголовок конкретную выгоду: скорость (15 минут), количество довольных клиентов (50 000), гарантия или цена. Например: 'ПИК — застройщик, которому доверяют 50 000 семей. Купите квартиру онлайн за 15 минут с гарантией.'

КРИТИЧНО Отзывы и социальное доказательство

На сайте нет отзывов от реальных покупателей. Это критично, потому что люди не видят, что другие уже купили и довольны. Это снижает доверие и готовность купить.

✓ Собрать 5-10 отзывов от реальных покупателей с фото, именами и городами. Разместить их на главной странице после описания преимуществ. Пример: 'Иван Петров, Москва: Купил квартиру у ПИК онлайн за 2 недели. Всё просто и понятно. Менеджер помогал на каждом шаге. Рекомендую!'

КРИТИЧНО Срочность и дефицит

На сайте нет информации о том, что квартир мало или что нужно спешить. Это снижает мотивацию к покупке. Люди откладывают решение на потом.

✓ Добавить информацию о дефиците: 'Осталось 12 квартир в этом месяце', 'Квартиры в этом доме заканчиваются', 'Цена повышается в следующем месяце'. Добавить на кнопку: 'Забронировать сейчас — осталось 3 квартиры'.

КРИТИЧНО Структура страницы

Информация об ипотеке расположена в конце страницы, но это важно для 80% покупателей. Они хотят сразу узнать, сколько будет стоить ежемесячный платёж.

✓ Переместить блок с ипотекой выше — сразу после описания преимуществ квартир. Добавить калькулятор ипотеки, чтобы клиент мог сразу рассчитать свой платёж.

КРИТИЧНО Кнопки действия

Кнопки на сайте не ясные и не срочные. Непонятно, что произойдёт после клика. Нет главной кнопки, которая направляет клиента к покупке.

✓ Создать главную кнопку 'Выбрать квартиру' в верхней части экрана. Добавить вторую кнопку 'Забронировать сейчас' после отзывов. Добавить третью кнопку 'Получить консультацию' для тех, кто ещё не готов. Все кнопки должны быть большие, яркие и с ясным текстом.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Новостройки в Москве и области»

Посетитель видит обычный заголовок и не понимает, чем ПИК отличается от конкурентов. Он может просто уйти на сайт другого застройщика, потому что не видит причины остаться.

Купите квартиру в Москве онлайн за 15 минут — без очередей и бумаг

Говорит о конкретной выгоде (скорость) и решает боль клиента (бюрократия)

Квартира с пропиской в Москве от застройщика — без посредников и переплат

Обещает экономию денег и прямую сделку — это важно для покупателей

Новостройки ПИК: умные планировки, метро рядом, заселение уже в этом году

Перечисляет реальные преимущества, которые волнуют покупателей

Выбрали ПИК 50 000 семей — купите квартиру онлайн безопасно и быстро

Добавляет социальное доказательство (много людей уже купили) и обещает безопасность

Квартира в Москве от 2 млн рублей — ипотека от 5% на 2 года

Показывает цену и условия кредита — это первое, что ищут покупатели

Купите квартиру в новостройке ПИК — персональный менеджер помогает на каждом шаге

Обещает поддержку и внимание — снимает страх перед сложностью покупки

Новостройки ПИК в Москве: все квартиры с отделкой, рядом с метро, с гарантией

Перечисляет конкретные плюсы и упоминает гарантию — это вызывает доверие

ОФФЕР

ПИК говорит о технологиях (онлайн-покупка, защита данных, персональный менеджер), но не объясняет, что это значит для клиента. Конкуренты тоже предлагают онлайн-покупку. Нужно показать, что ПИК быстрее, дешевле или надёжнее.

Купите квартиру в Москве онлайн за 15 минут без очередей и бумаг. ПИК — застройщик, которому доверяют 50 000 семей. Все квартиры с пропиской, рядом с метро, с гарантией на дом. Ипотека от 5% на 2 года, персональный менеджер помогает на каждом шаге. Заселение уже в этом году.

