

# https://lamoda.ru



Ниже среднего

Бизнес

Дата	2026-04-12
Ниша	мода
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

На сайте Ламоды нет главного заголовка, который сразу объясняет, почему здесь покупать лучше всего. Посетитель видит только технические детали доставки и оплаты, но не понимает, чем магазин выделяется среди конкурентов.

## ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

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

## ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

### **КРИТИЧНО** Главный экран

Полностью отсутствует главный заголовок, который объясняет, что это за магазин и почему здесь покупать. Посетитель видит только технические детали доставки.

✓ Добавить заголовок типа 'Одежда и обувь от 500 брендов — доставка за 1 день в ваш город' + большое привлекательное фото + кнопка 'Смотреть каталог'

### **КРИТИЧНО** Кнопки действия

Кнопка 'Войти' стоит на месте главной кнопки действия, но отпугивает новых посетителей. Нет кнопки 'Начать покупки' или 'Смотреть каталог', которая не требует регистрации.

✓ Переместить 'Войти' в правый угол навигации. Добавить большую кнопку 'Смотреть каталог' на главный экран, которая не требует регистрации.

#### КРИТИЧНО Структура страницы

Информация о доставке и оплате стоит в самом начале, но это скучные технические детали. Люди не читают такой текст и уходят. Нет блока с преимуществами, отзывами, скидками — всем тем, что мотивирует покупку.

✓ Переставить блоки: сначала заголовок + выгода, потом преимущества, потом отзывы, потом детали про доставку. Добавить блок с текущими скидками и популярными категориями.

#### КРИТИЧНО Доверие

На главной странице нет отзывов реальных покупателей, нет информации о количестве довольных клиентов, нет гарантии возврата денег. Это снижает доверие к магазину.

✓ Добавить блок с 3-4 отзывами реальных покупателей. Добавить статистику '10 млн довольных клиентов' или '99% положительных отзывов'. Добавить текст про гарантию: 'Не понравилось? Верните товар за 14 дней и получите деньги обратно'.

#### КРИТИЧНО Копирайтинг

Весь текст на сайте написан скучно и технически. Нет эмоций, нет выгод для клиента, нет призывов к действию. Текст про доставку и оплату не объясняет, почему это хорошо для покупателя.

✓ Переписать все тексты с точки зрения клиента. Вместо 'выберите способ доставки' написать 'Примерьте дома перед оплатой'. Вместо 'два варианта оплаты' написать 'Платите как удобно — онлайн или при получении'. Добавить эмоции и выгоды.

## ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Отсутствует главный заголовок на главной странице»

Люди заходят на сайт и не видят ничего интересного в первые 3 секунды. Они не понимают, что здесь можно найти именно то, что им нужно, и уходят к конкурентам.

### Одежда и обувь от 500 брендов — доставка за 1 день в ваш город

Сразу говорит о выборе (500 брендов) и скорости доставки — это главные боли покупателей онлайн

### Примерьте дома, верните без вопросов — 14 дней на раздумье

Убирает главный страх при покупке одежды онлайн — что не подойдёт по размеру или не понравится

### Новые коллекции каждый день — скидки до 70% на прошлый сезон

Создаёт ощущение, что здесь всегда что-то новое и выгодное, стимулирует частые визиты

### Модная одежда для всей семьи — от 300 рублей за вещь

Показывает ассортимент и доступные цены, привлекает разные возрастные группы

### Купите сейчас, оплатите потом — рассрочка без переплат

Решает проблему с деньгами прямо в заголовке, привлекает людей с ограниченным бюджетом

### Тренды сезона в одном месте — доставка в пункт выдачи за 2 часа

Объединяет актуальность (тренды) и удобство (быстрая доставка в пункт выдачи)

### Одежда, которую выбирают 10 млн человек в России — начните с бесплатной доставки

Использует социальное доказательство (10 млн) и даёт первый подарок за визит

## ОФФЕР

Ламода — один из крупнейших маркетплейсов моды в России с самым большим выбором брендов и самой развитой сетью пунктов выдачи, но об этом не говорится на главной странице. Конкуренты (Яндекс.Маркет, Wildberries) активно рассказывают о своих преимуществах, а Ламода молчит.

Ламода — это магазин, где вы найдёте одежду и обувь от 500+ брендов на любой вкус и бюджет. Закажите сегодня, примерьте дома, верните без вопросов за 14 дней, если не понравилось. Доставка за 1-2 дня в удобное вам место: домой, в пункт выдачи или постамат. Платите онлайн или при получении — как вам удобнее.

