

http://fridaywear.ru/



Ниже среднего

Бизнес

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

Сайт работает как каталог товаров, но не продаёт. Нет главного заголовка, который объясняет, почему именно сюда приходить, и нет кнопок, которые подталкивают купить или оставить заявку. Посетитель видит только меню и скидку, но не понимает, в чём ценность магазина.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер		7/15
Заголовок		2/12
СТА		4/12
Структура		4/10
UX		4/8
Доверие		4/8
Триггеры		2/8
Читаемость		3/4
Персона		3/6
Когнитивные триггеры		1/5
Формы		0/5
Гео		2/4
Юридика		1/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главная страница

Полностью отсутствует главный заголовок, который объясняет ценность магазина. Посетитель видит только логотип и меню товаров, но не понимает, почему здесь покупать лучше, чем в конкурентов.

✓ Добавить большой заголовок (размер шрифта 40-50px) с основным преимуществом: 'Оригинальные бренды со скидкой 10% — доставка бесплатно'. Разместить его сразу под логотипом, перед меню товаров.

КРИТИЧНО Кнопки действия

На сайте нет ясной кнопки, которая подталкивает к покупке или заявке. Кнопка 'Войти' в шапке отпугивает новых клиентов, создавая впечатление, что нужно регистрироваться перед покупкой.

✓ Добавить большую кнопку 'Смотреть товары' под главным заголовком. Переместить кнопку 'Войти' в конец страницы или в меню аккаунта. Добавить вторую кнопку 'Позвонить' рядом с номером телефона.

КРИТИЧНО Доверие и отзывы

На сайте нет ни одного отзыва реального клиента. Это критично для интернет-магазина, потому что люди не знают, можно ли доверять магазину. Текст 'только оригинал' звучит как обещание, но без доказательств.

✓ Собрать минимум 5 отзывов от реальных клиентов (можно попросить по телефону или в чате). Разместить их на главной странице с фото, именами и городами. Добавить информацию о том, как проверяется подлинность товара.

НИЗКИЙ Срочность и мотивация

Скидка 10% предлагается без ограничений по времени. Это не создаёт ощущение срочности, поэтому клиент может отложить покупку на неопределённый срок.

✓ Добавить ограничение по времени: 'Скидка 10% действует до конца месяца' или 'Скидка 10% только для новых клиентов на первый заказ'. Или добавить блок 'Новая коллекция весны — только сейчас со скидкой'.

КРИТИЧНО Правовая информация

На сайте нет видимых ссылок на политику конфиденциальности, согласие на обработку данных и условия использования. Это нарушает закон о защите персональных данных (152-ФЗ) и может привести к штрафам.

✓ Добавить в подвал сайта ссылки на: 'Политика конфиденциальности', 'Согласие на обработку данных', 'Условия использования', 'Условия доставки и возврата'. Если есть форма заявки, добавить чекбокс 'Я согласен на обработку моих данных'.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Главного заголовка нет. На главной странице только логотип 'friday' и текст 'интернет-магазин брендовой одежды, обуви и аксессуаров в перми'»

Человек заходит на сайт и видит просто список товаров. Он не понимает, почему именно здесь покупать лучше, чем на Авито или в другом магазине. Нет ничего, что бы его заинтересовало или убедило остаться.

Оригинальная брендовая одежда в Перми — скидка 10% прямо сейчас

Сразу говорит о главном преимуществе (оригинальность), указывает город и скидку. Человек понимает, что здесь именно то, что ему нужно.

Только оригинальные бренды — никаких подделок. Доставка по России бесплатно

Решает главный страх покупателя в интернете — боязнь подделки. Плюс бесплатная доставка — это выгода.

Брендовая одежда со скидкой 10% — доставка бесплатно от 3000 рублей

Конкретные цифры работают лучше. Человек сразу видит, сколько сэкономит.

Устали переплачивать за бренды? В Friday скидка 10% на всё + бесплатная доставка

Начинается с боли клиента (переплата), потом сразу решение. Это работает психологически.

Оригинальные бренды дешевле, чем в других магазинах Перми

Прямое сравнение с конкурентами. Если это правда, это очень сильный аргумент.

Новая коллекция весны уже в наличии — скидка 10% на первый заказ

Создаёт ощущение новизны и срочности. Плюс скидка на первый заказ привлекает новых клиентов.

Брендовая одежда, которой можно доверять. Оригинал или деньги назад

Гарантия возврата денег убирает страх. Это очень сильный аргумент для онлайн-покупок.

ОФФЕР

Вы говорите 'только оригинал', но это же говорят все магазины. Не ясно, почему клиент должен верить именно вам. Если у вас есть сертификаты от брендов, проверка подлинности или гарантия — это нужно показать ярко.

