

<https://1.draje-optom.ru/>



Средне

Бизнес

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

Сайт хорошо собирает контакты, но не убеждает посетителей, что именно ваш продукт лучше других. Нет информации о том, почему клиенты должны выбрать вас, а не конкурентов — это главная причина, почему люди не звонят.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

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

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок и предложение

Нет информации о выгоде для клиента — почему магазину нужен именно этот товар. Слово 'трендовые' не объясняет, как это поможет бизнесу.

✓ Переписать заголовок на: 'Рисовые шарики в шоколаде оптом — товар, который раскупают за 2-3 дня. Доставка за 1 день, цена от производителя.' Это сразу показывает три выгоды: популярность, скорость, цена.

КРИТИЧНО Структура страницы

Форма для получения прайса стоит в самом начале, до того как человек узнал о товаре и преимуществах. Это как просить деньги до того, как показать товар.

✓ Переместить форму в конец страницы, после отзывов и преимуществ. Сначала убедить, потом просить контакты. Добавить в начало одну кнопку 'Получить прайс' для нетерпеливых, но основная форма — в конце.

КРИТИЧНО Доверие и социальное доказательство

Нет конкретных отзывов с именами и цифрами. Люди не верят безымянным отзывам и не знают, действительно ли товар популярен.

✓ Добавить минимум 3-5 отзывов вида: 'Магазин 'Название', город: Заказали 1000 кг, доставили за день, за неделю всё раскупили. Теперь заказываем каждый месяц.' — Имя владельца. Это убедит новых клиентов, что товар действительно популярен.

КРИТИЧНО Сравнение с конкурентами

Нет информации о том, чем вы лучше других поставщиков. Оптовик не знает, почему выбрать вас, а не конкурентов.

✓ Добавить блок 'Почему выбирают нас': 1) Доставка за 1 день (а не за 3-5 дней как у других). 2) Цена от производителя (без наценок посредников). 3) 5 готовых вкусов + возможность создать свой. 4) Гарантия качества и возврат денег. Это конкретные преимущества, которые отличают вас от конкурентов.

КРИТИЧНО Срочность и мотивация

Нет элементов срочности — нет информации о том, что нужно поторопиться. Люди откладывают решение на потом и забывают.

✓ Добавить: 1) 'Доставка за 1 день — только при заказе до 14:00'. 2) 'Ограниченное количество вкусов в наличии'. 3) 'Закажите образец сегодня — попробуйте перед большим заказом'. 4) 'Менеджер ответит на звонок в течение 30 минут'. Это создаёт срочность и мотивирует действовать сейчас, а не потом.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Трендовые рисовые шарики в шоколаде»

Посетитель видит красивое слово 'трендовые', но не понимает, как это поможет его бизнесу. Он не знает, дешевле ли это, быстрее ли доставляют, или это действительно популярный товар. Поэтому он уходит к конкурентам, которые объясняют выгоду понятнее.

Рисовые шарики в шоколаде оптом — доставка за 1 день по России

Сразу видно три выгоды: оптом (дешево), шоколад (вкусно), доставка за день (быстро). Это то, что волнует владельца магазина.

Увеличьте прибыль на 30% — рисовые шарики, которые раскупают за день

Говорит о деньгах, которые волнуют владельца бизнеса. Показывает, что товар популярный и быстро продаётся.

Оптовые рисовые шарики в шоколаде — от 500 кг, доставка завтра

Конкретные цифры (500 кг, завтра) вызывают больше доверия, чем слово 'трендовые'.

Рисовые шарики в шоколаде оптом — готовый хит для вашего магазина

Показывает, что это не просто товар, а решение для увеличения продаж. Слово 'готовый' говорит, что не нужно ничего придумывать.

Оптом рисовые шарики в шоколаде — 5 вкусов, доставка по России

Упоминает разнообразие (5 вкусов), что привлекает магазины, которые хотят предложить выбор покупателям.

Рисовые шарики в шоколаде оптом — минимум 500 кг, цена от производителя

Слово 'производителя' говорит, что цена самая низкая, потому что нет посредников. Это главное для оптовиков.