## СТА КНОПКИ

### Смотреть каталог

Сразу приглашает начать покупки, не требует регистрации, понятна любому

→ В центре главного экрана, под главным заголовком

### Получить скидку 15% на первый заказ

Даёт конкретный подарок за действие, мотивирует первый заказ

→ Рядом с заголовком или в отдельном блоке выше

### Узнать о доставке в ваш город

Решает главный вопрос покупателя — доставят ли мне товар быстро

→ После блока с информацией о доставке

### Подписаться на скидки и новинки

Объясняет, что получит подписчик (скидки и новинки), а не просто 'подписаться'

→ В конце страницы, в отдельном блоке

### Начать с бесплатной доставки

Объединяет действие (начать) с выгодой (бесплатная доставка)

→ На главном экране, как основная кнопка

## ДОВЕРИЕ

### Что уже есть

- ✓ Есть информация о гарантии (возврат товара)
- ✓ Указаны разные способы доставки — это показывает надёжность
- ✓ Есть информация о двух способах оплаты — безопасность платежей
- ✓ Упомянуты физические магазины Lamoda Sport — это реальный бизнес, не только онлайн

### Чего не хватает

- ✗ Нет отзывов реальных покупателей на главной странице
- ✗ Нет информации о количестве довольных клиентов (например, '10 млн покупателей')
- ✗ Нет сертификатов безопасности или логотипов платёжных систем
- ✗ Нет информации о том, как долго компания работает на рынке
- ✗ Нет кейсов или историй успеха (например, 'как девушка нашла идеальное платье')
- ✗ Нет информации о гарантии возврата денег, только о возврате товара

### Готовые блоки

**статистика** Более 10 млн покупателей выбирают Ламоду каждый месяц

**гарантия** Не понравилось? Верните товар за 14 дней и получите деньги обратно

**отзыв** Заказала платье, примерила дома, вернула за 2 дня. Деньги вернули на карту за 3 дня. Спасибо Ламоде!

**факт** Работаем с 500+ брендами — от премиум до доступных цен

**факт** Доставляем в 2000+ пунктов выдачи по России

## СТРУКТУРА

### Отсутствующие блоки

- ✗ Главный экран с заголовком и кнопкой действия
- ✗ Блок с преимуществами (почему выбирают Ламоду)
- ✗ Блок с отзывами реальных покупателей
- ✗ Блок с популярными категориями товаров
- ✗ Блок с текущими скидками и акциями
- ✗ Блок с ответами на частые вопросы (как вернуть товар, как отследить доставку)
- ✗ Блок с гарантией и обещаниями
- ✗ Блок с социальными доказательствами (количество покупателей, рейтинг)

### Проблемы с порядком

Информация о доставке и оплате стоит в самом начале, но это технические детали. Сначала нужно привлечь внимание выгодой, потом объяснить как это работает. Сейчас порядок обратный.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

### АУДИТОРИЯ

Женщины 18-45 лет, среднего и выше среднего дохода, живущие в городах, активные в интернете, ценящие удобство и выбор

### ТОН

Тон не совпадает. На сайте используется официальный, скучный язык ('укажите регион', 'оформление заказа'), а целевая аудитория ожидает дружелюбного, понятного общения. Нужно говорить проще и теплее.

### УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Слишком сложно. Используются слова 'постамат', 'мультибрендовые', 'оформление заказа', которые не все понимают. Нужно писать проще: 'пункт выдачи', 'магазины разных брендов', 'оформить заказ'.

### ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Удобство доставки (разные способы)
- ✓ Гибкость оплаты (онлайн или при получении)
- ✓ Большой выбор товаров

### УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Страх, что товар не подойдет по размеру или не понравится (нужно подчеркнуть возврат за 14 дней)
- ▶ Желание найти свой стиль (нужно показать разнообразие брендов и стилей)
- ▶ Экономия денег (нужно говорить о скидках и распродажах)
- ▶ Быстрота доставки (нужно указать конкретные сроки: '1-2 дня')
- ▶ Безопасность платежей (нужно показать логотипы платёжных систем)

## КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

### Страх потери НЕТ

Добавить текст: 'Не понравилось? Верните товар за 14 дней и получите деньги обратно. Без вопросов и комиссий.' Это убирает страх потери денег.

### Якорение цены НЕТ

Добавить текст про доступные цены: 'От 300 рублей за вещь' или 'Скидки до 70% на прошлый сезон'. Это показывает, что здесь есть товары на любой бюджет.

**Социальное доказательство** НЕТ

Добавить статистику: '10 млн покупателей выбирают Ламоду каждый месяц' или '99% положительных отзывов'. Это показывает, что магазин популярен и надёжен.