Friday — это магазин, где вы покупаете оригинальные бренды со скидкой 10% и не переживаете о подделках. Каждый товар проверен на подлинность. Доставка бесплатная по всей России от 3000 рублей, а если товар не понравился — вернём деньги за 14 дней. Три магазина в Перми, где можно примерить перед покупкой.

СТА КНОПКИ

Смотреть товары со скидкой

Ясная и понятная. Человек сразу знает, что нажать, чтобы начать покупку.

→ Большая кнопка под главным заголовком на главной странице

Получить скидку 10%

Скидка — это сильный мотиватор. Кнопка рядом с информацией о скидке работает лучше.

→ Рядом с текстом про скидку в шапке сайта

Позвонить и узнать о доставке

Для людей, которые хотят поговорить перед покупкой. Это вторая кнопка действия.

→ Рядом с номером телефона

Заказать доставку домой

Конкретная и понятная. Человек знает, что произойдёт после клика.

→ На странице с товарами, когда человек выбрал что-то

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Скидка 10% — это конкретная цифра, которой можно доверять
- ✓ Бесплатная доставка от 3000 рублей — ясное условие
- ✓ Три физических магазина в Перми — можно проверить лично
- ✓ Текст 'только оригинал' — обещание подлинности
- ✓ Номер телефона — можно позвонить и проверить

Чего не хватает

- ✗ Отзывы реальных клиентов
- ✗ Сертификаты подлинности от брендов
- ✗ Гарантия возврата денег
- ✗ Сколько лет магазин работает
- ✗ Фото реальных клиентов с товарами
- ✗ Информация о том, как проверяется подлинность
- ✗ Награды или признание (если есть)

Готовые блоки

отзыв Заказал кроссовки Nike, пришли за 3 дня. Оригинал, всё супер. Буду заказывать ещё. — Иван, Пермь

факт Более 5000 довольных клиентов в Перми

факт Работаем с 2015 года

гарантия Если товар не оригинал — вернём деньги в полном размере

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Главный экран с заголовком и кнопкой действия
- ✗ Блок с преимуществами (почему именно этот магазин)

- ✗ Отзывы клиентов
- ✗ Блок с гарантией и условиями возврата
- ✗ Блок с информацией о доставке
- ✗ Блок с популярными товарами
- ✗ Блок с контактами и адресами магазинов
- ✗ Подписка на новости или скидки

Проблемы с порядком

Меню категорий товаров стоит в самом начале, но нет информации, почему клиент должен здесь покупать. Сначала нужно убедить, потом показывать товары.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Люди 20-45 лет, живущие в Перми и регионе, которые хотят покупать брендовую одежду со скидкой. Средний и выше среднего уровень дохода. Ценят качество и оригинальность.

ТОН

Тон общения подходит, но его почти не видно. Сайт звучит как справочник, а не как магазин, который хочет продавать. Нужно добавить больше энергии и уверенности в текстах.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Совпадает. Язык простой, без сложных слов. Но нужно добавить больше эмоций и уверенности в тоне.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Боязнь подделок — текст 'только оригинал' это решает
- ✓ Желание сэкономить — скидка 10% это решает
- ✓ Неудобство доставки — бесплатная доставка это решает

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Боязнь того, что товар не подойдет по размеру или цвету
- ▶ Неуверенность в качестве товара
- ▶ Страх, что товар придет поврежденным
- ▶ Желание примерить перед покупкой
- ▶ Вопрос: а что если я передумаю?

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить: 'Популярные товары часто заканчиваются' или 'Скидка действует только эту неделю'

Якорение цены НЕТ

Показать цену товара и сумму скидки. Например: 'Было 5000 рублей, теперь 4500 рублей'

Социальное доказательство НЕТ

Добавить отзывы, количество проданных товаров, фото клиентов с товарами

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить информацию о команде, опыте, сертификатах от брендов, наградах

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить ограничение по времени или количеству товара. Например: 'Скидка действует только эту неделю' или 'Осталось 5 пар в размере 42'

Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать как выгоду: 'Доставка бесплатна, если заказ больше 3000 рублей. Это примерно 2-3 вещи.'