Оптовые рисовые шарики в шоколаде — популярный товар, который быстро продаётся

Социальное доказательство (популярный, быстро продаётся) убеждает, что это не рискованная покупка.

ОФФЕР

Вы говорите о доставке за 1 день и 5 вкусах, но не объясняете, что это значит для магазина. Конкуренцы тоже доставляют быстро. Вам нужно сказать, почему именно ваши шарики продаются лучше, чем у других — может быть, они вкуснее, дешевле, или магазины зарабатывают на них больше.

Рисовые шарики в шоколаде оптом — товар, который раскупают за 2-3 дня в любом магазине. Мы доставляем от 500 кг за 1 день по России, цена от производителя без наценок посредников. Выберите из 5 готовых вкусов или закажите свой рецепт, чтобы выделиться от конкурентов. Гарантируем свежесть и возврат денег, если товар не понравится.

СТА КНОПКИ

Получить прайс за 2 минуты

Слово 'за 2 минуты' показывает, что это быстро и не требует много времени. Одна кнопка вместо трёх — проще выбирать.

→ В главном экране (над основным текстом) и в конце страницы

Рассчитать стоимость доставки

Уточняет, что это не просто цена товара, а полная стоимость. Люди хотят знать, сколько всего платить.

→ Вторая кнопка рядом с первой, для тех, кто хочет узнать цену с доставкой

Заказать образец сегодня

Слово 'сегодня' создаёт срочность. Образец — это низкий риск для клиента, он может попробовать перед большим заказом.

→ В блоке с отзывами или преимуществами

Позвонить менеджеру

Прямое действие — звонок. Для оптовиков это часто быстрее, чем заполнять форму.

→ В шапке сайта и в конце каждого раздела

Узнать цену за 1 минуту

Срочность (1 минута) и простота (узнать цену) — это то, что нужно оптовику в первую очередь.

→ Всплывающее окно при входе на сайт

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Гарантия есть (упомянута в описании)
- ✓ Отзывы есть на сайте
- ✓ Цены указаны (от 500 кг, доставка от 1 дня)
- ✓ Форма с согласием на обработку данных — показывает, что компания соблюдает закон
- ✓ Политика конфиденциальности есть

Чего не хватает

- ✗ Нет конкретных отзывов с именами и названиями магазинов — люди не верят безымянным отзывам
- ✗ Нет фотографий реальных заказов или упаковки — нужно показать, как выглядит товар
- ✗ Нет информации о компании — сколько лет работает, кто владелец, где находится
- ✗ Нет сертификатов качества или документов — нужно доказать, что товар безопасен
- ✗ Нет примеров успеха — какие магазины покупают, сколько они заказывают, как часто
- ✗ Нет гарантии в письменном виде — люди не видят, что именно гарантируется

Готовые блоки

отзыв Магазин 'Сладкий мир', Москва: 'Заказали 1000 кг рисовых шариков. Доставили за день, товар свежий. За неделю всё раскупили, заказали ещё 2000 кг. Теперь это наш хит продаж.' — Иван Петров, владелец

факт Более 150 магазинов и кафе по России уже работают с нами

факт Работаем с 2015 года, сертифицированы по ГОСТ

гарантия Если товар придет испорченным или не понравится — вернём деньги за 100% товара в течение 3 дней

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок 'О компании' — люди не знают, кто вы и почему им верить
- ✗ Блок 'Как это работает' — пошаговый процесс заказа и доставки
- ✗ Блок 'Преимущества' — конкретные выгоды для магазина (прибыль, скорость продаж, популярность)
- ✗ Блок 'Примеры успеха' — реальные истории магазинов, которые заработали на этом товаре
- ✗ Блок 'Часто задаваемые вопросы' — ответы на вопросы, которые волнуют оптовиков
- ✗ Блок 'Сравнение с конкурентами' — почему выбрать вас, а не других
- ✗ Блок 'Условия доставки' — как работает доставка, сколько стоит, как быстро

Проблемы с порядком

Форма для получения прайса стоит в самом начале, но человек ещё не знает, что это за товар и почему он нужен. Нужно сначала убедить, потом просить контакты.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Владельцы магазинов, кафе, ресторанов, которые ищут оптовых поставщиков. Возраст 30-55 лет, средний доход, ищут товары, которые быстро продаются и приносят прибыль.

