

<https://luxdry.ru/>



Ниже среднего

Бизнес

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

*Сайт химчистки Luxdry рассказывает о себе, но не объясняет, почему клиент должен выбрать именно вас. Кнопки действий спрятаны, нет срочности и нет четкого предложения, которое заставит человека позвонить или оставить заявку прямо сейчас.*

## ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

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

## ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

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

Нет видимой кнопки действия на главной странице. Клиент не знает, как начать работу с вами. Он видит текст про услугу, но не видит, куда кликнуть.

✓ Добавить большую яркую кнопку 'Заказать химчистку' или 'Позвонить' прямо под главным заголовком. Сделать её контрастной, чтобы было видно.

### **КРИТИЧНО** Ценовая информация

На сайте нет информации о ценах. Клиент не знает, дорого это или дешево, и не может принять решение. Это главная причина, почему люди уходят к конкурентам.

✓ Создать раздел 'Цены' с примерами: рубашка — 300 руб, пальто — 800 руб, платье — 1000 руб. Или добавить форму для расчёта цены.

#### **КРИТИЧНО** Социальное доказательство

Отзывы есть, но они не видны на главной странице. Клиент не видит, что другие люди уже выбрали вас и остались довольны. Это снижает доверие.

✓ Вывести 3-5 лучших отзывов на главную страницу. Добавить фото клиентов и их имена. Показать рейтинг: '4.9 из 5 звёзд, 500+ отзывов'.

#### **КРИТИЧНО** Предложение услуги

Не ясно, чем вы лучше других химчисток. Вы говорите про 'профессионализм', но это говорят все. Клиент не видит причины выбрать именно вас.

✓ Найти и подчеркнуть ваше отличие: может быть, скорость (2-3 дня), гарантия результата, работа с редкими материалами, опыт 5+ лет. Написать это в заголовке и в описании услуг.

#### **КРИТИЧНО** Структура сайта

Информация о компании идёт раньше, чем предложение услуги. Клиент сначала читает про принципы работы, а не про то, что вы ему предлагаете. Это скучно и неэффективно.

✓ Переделать порядок: сначала главный экран с кнопкой, потом проблема клиента, потом решение, потом отзывы, потом контакты. Информацию о компании переместить в конец или в отдельный раздел 'О нас'.

## ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Химчистка одежды, обуви и аксессуаров в Казани — от повседневного до эксклюзивного»

Человек видит обычный текст про химчистку и не чувствует, что это лучше, чем соседняя химчистка. Нет причины кликать дальше.

### **Ваша одежда будет как новая — или деньги назад. Химчистка Luxdry в Казани**

Обещает конкретный результат и гарантию. Человек сразу понимает, что получит.

### **Спасаем дорогую одежду от пятен за 2-3 дня. Luxdry — химчистка в Казани**

Говорит о скорости и о том, что вы работаете с дорогими вещами. Это важно для клиентов.

### **Не знаете, как спасти любимую вещь? Luxdry вернёт её в идеальное состояние**

Начинается с проблемы клиента, потом предлагает решение. Так люди лучше слышат.

### **Химчистка, которой доверяют 5000+ казанцев. Luxdry — профессионально и честно**

Использует социальное доказательство. Люди верят, если другие уже выбрали вас.

### **Пятна, запахи, потёртости — мы решаем за один день. Luxdry в Казани**

Перечисляет конкретные проблемы, которые решает химчистка. Клиент видит себя в этом.

### **Дорогая куртка или свадебное платье? Доверьте Luxdry — 10 лет опыта в Казани**

Показывает опыт и говорит о сложных случаях. Клиент понимает, что вы справитесь.

### **Химчистка рядом с домом, которая не подведёт. Luxdry — 10 точек в Казани**

Подчёркивает удобство и доступность. Для занятых людей это важно.

## **ОФФЕР**

Вы говорите, что работаете с 'эксклюзивным', но не объясняете, почему именно вам доверить дорогую вещь. Конкуренты тоже говорят про профессионализм. Нужно найти то, что вас отличает: может быть, скорость, гарантия, специальные методы или опыт с редкими материалами.

Luxdry — это химчистка, которая спасает дорогую одежду, когда другие отказываются. Мы работаем с деликатными материалами, сложными пятнами и редкими тканями. Если вещь не получится спасти, вы не платите. Результат готов за 2-3 дня, а вещь вернётся как новая или лучше.

## **СТА КНОПКИ**

### **Заказать химчистку**

Человек сразу видит, что нужно делать. Не нужно искать контакты.