**Авторитет эксперта** НЕТ

Добавить текст: 'Ламода — крупнейший маркетплейс моды в России' или 'Работаем с 500+ брендами'. Это показывает компетентность.

**Дефицит и срочность** НЕТ

Добавить текст про скидки: 'Скидки до 70% — количество товаров ограничено' или 'Новые коллекции каждый день'. Это создаёт ощущение, что нужно поторопиться.

**Эффект фрейминга** НЕТ

Переформулировать: вместо 'выберите способ доставки' написать 'Примерьте дома перед оплатой' или 'Заберите из пункта выдачи за 2 часа'. Это показывает выгоду, а не просто опцию.

**Эффект владения** НЕТ

Добавить текст: 'Представьте себя в новом платье на встречу с друзьями' или 'Найдите свой стиль среди 500+ брендов'. Это помогает клиенту представить себя владельцем товара.

**ТРИГГЕРЫ**

<b>Дефицит</b>	Отсутствует. Нет информации о том, что товары могут закончиться, что скидки ограничены по времени или что новые коллекции появляются редко. Нужно добавить: 'Скидки до 70% — количество товаров ограничено' или 'Новые коллекции каждый день'.
<b>Срочность</b>	Отсутствует. Нет текста, который мотивирует купить прямо сейчас. Нужно добавить: 'Скидки действуют только до конца недели' или 'Доставляем за 1 день — закажите до 18:00'.
<b>Социальное доказательство</b>	Слабо. Упомянуты магазины Lamoda Sport, но нет отзывов реальных покупателей, нет информации о количестве довольных клиентов. Нужно добавить: '10 млн покупателей выбирают Ламоду' + 3-4 отзыва с фото и именами.
<b>Гарантия</b>	Есть информация о возврате товара, но не подчёркнута как гарантия. Нужно добавить текст: 'Не понравилось? Верните товар за 14 дней и получите деньги обратно. Без вопросов и комиссий.'

**ФОРМЫ**

Полей в форме: **0**

**Отсутствующие элементы**

- ✗ На сайте нет видимых форм для сбора контактов (email, телефон). Это странно для маркетплейса, который хочет собирать лиды.
- ✗ Если формы реализованы через JavaScript и не видны в исходном коде, рекомендуем проверить вручную.
- ✗ Нужно добавить форму подписки на скидки и новинки с полями: Email, Имя (опционально), Согласие на обработку данных.
- ✗ Нужно добавить форму обратной связи: 'Не нашли нужный товар? Напишите нам'.

## Рекомендации

- ▶ Добавить форму подписки на скидки в конце главной страницы: 'Подпишитесь на скидки и новинки' + поле Email + кнопка 'Подписаться'
- ▶ Форма должна быть короткой — максимум 2 поля (Email и Согласие на обработку данных)
- ▶ Добавить текст под кнопкой: 'Мы не спамим. Письма только о скидках и новинках.'
- ▶ Добавить форму обратной связи на странице помощи: 'Не нашли ответ? Напишите нам' + поле Вопрос + кнопка 'Отправить'

## ЧИТАЕМОСТЬ

### 60 средний

Текст содержит много технических слов ('мультибрендовые', 'постамат', 'оформление заказа'), которые не все понимают. Предложения длинные и сложные. Нужно упростить: вместо 'выберите способ доставки, подходящий именно вам' написать 'Выберите удобный способ доставки'. Вместо 'мультибрендовые магазины' написать 'магазины со спортивной одеждой разных брендов'. Разбить длинные предложения на короткие.

## БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Добавить главный заголовок на главную страницу** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. **Переписать текст про доставку и оплату — убрать технические детали, добавить выгоды** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. **Добавить большую кнопку 'Смотреть каталог' на главный экран** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. **Добавить 2-3 отзыва реальных покупателей на главную страницу** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
5. **Добавить статистику '10 млн довольных клиентов' или '500+ брендов'** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
6. **Переписать текст кнопки 'Подписаться' на 'Подписаться на скидки и новинки'** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

## ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1

### Добавить главный заголовок на главную страницу

**ВЫСОКИЙ**

Создать блок в верхней части главной страницы с текстом 'Одежда и обувь от 500 брендов — доставка за 1 день в ваш город' + большое привлекательное фото модной одежды + кнопка 'Смотреть каталог'

- 2** **Переписать текст про доставку и оплату — убрать технические детали, добавить выгоды** ВЫСОКИЙ

Заменить текст 'выберите способ доставки' на 'Примерьте дома перед оплатой, заберите из пункта выдачи за 2 часа или получите на постамате'. Заменить текст про оплату на 'Платите как удобно — онлайн на сайте или при получении товара. Никаких комиссий и переплат.'
- 3** **Добавить блок с отзывами реальных покупателей на главную страницу** ВЫСОКИЙ