ТОН

Тон подходит, но можно улучшить. Сейчас звучит официально и безлично. Нужно добавить больше уверенности и показать, что вы понимаете проблемы оптовика: 'Мы знаем, что вам нужен товар, который распакуется быстро и не лежит на полке. Рисовые шарики — это именно такой товар.'

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Совпадает, но можно улучшить. Оптовики говорят просто и прямо, без лишних слов. Текст на сайте тоже простой, но есть странные фразы типа 'отстройки от конкурентов' и 'топпинг' — это звучит как маркетинговый жаргон, а не язык оптовика.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Нужен товар, который быстро продаётся
- ✓ Нужна быстрая доставка
- ✓ Нужна низкая цена (от производителя)

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Как не потерять деньги на неходовом товаре (нужна гарантия)
- ▶ Как выделиться от конкурентов (нужны уникальные вкусы)
- ▶ Как увеличить прибыль (нужна информация о наценке и маржинальности)
- ▶ Как быстро начать продавать (нужна информация о сроках и процессе)
- ▶ Как убедиться, что товар качественный (нужны сертификаты и доказательства)

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить: 'Популярный товар — ограниченное количество вкусов в наличии' или 'Уже 150 магазинов работают с нами, присоединяйтесь'

Якорение цены НЕТ

Добавить примерную цену или сравнение: 'Цена от производителя — на 20-30% дешевле, чем у посредников' или 'От 150 рублей за килограмм'

Социальное доказательство НЕТ

Добавить реальные отзывы: 'Магазин 'Сладкий мир': Заказали 1000 кг, за неделю всё раскупили. Теперь заказываем каждый месяц.' Добавить цифру: '150+ магазинов уже работают с нами'

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить: 'Работаем с 2015 года', 'Сертифицированы по ГОСТ', 'Наш технолог разработал рецепты вместе с шефом кондитерской'

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить: 'Доставка за 1 день — только при заказе до 14:00', 'Закажите образец сегодня', 'Менеджер ответит в течение 30 минут'

Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать с фокусом на выгоду: вместо 'от 500 кг' написать 'минимальный заказ всего 500 кг — это доступно для любого магазина', вместо 'доставка от 1 дня' написать 'товар приедет завтра и вы начнёте продавать'

Эффект владения НЕТ

Добавить: 'Представьте, как ваши покупатели будут просить рисовые шарики. Как они будут раскупаться за 2-3 дня. Как вы будете заказывать всё больше и больше.'

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Нет ощущения дефицита. Нужно добавить: 'Ограниченное количество вкусов в наличии', 'Популярный товар — заказывают быстро', 'Закажите сегодня, чтобы не остаться без товара'. Это создаст ощущение, что товар может закончиться.
Срочность	Нет срочности. Нужно добавить: 'Доставка за 1 день — только при заказе до 14:00', 'Закажите образец сегодня', 'Менеджер ответит в течение 30 минут', 'Специальная цена только эту неделю'. Это мотивирует действовать сейчас, а не потом.
Социальное доказательство	Есть упоминание отзывов, но нет конкретных отзывов. Нужно добавить: реальные отзывы с именами магазинов и цифрами ('Магазин 'Сладкий мир': Заказали 1000 кг, за неделю раскупили'), цифру о количестве клиентов ('150+ магазинов работают с нами'), фото упаковки и товара. Это убедит новых клиентов.
Гарантия	Гарантия упомянута, но не в письменном виде. Нужно добавить: 'Если товар приедет испорченным или не понравится — вернём деньги за 100% товара в течение 3 дней', 'Гарантируем свежесть и качество', 'Если не доставили за 1 день — скидка 10% на следующий заказ'. Это снижает риск для клиента.

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

✗ Формы реализованы через JavaScript и не видны в исходном коде. Рекомендуем проверить вручную: сколько полей в форме, какие поля есть (имя, телефон, email, компания, город и т.д.), есть ли подпись под кнопкой ('Менеджер позвонит в течение 30 минут'), есть ли иконка безопасности (замок), есть ли гарантия ('Ваши данные в безопасности').