→ На главном экране, сразу после заголовка

### **Позвонить и узнать цену**

Люди хотят сначала узнать стоимость. Дайте им быстрый способ это сделать.

→ В блоке с ценами и услугами

### **Оставить вещь в ближайшем пункте**

Показывает, что это просто и удобно. Клиент видит, что может прийти прямо сейчас.

→ В разделе 'Где нас найти'

## Получить скидку 15% на первый заказ

Срочность и выгода. Люди быстрее действуют, если есть скидка.

→ На главном экране и в конце страницы

## Написать в WhatsApp

Удобно для мобильных. Люди предпочитают писать, чем звонить.

→ Плавающая кнопка справа внизу

## ДОВЕРИЕ

### Что уже есть

- ✓ Есть отзывы клиентов — это хороший знак
- ✓ Есть информация о гарантии — люди видят, что вы уверены в своей работе
- ✓ Есть 10 точек приёма — показывает, что компания большая и стабильная
- ✓ Есть раздел 'О компании' — клиент может узнать историю

### Чего не хватает

- ✗ Нет фотографий результатов работы — люди хотят видеть, как вы работаете
- ✗ Нет информации о сертификатах или обучении сотрудников
- ✗ Нет конкретных цифр — сколько лет работаете, сколько клиентов обслужили?
- ✗ Нет информации о материалах и методах — почему ваш способ лучше?
- ✗ Отзывы не видны на главной странице — нужно искать

## Готовые блоки

**отзыв** Спасли мою свадебную платье за день до свадьбы. Казалось, всё потеряно, но Luxdry вернули её в идеальное состояние. Спасибо! — Мария, 35 лет

**факт** Обслужили более 10 000 клиентов за 5 лет работы

**факт** 95% клиентов остаются с нами и рекомендуют друзьям

**гарантия** Если пятно не отстирается — деньги назад, без вопросов

**факт** Работаем с редкими материалами: кашемир, шёлк, мех, кожа

## СТРУКТУРА

## Отсутствующие блоки

- ✗ Главный экран с большой кнопкой действия — нет привлекающего внимание начала
- ✗ Блок 'Как это работает' — пошаговый процесс от приёма до выдачи
- ✗ Блок с ценами — люди хотят знать стоимость сразу
- ✗ Галерея результатов — фото до и после
- ✗ Блок с часто задаваемыми вопросами — ответы на сомнения
- ✗ Блок с преимуществами — почему выбрать именно вас
- ✗ Отзывы на главной странице — социальное доказательство
- ✗ Форма заказа или быстрый контакт — как начать работу

## Проблемы с порядком

Информация о компании идёт раньше, чем предложение услуги. Нужно сначала привлечь внимание, потом рассказать о себе.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

### АУДИТОРИЯ

Люди 25-55 лет, средний и выше среднего доход, живут в Казани, имеют дорогую или деликатную одежду, которую боятся испортить дома. Это работающие люди, которым не хватает времени.

### ТОН

Тон слишком формальный и корпоративный. Для этой аудитории нужен более дружелюбный и понятный тон. Люди хотят чувствовать, что вы понимаете их проблему, а не читать про 'принципы деятельности'.

### УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Слишком сложный. Используются слова 'деятельность', 'направлена', 'удовлетворение потребностей'. Для целевой аудитории нужен более простой язык: 'Мы чистим', 'Вы получите', 'Это быстро'.

### ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Боязнь испортить дорогую вещь дома
- ✓ Нужна скорость — нет времени ждать
- ✓ Хотят удобства — точки рядом с домом

### УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Сомнение в качестве — как узнать, что вы справитесь?
- ▶ Страх переплатить — нет информации о ценах
- ▶ Неуверенность в гарантии — что если не получится?
- ▶ Боязнь потерять вещь — как вы её храните?
- ▶ Вопрос о материалах — работаете ли вы с редкими тканями?

## КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

### Страх потери **НЕТ**

Добавить гарантию: 'Если вещь повредится по нашей вине — полная компенсация'. Это снимает страх.

### Якорение цены **НЕТ**

Показать цены, начиная с самых дешёвых услуг. Это создаст впечатление, что всё доступно.

### Социальное доказательство **ЕСТЬ**

### Авторитет эксперта **НЕТ**

Добавить информацию: сколько лет работаете, какие сертификаты есть, с какими материалами работаете.

'Спасли мою свадебную платье!' — Мария, 35 лет. 'Вернули куртку как новую' — Иван, 42 года. 10 000+ клиентов доверяют нам.