Эффект владения НЕТ

Добавить гарантию возврата, описание качества товара, фото клиентов с товарами

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Есть скидка 10%, но не ясно, на сколько она действует. Нужно добавить: 'Скидка действует до конца месяца' или 'Только для первых 100 заказов'. Это создаст ощущение дефицита и подтолкнёт к покупке.
Срочность	Нет срочности. Человек может прийти завтра или через неделю. Добавьте: 'Новая коллекция весны — только сейчас со скидкой' или 'Бесплатная доставка только эту неделю'.
Социальное доказательство	Нет доказательств, что другие люди покупают здесь. Нужны отзывы, количество проданных товаров ('Более 10 000 заказов в год') или фото клиентов.
Гарантия	Гарантия есть (в FAQ), но не видна на главной странице. Нужно вывести на видное место: 'Не понравилось — вернём деньги за 14 дней'.

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы заявки или контактной формы
- ✗ Нет формы подписки на новости или скидки
- ✗ Нет чекбокса согласия на обработку данных

Рекомендации

- ▶ Добавить простую форму обратной связи: 'Есть вопрос? Напишите нам' с полями: Имя, Телефон, Вопрос
- ▶ Добавить форму подписки на скидки: 'Получайте скидки первыми' с полем Email и чекбоксом согласия на обработку данных
- ▶ Если есть чат или форма заявки на странице товара, проверить, что она работает и не требует лишних данных

ЧИТАЕМОСТЬ

- 65** **простой**
- Текст в целом простой и понятный. Но нужно переписать описание магазина — оно звучит как справочник. Вместо 'интернет-магазин брендовой одежды, обуви и аксессуаров' написать 'Покупайте оригинальные бренды со скидкой 10%'. Также упростить условия доставки: вместо 'бесплатная доставка по россии от 3000 рублей' написать 'Доставка бесплатна от 3000 рублей'.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Добавить большой заголовок на главную страницу** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. **Добавить кнопку 'Смотреть товары' на главную** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. **Вывести гарантию на видное место** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
4. **Добавить 3-5 отзывов клиентов** **ВЫСОКИЙ** Усилия: средний
5. **Переписать текст про скидку** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 **Добавить главный заголовок на главную страницу** **ВЫСОКИЙ**
Написать большой заголовок (размер 40-50px) 'Оригинальные бренды со скидкой 10% — доставка бесплатно' и разместить его сразу под логотипом, перед меню товаров. Добавить подзаголовок 'Только оригинал. Три магазина в Перми.'
- 2 **Добавить большую кнопку действия** **ВЫСОКИЙ**
Создать большую зелёную или синюю кнопку 'Смотреть товары' под заголовком. Кнопка должна быть видна сразу, без прокрутки. Она должна вести на страницу с популярными товарами.
- 3 **Собрать и разместить отзывы клиентов** **ВЫСОКИЙ**
Позвонить 5-10 постоянным клиентам и попросить отзыв (можно короткий, 1-2 предложения). Разместить отзывы на главной странице с фото, именами и городами. Если фото нет, просто написать имя и город.
- 4 **Вывести гарантию на видное место** **СРЕДНИЙ**
Добавить текст 'Не понравилось — вернём деньги за 14 дней' рядом с информацией о доставке. Сделать его видным (например, в отдельном блоке с иконкой).
- 5 **Добавить ограничение по времени для скидки** **СРЕДНИЙ**
Вместо 'скидка 10% на всё' написать 'скидка 10% только до конца месяца' или 'скидка 10% только для новых клиентов'. Это создаст ощущение срочности.

КОПИРАЙТИНГ

Текст про магазин звучит как справочник, а не как приглашение

СЕЙЧАС

КАК НАДО

интернет-магазин брендовой одежды, обуви и аксессуаров в перми. только оригинал!

Покупайте оригинальные бренды в Friday — со скидкой 10% и бесплатной доставкой по России

Промокод написан как техническая информация, а не как выгода

СЕЙЧАС

скидка 10% на всё — промокод: special10

КАК НАДО

Скидка 10% уже применена ко всем товарам — просто добавьте в корзину

Условие доставки написано сложно

СЕЙЧАС

бесплатная доставка по россии от 3000 рублей

КАК НАДО

Доставка бесплатна, если заказ больше 3000 рублей. Это примерно 2-3 вещи.