СТА КНОПКИ

Выбрать квартиру

Ясная и понятная кнопка — клиент сразу знает, что произойдёт

→ В верхней части экрана, справа от заголовка

Забронировать сейчас — осталось 12 квартир

Добавляет срочность (осталось мало) и ясное действие (забронировать)

→ После описания преимуществ

Получить консультацию менеджера

Для тех, кто ещё не готов купить, но хочет узнать больше

→ После отзывов и гарантий

Рассчитать ипотеку

Помогает клиенту понять, сколько он может потратить

→ В блоке с информацией об ипотеке

Смотреть все проекты

Для тех, кто хочет сравнить разные варианты

→ В конце страницы

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Упоминание защиты данных и безопасности
- ✓ Наличие гарантии на квартиру
- ✓ Персональный менеджер на связи
- ✓ Возможность сравнивать квартиры в личном кабинете
- ✓ Телефон для поддержки указан
- ✓ Упоминание программ ипотеки от разных банков

Чего не хватает

- ✗ Нет отзывов от реальных покупателей
- ✗ Нет информации о том, сколько лет ПИК на рынке
- ✗ Нет сертификатов или лицензий
- ✗ Нет кейсов — примеров успешных покупок
- ✗ Нет информации о том, какие банки работают с ПИК
- ✗ Нет гарантии возврата денег или защиты от мошенничества

Готовые блоки

факт ПИК — застройщик номер 1 в Москве по количеству проданных квартир. За 20 лет мы построили 150 домов и продали 50 000 квартир.

отзыв Иван Петров, Москва: 'Купил квартиру у ПИК онлайн за 2 недели. Всё просто и понятно. Менеджер помогал на каждом шаге. Рекомендую!'

факт 100% защита данных. Все ваши документы передаются по защищённому каналу. Мы работаем с Сбербанком и ВТБ — самыми надёжными банками России.

факт Гарантия на дом 10 лет. Если в квартире обнаружится дефект, мы исправим его бесплатно.

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок с отзывами реальных покупателей
- ✗ Блок с информацией о компании (история, достижения, награды)
- ✗ Блок с часто задаваемыми вопросами (ответы на вопросы есть, но не структурированы)
- ✗ Блок с гарантиями и защитой покупателя
- ✗ Блок с примерами успешных покупок (кейсы)
- ✗ Блок с информацией о сроках сдачи домов
- ✗ Блок с информацией о социальной инфраструктуре (школы, детсады, магазины)

Проблемы с порядком

Информация об ипотеке расположена в конце, но это важно для большинства покупателей. Нужно переместить выше. Кнопка действия должна быть в начале, а не в конце.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Люди 25-50 лет, средний и выше среднего доход (от 100 000 рублей в месяц), живут в Москве или области, хотят купить квартиру в новостройке, ищут удобство и безопасность

ТОН

Тон подходит, но можно улучшить. Сейчас сайт звучит официально и безлично. Нужно добавить больше эмоций и личного обращения. Например, вместо 'недвижимость от пик' написать 'Ваша новая квартира в Москве'.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Уровень языка подходит для целевой аудитории, но есть проблемы: 1) Много технических терминов без объяснения. 2) Текст звучит как справочник, а не как разговор с человеком. 3) Нет эмоций и личного обращения. Нужно переписать так, чтобы звучало как разговор с другом, а не как инструкция.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Страх перед мошенничеством — упоминается защита данных
- ✓ Сложность процесса покупки — упоминается онлайн-покупка и персональный менеджер
- ✓ Неудобство очередей — упоминается онлайн-покупка
- ✓ Неизвестные сроки — упоминается заселение сразу

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Страх перед большой суммой денег — нет информации о гарантии возврата или защите от потери денег
- ▶ Неуверенность в выборе — нет информации о том, как выбрать правильную квартиру
- ▶ Страх перед ипотекой — нет объяснения, как работает ипотека и сколько будет стоить
- ▶ Одиночество в процессе — нет информации о том, что менеджер помогает на каждом шаге
- ▶ Сомнения в качестве — нет информации о том, что дома ПИК качественные и надёжные

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить информацию о дефиците: 'Осталось 12 квартир в этом месяце', 'Цена повышается в следующем месяце', 'Квартиры в этом доме заканчиваются'

Якорение цены ЕСТЬ

Квартира 2 млн рублей. Ипотека от 5% на 2 года = 30 000 рублей в месяц. Это дешевле, чем снимать квартиру.