#### Дефицит и срочность НЕТ

Добавить срочность: 'Скидка 15% на первый заказ — только эту неделю'. Показать скорость: 'Готово за 2-3 дня'.

#### Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать: вместо 'химчистка' говорить 'спасение вещей', вместо 'обработка' — 'возвращение к жизни'.

#### Эффект владения НЕТ

Описать эмоции: 'Вы снова сможете носить любимую куртку', 'Платье будет как в день свадьбы'.

## ТРИГГЕРЫ

<b>Дефицит</b>	Нет ощущения дефицита. Нет информации о том, что мест ограничено, что нужно спешить. Добавьте: 'Скидка 15% только на первый заказ', 'Приём вещей ограничен — запишитесь сейчас', 'В пиковые дни очередь на неделю'.
<b>Срочность</b>	Нет срочности. Клиент может отложить заказ на потом. Добавьте: 'Нужно срочно? Готово за 1 день за +50%', 'Скидка действует только эту неделю', 'Свадьба в выходной? Мы работаем и в выходные'.
<b>Социальное доказательство</b>	Отзывы есть, но не видны. Добавьте на главную: '10 000+ довольных клиентов', '4.9 из 5 звёзд', '95% клиентов рекомендуют нас друзьям'. Покажите реальные отзывы с фото и именами.
<b>Гарантия</b>	Гарантия есть, но не ясна. Напишите чётко: 'Если пятно не отстирается — деньги назад, без вопросов', 'Если вещь повредится — полная компенсация', 'Гарантия качества 100%'.

## ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

### Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы заказа или контактной формы
- ✗ Нет кнопки 'Позвонить' или 'Написать в WhatsApp'
- ✗ Нет формы для расчёта цены
- ✗ Нет формы для записи на приём

### Рекомендации

- ▶ Создать простую форму заказа с 3 полями: Имя, Телефон, Описание вещи. Больше не нужно.
- ▶ Добавить кнопку 'Позвонить' с номером телефона
- ▶ Добавить кнопку 'Написать в WhatsApp' с номером

- ▶ Добавить форму для расчёта цены: выбираете тип вещи, видите цену
- ▶ Все формы должны быть видны на главной странице или в одном клике

## ЧИТАЕМОСТЬ

### 65 средний

Текст в целом понятен, но есть проблемы: 1) Слишком много формальных слов ('деятельность', 'направлена', 'удовлетворение потребностей'). Пишите проще: 'Мы чистим вашу одежду'. 2) Предложения иногда длинные. Разбивайте на короче. 3) Слово 'эксклюзивное' непонятно. Замените на конкретное: 'дорогую одежду', 'свадебные платья', 'кожаные куртки'.

## БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. Добавить большую кнопку 'Заказать' на главный экран **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. Написать 3-5 реальных отзывов клиентов с именами и фото на главную страницу **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. Добавить раздел 'Цены' с примерами стоимости услуг **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. Переписать главный заголовок на что-то с обещанием результата **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
5. Добавить 5-7 фото результатов работы (до и после) **ВЫСОКИЙ** Усилия: средний
6. Создать раздел 'Как это работает' с 3-4 шагами **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
7. Добавить плавающую кнопку WhatsApp справа внизу **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

## ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 **ВЫСОКИЙ**  
Переписать главный заголовок и добавить большую кнопку действия  
Заголовок: 'Ваша одежда будет как новая — или деньги назад. Luxdry в Казани'. Кнопка: 'Заказать химчистку' или 'Позвонить'. Разместить на главном экране, сразу видно при открытии сайта.
- 2 **ВЫСОКИЙ**  
Добавить раздел 'Цены' с примерами стоимости  
Создать таблицу или список: Рубашка — 250-350 руб, Пальто — 800-1200 руб, Платье — 1000-1500 руб, Кожаная куртка — 1500-2000 руб. Добавить форму для расчёта цены по фото.