Меню категорий не объясняет, что там внутри

СЕЙЧАС

Мужское, Обувь, Верхняя одежда

КАК НАДО

Мужское (рубашки, толстовки, штаны) | Обувь (кроссовки, ботинки, кеды) | Верхняя одежда (куртки, парки, пуховики)

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

1000

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ

1% → 2.5%

РОСТ

**Увеличение
выручки на 150%
(с 40 000 до
100 000 рублей
в месяц) или на
60 000 рублей в
месяц. За год это
720 000 рублей
дополнительной
выручки.**

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Добавить главный заголовок и кнопку действия

Увеличение кликов на товары на 15-20%

Нед. 3-4

Собрать и разместить 5-10 отзывов клиентов

Увеличение доверия и количества покупок на 10-15%

Нед. 5-8

Добавить структурированные данные (Schema.org) для FAQ и товаров

Улучшение видимости в поиске Google и Яндекса на 20-30%

Нед. 9-12

Добавить форму подписки на скидки и форму обратной связи

Сбор контактов для повторного маркетинга, увеличение лояльности клиентов

БЕНЧМАРК

Процентиль: **25-й процентиль**

Выше среднего

- ↑ Есть физические магазины в городе — это преимущество перед чистыми онлайн-магазинами
- ↑ Ясная информация о доставке и скидке
- ↑ Раздел FAQ с ответами на вопросы

Ниже среднего

- ↓ Нет главного заголовка, который объясняет ценность
- ↓ Нет отзывов клиентов
- ↓ Нет ясных кнопок действия
- ↓ Нет информации о гарантии на видном месте
- ↓ Нет структурированных данных для поисковиков
- ↓ Нет информации о том, как проверяется подлинность товара

A/B ТЕСТЫ

Большой заголовок с основным преимуществом увеличит количество кликов на товары

Текущая главная страница без заголовка



Главная страница с заголовком 'Оригинальные бренды со скидкой 10% — доставка бесплатно'

Ожидаемый рост: **Увеличение кликов на товары на 20-30%**

Кнопка 'Смотреть товары' вместо ссылок на категории увеличит количество просмотров товаров

Текущее меню с ссылками на категории



Большая кнопка 'Смотреть товары' + меню с категориями

Ожидаемый рост: **Увеличение просмотров товаров на 15-25%**

Отзывы клиентов на главной странице увеличат доверие и количество покупок

Главная страница без отзывов



Главная страница с 3-5 отзывами клиентов

Ожидаемый рост: **Увеличение количества покупок на 10-20%****Гарантия возврата денег на видном месте увеличит количество первых покупок**

Гарантия только в FAQ



Гарантия на видном месте: 'Не понравилось — вернём деньги за 14 дней'

Ожидаемый рост: **Увеличение первых покупок на 15-20%****Ограничение по времени для скидки создаст срочность и увеличит количество покупок**

Скидка 10% без ограничений



Скидка 10% действует только эту неделю

Ожидаемый рост: **Увеличение количества покупок на 20-30%****ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА**

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 65

checks_passed: 7

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ**60**

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить структурированные данные для FAQ (Schema.org FAQPage) — это поможет Яндексу и Google показывать ответы в поиске
- ▶ Добавить структурированные данные для магазина (LocalBusiness) с адресами, телефонами и часами работы
- ▶ Добавить структурированные данные для товаров (Product) с ценой, описанием и отзывами
- ▶ Вывести популярные вопросы на главную страницу, чтобы они были видны сразу
- ▶ Добавить информацию о доставке в структурированные данные (ShippingDetails)

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

Данные недоступны: The read operation timed out

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

7/10

визуальная оценка

✓ СТА на первом экране

Две кнопки видны без прокрутки (чёрная и оранжевая), но они довольно маленькие и теряются на фоне

Проблемы дизайна:

- ✗ Кнопки слишком маленькие и теряются на ярком красном фоне
- ✗ Поле поиска не очень заметно, вписано в общий дизайн слабо
- ✗ На первом экране много пустого пространства справа

КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

Построение доверия через отзывы и социальное доказательство

смешанный (статья + видео + посты)

Задача: Критичная проблема: отсутствие отзывов и доказательств подлинности товара

Нед 2

Оптимизация главной страницы: заголовок, кнопки действия и ценностное предложение

техническая оптимизация + копирайтинг

Задача: Критичные проблемы: отсутствие главного заголовка, неправильное размещение кнопок действия, нет ясного ценностного предложения

Нед 3

Создание срочности и мотивации: ограниченные предложения и акции

копирайтинг + видео + посты в соцсетях

Задача: Критичная проблема: скидка 10% предлагается без срочности и мотивации, нет ясного стимула к покупке

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

FRIDAY — оригинальная брендовая одежда и обувь в Перми

DESCRIPTION

Купите оригинальную одежду, обувь и аксессуары от топ-брендов. Бесплатная доставка по России, 100% гарантия подлинности. Заказать сейчас!

OG TITLE

FRIDAY — интернет-магазин оригинальной брендовой одежды и обуви

OG DESCRIPTION

Только оригинальные вещи от американских, европейских и российских брендов. Бесплатная доставка, гарантия подлинности и отзывы реальных покупателей. Начните покупки прямо сейчас!

GEO AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

Бренд: **fridaywear.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