Социальное доказательство НЕТ

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить отзывы от реальных покупателей, информацию о 50 000 проданных квартир, информацию о рейтинге ПИК

Добавить информацию о том, что ПИК строит дома 20 лет, построил 150 домов, получил награды, работает с лучшими архитекторами

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить информацию о том, что квартир мало, что цена повышается, что нужно забронировать сейчас

Эффект фрейминга ЕСТЬ

Ипотека от 5% на 2 года. Это дешевле, чем в других банках. Вы сэкономите 500 000 рублей. Семейная ипотека — государство вернёт вам часть денег.

Эффект владения НЕТ

Добавить информацию о том, что квартира полностью ваша, что вы можете её украшать, менять, сдавать в аренду

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Нет информации о дефиците. Нужно добавить: 'Осталось 12 квартир в этом месяце', 'Квартиры в этом доме заканчиваются', 'Цена повышается в следующем месяце'. Это создаст ощущение, что нужно спешить.
Срочность	Нет срочности. Нужно добавить: 'Забронируйте сейчас', 'Осталось 3 дня на скидку', 'Цена повышается завтра'. Это заставит клиента действовать сейчас, а не откладывать на потом.
Социальное доказательство	Нет отзывов от реальных покупателей. Нужно добавить 5-10 отзывов с фото и именами. Это покажет, что другие люди уже купили и довольны.
Гарантия	Упомянется гарантия, но не объясняется, что это значит. Нужно добавить: 'Гарантия на дом 10 лет. Если в квартире обнаружится дефект, мы исправим его бесплатно. Это ваша защита от проблем.'

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте есть формы (регистрация, консультация), но они реализованы через JavaScript. Рекомендуем проверить вручную, что формы работают корректно и не теряют данные.
- ✗ Нет подписи под кнопкой формы (например, 'Мы не будем спамить вам')
- ✗ Нет иконки безопасности рядом с полем для номера телефона
- ✗ Нет информации о том, что данные защищены и не будут проданы третьим лицам
- ✗ Нет гарантии, что менеджер позвонит в течение 5 минут

Рекомендации

- ▶ Проверить, что все формы на сайте работают корректно и данные сохраняются
- ▶ Добавить под кнопкой формы текст: 'Мы не будем спамить вам. Ваши данные защищены.'
- ▶ Добавить иконку замка рядом с полем для номера телефона

- ▶ Добавить текст: 'Менеджер позвонит вам в течение 5 минут'
- ▶ Добавить информацию о том, что данные передаются по защищённому каналу

ЧИТАЕМОСТЬ

75 **средний**

Текст в целом понятен, но есть проблемы: 1) Много перечислений без объяснения выгод (например, 'кладовые машино-места' — непонятно, зачем это нужно). 2) Технические термины без расшифровки ('чистовая отделка', 'предчистовая отделка'). 3) Слишком много информации в одном предложении. Нужно переписать так: каждое преимущество объяснить в отдельном предложении с выгодой для клиента. Например, вместо 'кладовые машино-места' написать 'Кладовая — место для хранения вещей. Машино-место — парковка в доме. Всё включено в цену квартиры.'