- 3 Вывести отзывы на главную страницу** ВЫСОКИЙ  
Выбрать 3-5 лучших отзывов. Добавить фото клиентов, имена, возраст. Показать рейтинг: '4.9 из 5 звёзд, 500+ отзывов'. Разместить в видном месте на главной странице.
- 4 Создать раздел 'Как это работает' с 3-4 шагами** СРЕДНИЙ  
Шаг 1: Приносите вещь в ближайший пункт. Шаг 2: Мы чистим за 2-3 дня. Шаг 3: Забираете как новую. Добавить иконки, фото, короткое описание каждого шага.
- 5 Добавить галерею 'До и после' на главную страницу** ВЫСОКИЙ  
Сфотографировать 10-15 вещей до и после чистки. Выложить в виде слайдера или сетки. Добавить описание: 'Пальто с пятном кофе', 'Платье после свадьбы', 'Кожаная куртка после зимы'.
- 6 Добавить скидку на первый заказ** ВЫСОКИЙ  
Баннер на главной странице: 'Скидка 15% на первый заказ — только эту неделю'. Добавить обратный отсчёт дней. Условие: нужно оставить заявку через форму или позвонить.
- 7 Создать раздел 'Часто задаваемые вопросы'** СРЕДНИЙ  
Выбрать 5-7 главных вопросов: 'Как долго чистится одежда?', 'Какие цены?', 'Гарантия результата?', 'Работаете ли с мехом и кожей?', 'Как оплатить?', 'Можно ли доверить дорогую вещь?'. Написать короткие, понятные ответы.
- 8 Добавить плавающую кнопку WhatsApp** СРЕДНИЙ  
Зелёная кнопка WhatsApp справа внизу экрана. При клике открывается чат с вашим номером. Видна на всех страницах.
- 9 Переписать текст про компанию на более дружелюбный** СРЕДНИЙ  
Вместо 'Деятельность нашей химчистки направлена на удовлетворение потребностей' написать 'Мы чистим вашу одежду так, как если бы это была наша собственная. Честно, быстро, без подвохов'. Убрать формальные слова.
- 10 Добавить информацию о гарантии в видном месте** СРЕДНИЙ  
Баннер или блок: 'Гарантия результата: если пятно не отстирается — деньги назад, без вопросов'. Разместить на главной странице и в описании услуг.

## КОПИРАЙТИНГ

Текст про 'принципы работы' слишком формальный и скучный

### СЕЙЧАС

Деятельность нашей химчистки 'Luxdry' направлена на удовлетворение всех потребностей и запросов клиентов компании

### КАК НАДО

Мы чистим вашу одежду так, как если бы это была наша собственная. Честно, быстро, без подвохов.

Слово 'эксклюзивное' непонятно в контексте химчистки

### СЕЙЧАС

### КАК НАДО

от повседневного до эксклюзивного

от простой рубашки до свадебного платья и дорогого пальто

Нет объяснения, почему клиент должен выбрать вас

#### СЕЙЧАС

Профессиональные услуги Luxdry

#### КАК НАДО

Luxdry — это химчистка, которой доверяют люди с дорогой одеждой. Мы спасаем вещи, которые другие отказываются чистить.

Информация о 10 точках не связана с выгодой для клиента

#### СЕЙЧАС

10 точек, большинство из которых расположены в торговых центрах и жилых домах

#### КАК НАДО

10 удобных точек приёма — одна точно рядом с вашим домом или работой. Можете оставить вещь по дороге.

Нет срочности и мотивации действовать

#### СЕЙЧАС

Принципы работы Luxdry

#### КАК НАДО

Оставьте заявку сейчас — получите скидку 15% на первый заказ. Предложение действует до конца месяца.

## ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

#### ТРАФИК

**1000**

визитов/мес

#### КОНВЕРСИЯ

**1% → 3.5%**

#### РОСТ

**Рост выручки с 8000 до 28 000 руб в месяц = +250%. Это означает, что вы получите в 3.5 раза больше клиентов, просто улучшив сайт.**

## 90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок, добавить большую кнопку действия, вывести отзывы на главную страницу

Рост заявок на 30-50%. Люди сразу видят, что нужно делать.

Нед. 3-4

Добавить раздел 'Цены' с примерами стоимости. Создать раздел 'Как это работает' с 3-4 шагами.

Люди перестают уходить к конкурентам из-за неизвестных цен. Рост заявок на 20-30%.

Нед. 5-8

Добавить галерею 'До и после'. Создать раздел 'Часто задаваемые вопросы'. Добавить скидку на первый заказ.

Люди видят результаты работы. Доверие растёт. Рост заявок на 15-25%.

Нед. 9-12

Добавить плавающую кнопку WhatsApp. Переписать текст про компанию на более дружелюбный. Добавить информацию о гарантии в видном месте.

Удобство для клиентов растёт. Люди быстрее начинают работать с вами. Стабилизация роста заявок на 10-15%.