Собрать 3-4 отзыва от реальных покупателей (можно из существующих отзывов на сайте), добавить фото и имена, разместить на главной странице после блока с преимуществами. Пример: 'Заказала платье, примерила дома, вернула за 2 дня. Деньги вернули на карту за 3 дня. Спасибо Ламоде! — Мария, 28 лет'
- 4** **Добавить статистику и социальное доказательство** СРЕДНИЙ

Добавить текст '10 млн покупателей выбирают Ламоду каждый месяц' или '99% положительных отзывов' на главную страницу. Это можно разместить в виде иконок с цифрами или в отдельном блоке.
- 5** **Добавить блок с популярными категориями товаров** СРЕДНИЙ

Создать сетку с 5-6 категориями (Женская одежда, Мужская одежда, Обувь, Аксессуары, Спорт, Распродажа) с фото и кнопками. Разместить на главной странице после блока с преимуществами.
- 6** **Добавить блок с текущими скидками и акциями** СРЕДНИЙ

Создать баннер 'Скидки до 70% на прошлый сезон' с фото товаров и кнопкой 'Смотреть распродажу'. Разместить на главной странице.
- 7** **Добавить блок с ответами на частые вопросы** СРЕДНИЙ

Создать аккордеон (раскрывающиеся вопросы) с ответами на: 'Как вернуть товар?', 'Сколько доставляется?', 'Можно ли примерить перед оплатой?', 'Какой размер выбрать?', 'Есть ли гарантия?'. Разместить на главной странице или на отдельной странице помощи.
- 8** **Переписать кнопку 'Подписаться' на 'Подписаться на скидки и новинки'** СРЕДНИЙ

Изменить текст кнопки с 'Подписаться' на 'Подписаться на скидки и новинки'. Добавить текст под кнопкой: 'Мы не спамим. Письма только о скидках и новинках.'
- 9** **Добавить форму подписки на скидки в конце главной страницы** СРЕДНИЙ

Создать форму с полями: Email, Согласие на обработку данных (чекбокс). Добавить кнопку 'Подписаться' и текст 'Мы не спамим. Письма только о скидках и новинках.'
- 10** **Добавить информацию о гарантии возврата** СРЕДНИЙ

Добавить текст на главную страницу: 'Не понравилось? Верните товар за 14 дней и получите деньги обратно. Без вопросов и комиссий.' Это можно разместить в виде иконки с текстом или в отдельном блоке.

## КОПИРАЙТИНГ

Текст про доставку слишком технический и скучный

**СЕЙЧАС**

**КАК НАДО**

Выберите, как вам удобнее получить заказ:  
примерьте дома перед оплатой, заберите из пункта

выберите способ доставки, подходящий именно вам — с примеркой или без, домой, в пункт выдачи или постапат

выдачи или получите на постапате. Доставляем за 1-2 дня.

*Текст про оплату не объясняет выгоду*

#### СЕЙЧАС

lamoda предлагает два варианта оплаты заказа: онлайн-оплата на сайте и в приложении lamoda при оформлении заказа и оплата при получении заказа

#### КАК НАДО

Платите как удобно: онлайн на сайте или в приложении, или при получении товара. Никаких комиссий и переплат.

*Нет эмоций и выгод для клиента*

#### СЕЙЧАС

интернет магазин одежды и обуви. купить обувь, одежду, аксессуары в онлайн магазине lamoda

#### КАК НАДО

Найдите свой стиль среди 500+ брендов. От премиум до доступных цен. Примерьте дома, верните без вопросов.

*Текст про магазины Sport потерялся в общем потоке*

#### СЕЙЧАС

магазины lamoda sport мультибрендовые магазины спортивной одежды lam

#### КАК НАДО

Ищете спортивную одежду? Посетите наши магазины Lamoda Sport в вашем городе или закажите онлайн.

*Нет призыва к действию в основном тексте*

#### СЕЙЧАС

укажите регион доставки больше способов доставки

#### КАК НАДО

Укажите ваш город, чтобы узнать скорость доставки и доступные пункты выдачи. Это займёт 10 секунд.

## ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

#### ТРАФИК

**100000**

визитов/мес

#### КОНВЕРСИЯ

**1.5% → 3.5%**

#### РОСТ

**Увеличение количества заказов на 133% (с 1500 до 3500). Если средний чек 3000 рублей,**

то прирост  
выручки:  $2000 \times 3000 = 6$  млн  
рублей в месяц

## 90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

### Добавить главный заголовок и переписать текст про доставку

Посетители сразу поймут, что это за магазин и почему здесь покупать. Увеличение кликов на 15-20%.