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Добавить в главный заголовок цифру и выгоду: 'Купите квартиру за 15 минут онлайн'** **ВЫСОКИЙ**

Усилия: низкий

2. **Добавить под заголовком текст: 'ПИК — застройщик, которому доверяют 50 000 семей'** **ВЫСОКИЙ**

Усилия: низкий

3. **Переместить информацию об ипотеке выше — сразу после преимуществ** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

4. **Добавить 3-5 отзывов от реальных покупателей с фото и именами** **ВЫСОКИЙ** Усилия: средний

5. **Переписать все кнопки так, чтобы было ясно, что произойдёт после клика** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

6. **Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы' с ответами на 10 главных вопросов** **СРЕДНИЙ** Усилия: средний

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1

- 1 **Переписать главный заголовок и добавить выгоду** **ВЫСОКИЙ**

Изменить заголовок с 'Новостройки в Москве и области' на 'Купите квартиру в Москве онлайн за 15 минут — без очередей и бумаг'. Добавить подзаголовок: 'ПИК — застройщик, которому доверяют 50 000 семей. Все квартиры с пропиской, рядом с метро, с гарантией.'

2

- 2 **Собрать и добавить отзывы от реальных покупателей** **ВЫСОКИЙ**

Собрать 5-10 отзывов от реальных покупателей. Попросить фото, имя, город и текст отзыва. Разместить на главной странице после описания преимуществ. Пример: 'Иван Петров, Москва: Купил квартиру у ПИК онлайн за 2 недели. Всё просто и понятно. Менеджер помогал на каждом шаге. Рекомендую!'

- 3** **Добавить информацию о дефиците и срочности** **ВЫСОКИЙ**
Добавить на сайт информацию: 'Осталось 12 квартир в этом месяце', 'Цена повышается в следующем месяце', 'Квартиры в этом доме заканчиваются'. Обновлять эту информацию каждый день. Добавить на кнопку: 'Забронировать сейчас — осталось 3 квартиры'.
- 4** **Переместить информацию об ипотеке выше на странице** **ВЫСОКИЙ**
Переместить блок с ипотекой сразу после описания преимуществ квартир. Добавить примеры ежемесячных платежей: 'Квартира 2 млн рублей = 30 000 рублей в месяц при ипотеке от 5%'. Добавить калькулятор ипотеки.
- 5** **Создать блок 'Часто задаваемые вопросы'** **СРЕДНИЙ**
Создать блок с 15-20 вопросами и ответами: 'Как купить квартиру онлайн?', 'Сколько времени занимает покупка?', 'Какие документы нужны?', 'Как работает ипотека?', 'Что такое прописка?', 'Как работает гарантия?', 'Сколько стоит квартира?', 'Когда заселение?'. Оформить в стандартный формат FAQ.
- 6** **Добавить информацию о компании и её достижениях** **СРЕДНИЙ**
Добавить блок: 'ПИК — застройщик с 20-летним опытом. Построили 150 домов. Продали 50 000 квартир. Получили награды за качество. Работаем с лучшими архитекторами и инженерами.'
- 7** **Переписать все кнопки действия** **СРЕДНИЙ**
Создать главную кнопку 'Выбрать квартиру' в верхней части экрана. Добавить вторую кнопку 'Забронировать сейчас' после отзывов. Добавить третью кнопку 'Получить консультацию' для тех, кто ещё не готов. Все кнопки должны быть большие, яркие и с ясным текстом.
- 8** **Добавить информацию о гарантии и защите** **СРЕДНИЙ**
Переписать информацию о гарантии: 'Гарантия на дом 10 лет. Если в квартире обнаружится дефект, мы исправим его бесплатно. Это ваша защита от проблем.' Добавить информацию о защите данных: 'Все ваши данные передаются по защищённому каналу. Мы не продаём ваши данные третьим лицам.'
- 9** **Добавить cookie-уведомление и улучшить правовую информацию** **НИЗКИЙ**
Добавить cookie-уведомление: 'Мы используем cookies для улучшения сайта. Продолжая использовать сайт, вы согласны с использованием cookies.' Добавить чекбокс в форме: 'Я согласен на обработку моих персональных данных в соответствии с Федеральным законом № 152-ФЗ'. Добавить информацию о правах клиента.
- 10** **Добавить видео квартир и домов** **СРЕДНИЙ**
Снять видео квартир и домов. Добавить на сайт. Это поможет клиентам лучше представить, как выглядит квартира.