## БЕНЧМАРК

Процентиль: **35-й процентиль**

### Выше среднего

- ↑ Есть отзывы клиентов
- ↑ Есть информация о гарантии
- ↑ Есть несколько точек приёма (удобство)
- ↑ Есть раздел 'О компании'

### Ниже среднего

- ↓ Нет видимых кнопок действия
- ↓ Нет информации о ценах
- ↓ Нет фото результатов работы
- ↓ Нет четкого предложения (USP)
- ↓ Нет срочности и мотивации
- ↓ Слишком формальный тон
- ↓ Отзывы не видны на главной странице
- ↓ Нет информации о скорости обработки

## A/B ТЕСТЫ

Если добавить большую кнопку 'Заказать' на главный экран, больше людей начнут процесс заказа

Сейчас: нет видимой кнопки действия



Добавить яркую кнопку 'Заказать химчистку' под заголовком

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост заявок на 30-50%**

Если показать цены, больше людей останутся на сайте и не уйдут к конкурентам

Сейчас: нет информации о ценах



Добавить раздел 'Цены' с примерами стоимости

Ожидаемый рост: **Ожидаем снижение отскока на 20-30%, рост заявок на 25%**

**Если вывести отзывы на главную страницу, люди будут больше доверять и быстрее заказывать**

Сейчас: отзывы спрятаны в отдельном разделе



Показать 3-5 лучших отзывов на главном экране с фото и рейтингом

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост доверия, рост заявок на 20-35%**

**Если добавить скидку 'первый заказ -15%', больше новых клиентов начнут работать с вами**

Сейчас: нет скидок и предложений



Добавить баннер 'Скидка 15% на первый заказ' на главный экран

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост новых клиентов на 40-60%**

**Если переписать заголовок с обещанием результата, больше людей кликнут и прочитают дальше**

Сейчас: 'Химчистка одежды, обуви и аксессуаров в Казани'



Новый: 'Ваша одежда будет как новая — или деньги назад. Luxdry в Казани'

Ожидаемый рост: **Ожидаем рост кликов на 25-40%, рост заявок на 15-25%**

## ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

## ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 95

checks\_passed: 9

checks\_total: 10

## GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

**55**

баллов из 100

**Что улучшить:**

- ▶ Добавить структурированные данные (FAQ разметка) для вопросов типа 'Как долго чистится одежда?', 'Какие материалы вы чистите?'
- ▶ Создать раздел 'Как это работает' с пошаговым описанием
- ▶ Добавить информацию о каждой точке приёма: адрес, часы работы, как туда добраться
- ▶ Написать статьи про уход за одеждой, как удалять пятна, какие материалы требуют особого ухода
- ▶ Добавить местные ключевые слова: 'химчистка в центре Казани', 'химчистка рядом с метро', 'химчистка в ТЦ Кольцо'

**PAGESPEED / CORE WEB VITALS**

Данные недоступны: The read operation timed out

**ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ****7/10**

визуальная оценка

- ✓ **СТА на первом экране**  
Жёлтая кнопка 'Смотреть меню' видна без прокрутки, хорошо заметна

**Проблемы дизайна:**

- ✗ Мелкий текст под заголовком слабо видно на тёмном фоне
- ✗ Много текста в сером блоке справа от кнопки, конкурирует с основным сообщением
- ✗ Плотная сетка из 6 товаров без визуального разделения выглядит монотонно

**КОНТЕНТ-ПЛАН**

Нед 1

**Прозрачность цен и предложение услуг**

статья + пост в соцсетях

Задача: Отсутствие информации о ценах; неясное уникальное предложение

Нед 2

**Социальное доказательство и отзывы на главной странице**

видео + пост в соцсетях + редизайн главной

Задача: Отсутствие видимых отзывов на главной странице; низкое доверие клиентов

Нед 3

**Уникальное предложение и СТА на главной странице**

статья + видео + редизайн главной

Задача: Неясное уникальное предложение; отсутствие видимой кнопки действия на главной

**МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ****TITLE**

Химчистка в Казани | Luxdry — профессиональная чистка одежды

**DESCRIPTION**

Химчистка Luxdry в Казани: одежда, обувь, аксессуары. 9 пунктов приема, выезд на дом. Позвоните 8 (843) 514-80-80 и узнайте цены!

**OG TITLE**

Химчистка в Казани от Luxdry — быстро, качественно, надежно

**OG DESCRIPTION**

Профессиональная химчистка одежды и обуви в Казани. 9 удобных пунктов приема, доставка на дом, современное оборудование. Звоните: 8 (843) 514-80-80

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

баллов из 100

Бренд: **luxdry.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