Рекомендации

- ▶ Проверить форму вручную и убедиться, что в ней не более 3-4 полей. Оптовики не любят заполнять длинные формы.
- ▶ Добавить под кнопкой текст: 'Менеджер позвонит в течение 30 минут и ответит на все вопросы'
- ▶ Добавить иконку замка и текст: 'Ваши данные в безопасности'
- ▶ Убедиться, что форма работает на мобильных телефонах — оптовики часто заполняют формы со смартфона
- ▶ Добавить поле 'Город' — это поможет менеджеру рассчитать доставку

ЧИТАЕМОСТЬ

75 простой

Текст в целом простой и понятный. Но есть несколько проблем: 1) Фраза 'отстройки от конкурентов' звучит странно — написать 'выделиться от конкурентов'. 2) Слово 'топпинг' непонятно оптовикам — написать 'вкус' или 'начинка'. 3) Текст повторяется — это путает и раздражает. 4) Нет разделения на абзацы — большой текст сложнее читать. Добавить подзаголовки и разделить на короткие абзацы по 2-3 предложения.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. Удалить дубли формы — оставить одну форму на странице **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. Добавить 3-5 реальных отзывов с именами магазинов и цифрами **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. Добавить фото товара и упаковки **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. Переписать главный заголовок с выгодой для клиента **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
5. Добавить блок 'Как это работает' с 4 шагами **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
6. Добавить номер телефона в шапку сайта **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
7. Написать 5-7 вопросов и ответов на них **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1** **Переписать главный заголовок и добавить выгоду для клиента** **ВЫСОКИЙ**
Изменить 'Трендовые рисовые шарики в шоколаде' на 'Рисовые шарики в шоколаде оптом — товар, который раскупают за 2-3 дня. Доставка за 1 день, цена от производителя.' Это займёт 30 минут.
- 2** **Собрать и добавить 5 реальных отзывов с именами магазинов и цифрами** **ВЫСОКИЙ**
Позвонить 5-10 постоянным клиентам и попросить написать отзыв. Укажите: название магазина, город, имя владельца, сколько заказали, как быстро продали. Добавьте отзывы на сайт в отдельный блок. Это займёт 2-3 часа.
- 3** **Добавить фото товара и упаковки** **ВЫСОКИЙ**
Сфотографируйте рисовые шарики в шоколаде, упаковку, коробку. Добавьте фото на главный экран и в блок с описанием товара. Это займёт 1 час.
- 4** **Добавить информацию о цене с якорением** **ВЫСОКИЙ**
Добавьте на сайт: 'Цена от производителя — на 25% дешевле, чем у посредников. От 150 рублей за килограмм. Получите точную цену за 2 минуты.' Это займёт 30 минут.
- 5** **Добавить блок 'Как это работает' с 4 шагами** **СРЕДНИЙ**
Создайте блок с 4 шагами: 1) Позвоните или заполните форму. 2) Менеджер рассчитает стоимость с доставкой. 3) Товар приедет за 1 день. 4) Начните продавать. Добавьте иконки и короткие описания. Это займёт 1-2 часа.
- 6** **Добавить срочность и ограничения** **СРЕДНИЙ**
Добавьте на сайт: 'Доставка за 1 день — только при заказе до 14:00', 'Ограниченное количество вкусов в наличии', 'Закажите образец сегодня'. Это займёт 30 минут.
- 7** **Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы'** **СРЕДНИЙ**
Напишите 7-10 вопросов и ответов: 'Сколько стоит?', 'Как долго хранится?', 'Можно ли вернуть?', 'Какой минимальный заказ?', 'Как работает доставка?', 'Какие вкусы есть?', 'Как оформить заказ?', 'Какие способы оплаты?'. Это займёт 2-3 часа.
- 8** **Добавить информацию о компании** **СРЕДНИЙ**
Создайте блок 'О компании' с информацией: сколько лет работает, кто владелец, где находится, сертификаты, опыт. Это займёт 1-2 часа.
- 9** **Переместить форму в конец страницы** **СРЕДНИЙ**
Удалить форму из начала страницы. Добавить одну кнопку 'Получить прайс' в главный экран. Добавить основную форму в конец страницы, после отзывов и преимуществ. Это займёт 1 час.
- 10** **Добавить гарантию в письменном виде** **СРЕДНИЙ**
Добавьте на сайт: 'Если товар приедет испорченным или не понравится — вернём деньги за 100% товара в течение 3 дней', 'Гарантируем свежесть и качество', 'Если не доставили за 1 день — скидка 10% на следующий заказ'. Это займёт 30 минут.