КОПИРАЙТИНГ

Текст в начале сайта слишком технический и скучный

СЕЙЧАС

купить квартиру в москве и области онлайн от застройщика! недвижимость от пик заботимся о вашей безопасности

КАК НАДО

Купите квартиру в Москве онлайн за 15 минут. Без очередей, бумаг и посредников. ПИК — застройщик, которому доверяют 50 000 семей. Все квартиры с пропиской, рядом с метро, с гарантией.

Перечисление функций вместо выгод для клиента

СЕЙЧАС

серия плюс новостройки умные планировки шоурумы социальная инфраструктура все проекты кладовые машино-места онлайн квартиры

КАК НАДО

Умные планировки — больше света и воздуха в квартире. Рядом с метро — 10 минут до центра. Социальная инфраструктура — школы и детсады рядом. Кладовые и машино-места — всё включено в цену.

Не объясняется, что значит 'онлайн квартиры'

СЕЙЧАС

онлайн квартиры чистовая и предчистовая отделка

КАК НАДО

Выбирайте квартиру онлайн из дома — смотрите фото, видео и 3D-план. Выбирайте отделку: без отделки, предчистовая или чистовая. Всё просто и понятно.

Информация об ипотеке не объясняет выгоду

СЕЙЧАС

ипотека семейна ипотека ипотека от 5% на 2 года стандартная ипотека ит-ипотека ипотека для бизнеса

КАК НАДО

Ипотека от 5% на 2 года — это дешевле, чем в других банках. Семейная ипотека — государство вернёт вам часть денег. IT-ипотека — для работников IT-компаний. Ипотека для бизнеса — если вы предприниматель.

Нет информации о гарантии — только упоминание

СЕЙЧАС

гарантия

КАК НАДО

Гарантия на дом 10 лет. Если в квартире обнаружится дефект, мы исправим его бесплатно. Это ваша защита от проблем.

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

5000

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ

1.5% → 3.5%

РОСТ

**Увеличение
выручки на 1
500 000 рублей
в месяц (133%
рост). За год это**

**18 000 000 рублей
дополнительной
выручки.**

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок и добавить выгоду

Увеличение кликов на главную кнопку на 20-30%

Нед. 1-2

Собрать 5-10 отзывов от реальных покупателей

Увеличение доверия и заявок на 15-25%

Нед. 3-4

Добавить информацию о дефиците и срочности

Увеличение заявок на 15-25%

Нед. 3-4

Переместить информацию об ипотеке выше и добавить примеры платежей

Увеличение расчётов ипотеки на 30-40%

Нед. 5-8

Создать блок 'Часто задаваемые вопросы' с 15-20 вопросами

Увеличение времени на сайте на 20-30%, улучшение SEO

Нед. 5-8

Добавить информацию о компании и её достижениях

Увеличение доверия на 10-15%

Нед. 9-12

Переписать все кнопки действия и улучшить их размещение

Увеличение кликов на кнопки на 15-20%

Нед. 9-12

Добавить видео квартир и домов

Увеличение времени на сайте на 30-40%, улучшение конверсии на 10-15%

БЕНЧМАРК

Процентиль: **60-й процентиль**

Выше среднего

- ↑ Хорошая информация об ипотеке и программах кредитования
- ↑ Наличие онлайн-покупки и личного кабинета
- ↑ Информация о гарантии и защите данных
- ↑ Наличие калькулятора ипотеки
- ↑ Хорошая структура информации о проектах

Ниже среднего

- ↓ Нет отзывов от реальных покупателей
- ↓ Нет информации о компании и её достижениях
- ↓ Нет срочности и дефицита
- ↓ Слабое объяснение уникальных преимуществ ПИК
- ↓ Нет кейсов и примеров успешных покупок
- ↓ Нет информации о сроках сдачи домов
- ↓ Слабая структура часто задаваемых вопросов