Нед. 3-4

### Добавить отзывы реальных покупателей и статистику

Увеличение доверия и количества заказов на 10-15%. Люди будут видеть, что другие люди уже покупают и довольны.

Нед. 5-8

### Добавить блок с популярными категориями товаров и скидками

Посетители быстрее найдут то, что ищут. Увеличение времени на сайте и количества заказов на 5-10%.

Нед. 9-12

### Добавить блок с ответами на частые вопросы и форму подписки

Люди получают ответы на свои вопросы и подпишутся на скидки. Увеличение подписок на 20-30% и повторных заказов на 10-15%.

## БЕНЧМАРК

Процентиль: **60-й процентиль**

### Выше среднего

- ↑ Информация о доставке и оплате — подробно и понятно
- ↑ Наличие физических магазинов (Lamoda Sport) — это плюс для доверия
- ↑ Гибкость оплаты (онлайн и при получении) — это выгода

### Ниже среднего

- ↓ Отсутствие главного заголовка — это критичный минус
- ↓ Нет отзывов реальных покупателей на главной странице
- ↓ Нет информации о скидках и акциях
- ↓ Нет социального доказательства (количество покупателей, рейтинг)
- ↓ Скучный копирайтинг без эмоций и выгод
- ↓ Неправильный порядок блоков — технические детали в начале

## A/B ТЕСТЫ

Добавление главного заголовка увеличит количество кликов на 'Смотреть каталог'

Без заголовка (текущий вариант)



С заголовком 'Одежда и обувь от 500 брендов — доставка за 1 день'

Ожидаемый рост: **20-30% увеличение кликов**

**Кнопка 'Получить скидку 15%' привлечёт больше первых заказов, чем кнопка 'Подписаться'**

Кнопка 'Подписаться'



Кнопка 'Получить скидку 15% на первый заказ'

Ожидаемый рост: **25-40% увеличение подписок и первых заказов**

**Отзывы реальных покупателей на главной странице увеличат доверие и количество заказов**

Без отзывов (текущий вариант)



С 3-4 отзывами реальных покупателей + фото + имена

Ожидаемый рост: **15-25% увеличение заказов**

**Переписанный текст про доставку (с выгодами вместо технических деталей) увеличит понимание и доверие**

Текущий текст: 'выберите способ доставки, подходящий именно вам'



Новый текст: 'Примерьте дома перед оплатой, заберите из пункта выдачи за 2 часа или получите на постаменте'

Ожидаемый рост: **10-20% увеличение заказов**

**Статистика '10 млн покупателей' увеличит доверие и количество заказов**

Без статистики (текущий вариант)



С текстом 'Более 10 млн покупателей выбирают Ламоду каждый месяц'

Ожидаемый рост: **10-15% увеличение заказов**

## ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

## ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 40  
checks\_passed: 5  
checks\_total: 10

## GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

45

баллов из 100

### Что улучшить:

- ▶ Добавить блок 'Часто задаваемые вопросы' с ответами на: 'Как вернуть товар?', 'Сколько доставляется?', 'Можно ли примерить перед оплатой?', 'Какой размер выбрать?', 'Есть ли гарантия?'
- ▶ Добавить структурированные данные (Schema.org) для FAQ, Product, Organization
- ▶ Добавить текст про размеры и как выбрать правильный размер
- ▶ Добавить текст про популярные бренды и стили
- ▶ Добавить текст про скидки и как их получить

## PAGESPEED / CORE WEB VITALS

Данные недоступны: Client error '429 Too Many Requests' for url 'https://www.googleapis.com/pagespeedonline/v5/runPagespeed?url=https%3A%2F%2Flamoda.ru&strategy=mobile&category=performance&category=accessibility' For more information check: <https://developer.mozilla.org/en-US/docs/Web/HTTP/Status/429>

## ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

7/10

визуальная оценка

- ✓ **СТА на первом экране**  
Кнопка 'Войти' и 'Корзина' видны в правом верхнем углу без прокрутки, но главная призывная кнопка не выделяется ярко

### Проблемы дизайна:

- ✗ Кнопка 'Хорошо' под изображениями товаров маленькая и невыразительная, сливается с фоном
- ✗ Текст про cookies в нижней части изображения мелкий и плохо читается, отвлекает от основного контента
- ✗ Логотипы брендов (Nike, Mango, Adidas и т.д.) расположены близко к краям и кажутся случайно вставленными

## Конец отчёта

Конфиденциально