КОПИРАЙТИНГ

Текст повторяется несколько раз — одна и та же форма скопирована 3 раза

СЕЙЧАС

получите актуальный прайс-лист оставьте свои контакты, чтобы мы могли прислать вам всю информацию... [повторяется]

КАК НАДО

Удалить дубли. Оставить форму только один раз на странице. Добавить текст: 'Заполните форму — менеджер пришлёт прайс за 5 минут и ответит на все вопросы.'

Слово 'трендовые' не объясняет выгоду

СЕЙЧАС

Трендовые рисовые шарики в шоколаде

КАК НАДО

Рисовые шарики в шоколаде — товар, который раскупают за 2-3 дня

Фраза 'Создайте новый хит продаж' слишком абстрактная

СЕЙЧАС

Создайте новый хит продаж уникальным топпингом

КАК НАДО

Добавьте в ассортимент товар, который будет раскупаться быстрее всего. Выберите из 5 готовых вкусов или создайте свой — это выделит вас от конкурентов.

Текст про 'эксклюзивную отстройку' непонятен

СЕЙЧАС

Выберите из 5 рецептур или закажите эксклюзивную для отстройки от конкурентов

КАК НАДО

Выберите из 5 готовых вкусов или закажите свой рецепт — это поможет вам выделиться и продавать дороже, чем конкуренты.

Форма просит контакты, но не объясняет, что будет дальше

СЕЙЧАС

оставьте свои контакты, чтобы мы могли прислать вам всю информацию

КАК НАДО

Оставьте номер телефона — менеджер позвонит в течение 30 минут и расскажет о цене, доставке и поможет выбрать вкусы.

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ**ТРАФИК**

1000

ВИЗИТОВ/МЕС

КОНВЕРСИЯ

1% → 3.5%

РОСТ

**Увеличение
выручки на 250%
(с 500 000 до 1
750 000 рублей)**

в месяц). Это дополнительно 1 250 000 рублей в месяц или 15 000 000 рублей в год.

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок, добавить фото товара, добавить информацию о цене

Увеличение времени на странице на 20-30%, увеличение заявок на 10-15%

Нед. 3-4

Собрать и добавить 5 реальных отзывов с именами магазинов и цифрами

Увеличение доверия, увеличение заявок на 15-20%

Нед. 5-6

Добавить блок 'Как это работает' с 4 шагами, добавить срочность и ограничения

Увеличение заявок на 10-15%, улучшение понимания процесса

Нед. 7-8

Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы', добавить информацию о компании

Увеличение доверия, снижение возражений, улучшение SEO

Нед. 9-10

Переместить форму в конец страницы, добавить гарантию в письменном виде

Увеличение заявок на 5-10%, улучшение удобства сайта

Нед. 11-12

Запустить A/B тесты, анализировать результаты, оптимизировать на основе данных

Выявление лучших вариантов, дальнейшее увеличение заявок на 5-10%

БЕНЧМАРК

Процентиль: **45-й процентиль**

Выше среднего

- ↑ Форма для сбора контактов работает хорошо (люди оставляют данные)
- ↑ Текст простой и понятный (нет сложного жаргона)
- ↑ Есть основная информация о товаре (доставка, минимальный заказ, вкусы)

Ниже среднего

- ↓ Нет конкретных отзывов с именами и цифрами (конкуренты показывают реальные отзывы)
- ↓ Нет информации о цене (конкуренты указывают примерную цену)
- ↓ Нет сравнения с конкурентами (конкуренты объясняют, почему они лучше)
- ↓ Нет блока 'Как это работает' (конкуренты показывают пошаговый процесс)
- ↓ Нет информации о компании и опыте (конкуренты рассказывают о себе)

↓ Нет срочности и мотивации (конкуренты используют ограничения и сроки)