A/B ТЕСТЫ

Добавление отзывов от реальных покупателей увеличит количество заявок

Сайт без отзывов



Сайт с 5-7 отзывами от реальных покупателей с фото и именами

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

Изменение главного заголовка с 'Новостройки в Москве' на 'Купите квартиру за 15 минут онлайн' увеличит клики на кнопку

Новостройки в Москве и области



Купите квартиру в Москве онлайн за 15 минут — без очередей и бумаг

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

Добавление информации о дефиците ('Осталось 12 квартир') увеличит срочность и количество заявок

Кнопка 'Выбрать квартиру'



Кнопка 'Забронировать сейчас — осталось 3 квартиры'

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

Перемещение информации об ипотеке выше на странице увеличит количество расчётов ипотеки

Информация об ипотеке в конце страницы



Информация об ипотеке после описания преимуществ

Ожидаемый рост: **Увеличение расчётов ипотеки на 30-40%**

Добавление информации о компании (20 лет на рынке, 50 000 проданных квартир) увеличит доверие и количество заявок

Сайт без информации о компании



Сайт с информацией: 'ПИК — застройщик с 20-летним опытом. Построили 150 домов. Продали 50 000 квартир.'

Ожидаемый рост: **Увеличение заявок на 10-20%**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 90

checks_passed: 8

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

75

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Создать блок 'Часто задаваемые вопросы' с 10-15 вопросами и ответами. Оформить в стандартный формат FAQ.
- ▶ Добавить разметку Schema.org для FAQ, чтобы поисковики (Google, Яндекс) могли показывать ответы в результатах поиска.
- ▶ Добавить информацию о том, как купить квартиру онлайн пошагово. Оформить в формат How-to.
- ▶ Добавить информацию о сроках сдачи каждого дома, о цене, о планировке. Это поможет поисковикам найти ваш сайт по конкретным запросам.
- ▶ Добавить информацию о том, какие районы Москвы обслуживает ПИК, какие метро рядом. Это поможет людям найти вас по географическим запросам.

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

Данные недоступны: The read operation timed out

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

7/10

визуальная оценка

✓ СТА на первом экране

Оранжевая кнопка 'Подобрать' видна без прокрутки в правой части экрана

Проблемы дизайна:

- ✗ Жёлтый банер с информацией наверху занимает ценное место и отвлекает от основного контента
- ✗ Слишком много разных блоков на первом экране борются за внимание

✗ Правый сайдбар с формой подписки занимает много места и делит экран

КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

Уникальное предложение ПИК: почему 50 000 семей выбрали нас

статья + видео
Задача: Главный заголовок и предложение (критично) — отсутствие уникального преимущества

Нед 2

Социальное доказательство: реальные отзывы и истории клиентов

видео + посты + инфографика
Задача: Отзывы и социальное доказательство (критично) — отсутствие отзывов от реальных покупателей

Нед 3

Срочность и дефицит: мотивация к немедленной покупке

статья + посты + email-рассылка
Задача: Срочность и дефицит (критично) — отсутствие информации о дефиците квартир и необходимости спешить

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

Купить квартиру в Москве от ПИК | Новостройки с ипотекой

DESCRIPTION

ПИК — надежный застройщик с 25+ годами опыта. Квартиры в Москве и области. Ипотека от 0.1%. Отзывы реальных покупателей. Выбери свою квартиру прямо сейчас!

OG TITLE

Купить квартиру в Москве от ПИК | Новостройки, ипотека, отзывы покупателей

OG DESCRIPTION

ПИК — лидер рынка недвижимости. 25+ лет опыта, 100+ завершенных проектов, 50 000+ довольных собственников. Квартиры в Москве с ипотекой от 0.1%. Ограниченное предложение — забронируй сейчас!

ГЕО AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

Бренд: pik.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