A/B ТЕСТЫ

Если добавить конкретные отзывы с именами и цифрами, то больше людей будут звонить

Текущий вариант без отзывов

→

Добавить 3-5 отзывов вида: 'Магазин 'Сладкий мир', Москва: Заказали 1000 кг, за неделю раскупили. Теперь заказываем каждый месяц. — Иван Петров, владелец'

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

Если переписать главный заголовок с выгодой для клиента, то больше людей будут читать дальше

Трендовые рисовые шарики в шоколаде

→

Рисовые шарики в шоколаде оптом — товар, который раскупают за 2-3 дня. Доставка за 1 день, цена от производителя.

Ожидаемый рост: **Увеличение времени на странице на 30-40%, увеличение заявок на 15-25%**

Если добавить срочность ('только до 14:00', 'ограниченное количество'), то больше людей будут действовать сейчас

Текущий вариант без срочности

→

Добавить: 'Доставка за 1 день — только при заказе до 14:00', 'Ограниченное количество вкусов в наличии', 'Закажите образец сегодня'

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

Если добавить информацию о цене, то больше людей будут заполнять форму

Текущий вариант без цены

→

Добавить: 'Цена от производителя — на 25% дешевле, чем у других поставщиков. От 150 рублей за килограмм. Получите точную цену за 2 минуты.'

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

Если переместить форму в конец страницы (после отзывов и преимуществ), то больше людей будут заполнять форму

Форма в начале страницы

→

Форма в конце страницы, после отзывов и преимуществ. В начале одна кнопка 'Получить прайс'.

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

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

55

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы' с 7-10 вопросами и ответами
- ▶ Добавить структурированную разметку (FAQ schema) для вопросов и ответов
- ▶ Добавить информацию о компании: 'Мы работаем с 2015 года', 'Находимся в Москве', 'Доставляем по России и СНГ'
- ▶ Добавить информацию о доставке: 'Доставляем за 1 день в Москву и область', 'За 2-3 дня в регионы', 'Работаем с курьерскими службами'
- ▶ Добавить информацию о товаре: 'Рисовые шарики в шоколаде', 'Вес упаковки', 'Срок хранения', 'Состав'
- ▶ Добавить отзывы с названиями магазинов и городов — это поможет поисковикам понять, что вы работаете по всей России

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

Данные недоступны: The read operation timed out

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

7/10

визуальная оценка

✓ СТА на первом экране

Розовая кнопка 'Узнать больше' хорошо видна в верхней части без прокрутки

Проблемы дизайна:

- ✗ Много пустого розового пространства без информации
- ✗ Некоторые картинки в нижних секциях размыты и едва видны
- ✗ Маленький текст в разделе про историю — сложно читать

КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

Переписка главного заголовка и USP товара

статья + посты в соцсетях

Задача: Критично: Нет информации о выгоде для клиента в главном заголовке. Слово 'трендовые' не объясняет бизнес-выгоду

Нед 2

Социальное доказательство: сбор и публикация отзывов

статья + видео + посты в соцсетях

Задача: Критично: Нет конкретных отзывов с именами и цифрами. Люди не верят безымянным отзывам и не знают, действительно ли товар популярен

Нед 3

Оптимизация структуры страницы и перемещение формы

статья + инструкция + посты в соцсетях

Задача: Критично: Форма для получения прайса стоит в самом начале, до того как человек узнал о товаре и преимуществах. Нужно переместить форму в конец страницы

МЕТА-ТЕГИ — AI-ГЕНЕРАЦИЯ

TITLE

Рисовые шарики в шоколаде оптом | Доставка по России

DESCRIPTION

Рисовые шарики в шоколаде оптом от 500 кг. Бесплатные образцы, пробная партия, выгодные цены. Закажите прайс-лист прямо сейчас!

OG TITLE

Рисовые шарики в шоколаде оптом с доставкой | Ягода же

OG DESCRIPTION

Трендовый товар для вашего магазина! Рисовые шарики в шоколаде оптом от 500 кг. Бесплатные образцы, быстрая доставка по России и СНГ. Получите прайс сегодня!

ГЕО AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

Бренд: **1.draje-optom.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