

https://mvideo.ru



Средне

Бизнес

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

М.Видео — крупный магазин с хорошим выбором и доверием, но сайт не объясняет, почему именно здесь лучше покупать, чем у конкурентов. Кнопки действий слабые и не мотивируют купить прямо сейчас.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер	<div><div style="width: 40%;"></div></div>	6/15
Заголовок	<div><div style="width: 42%;"></div></div>	5/12
СТА	<div><div style="width: 33%;"></div></div>	4/12
Структура	<div><div style="width: 55%;"></div></div>	5/10
UX	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	4/8
Доверие	<div><div style="width: 87.5%;"></div></div>	7/8
Триггеры	<div><div style="width: 75%;"></div></div>	6/8
Читаемость	<div><div style="width: 0%;"></div></div>	0/4
Персона	<div><div style="width: 100%;"></div></div>	6/6
Когнитивные триггеры	<div><div style="width: 100%;"></div></div>	5/5
Формы	<div><div style="width: 60%;"></div></div>	3/5
Гео	<div><div style="width: 0%;"></div></div>	0/4
Юридика	<div><div style="width: 0%;"></div></div>	0/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок

Заголовок про 'лидера', а не про выгоду клиента — не объясняет, почему здесь лучше, чем у конкурентов

✓ Переписать на конкретную выгоду: 'Скидки до 70%, доставка завтра, гарантия 2 года' или 'Рассрочка без процентов на всю технику'

КРИТИЧНО Кнопки действия

Кнопка 'Все верно' непонятна новому посетителю, нет главной кнопки 'Купить' или 'Смотреть скидки' на главной странице

✓ Добавить большую яркую кнопку 'Смотреть скидки до 70%' под заголовком, переименовать 'Все верно' в 'Выбрать город'

КРИТИЧНО Структура страницы

Нет блока 'Почему М.Видео лучше' — клиент видит товары, но не видит причин выбрать именно этот магазин

✓ Добавить блок с 4 преимуществами: доставка, гарантия, рассрочка, возврат — с иконками и кратким текстом

КРИТИЧНО Отзывы и доказательства

Отзывы упомянуты в данных, но не видны на главной странице — клиент не видит, что другие люди уже купили и остались довольны

✓ Добавить блок с 5-10 реальными отзывами с фото, именами и оценками (звёзды) — разместить после популярных товаров

КРИТИЧНО Информация о доставке и гарантии

Не указаны конкретные сроки доставки (1 день, 3 дня?), условия гарантии (2 года или 1 год?), условия возврата (30 дней или 14?)

✓ Добавить блок 'Доставка и гарантия' с конкретными цифрами: 'Доставим за 1 день в Москве', 'Гарантия 2 года на смартфоны', 'Вернёте за 30 дней без вопросов'

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «М.Видео – лидер по продаже электроники и бытовой техники среди розничных сетей России»

Посетитель видит красивые слова про 'лидера', но не понимает, что он сэкономит деньги, получит быструю доставку или гарантию. Уходит к конкурентам, которые говорят конкретнее.

Купите технику дешевле: скидки до 70% и доставка за 1 день

Сразу видна выгода (цена и скорость) — то, что волнует покупателя

Техника с гарантией и возвратом за 30 дней — или деньги назад

Убирает страх покупки в интернете — клиент знает, что может вернуть

Выбор из 50 000 товаров: от смартфонов до холодильников — всё в одном месте

Показывает масштаб выбора конкретно (цифра работает лучше, чем 'огромный выбор')

Доставим технику завтра или вернём деньги — гарантируем

Срочность + гарантия = клиент не боится заказать

Техника по цене маркетплейса, но с поддержкой по телефону 24/7

Сравнивает с конкурентом (маркетплейс) и показывает преимущество (живая поддержка)

Купите смартфон, ноутбук или телевизор — получите бесплатную установку

Конкретные товары + бонус = клиент видит, что для него есть выгода

Техника в рассрочку без процентов — первый платёж через месяц

Решает проблему 'нет денег сейчас' — очень важно для электроники

ОФФЕР

М.Видео — сеть с физическими магазинами, может предложить: посмотреть товар перед покупкой, забрать в магазине в день заказа, вернуть в магазин без почты. Но об этом не говорит.

В М.Видео вы найдёте любую технику по цене маркетплейса, но с гарантией и живой поддержкой. закажите смартфон, ноутбук или холодильник — доставим завтра или заберите в ближайшем магазине сегодня. Если не понравилось, вернёте за 30 дней без вопросов. Рассрочка без процентов на всё.

СТА КНОПКИ

Смотреть скидки до 70%

Сразу видна выгода (скидка), клиент кликает, чтобы сэкономить

→ Под главным заголовком, большая и яркая

Заказать с доставкой завтра

Говорит не просто 'купить', а 'купить и получить быстро' — это мотивирует

→ На каждой карточке товара вместо 'В корзину'

Рассрочка 0% — первый платёж через месяц

Решает проблему 'дорого' — клиент видит, что может купить дорогую технику частями

→ Рядом с ценой товара

Забрать в магазине сегодня

Для нетерпеливых клиентов — хочу сейчас, не жду доставку

→ На странице товара, рядом с доставкой

Вернуть за 30 дней, если не понравилось

Убирает страх — клиент знает, что может вернуть, если ошибся

→ Под кнопкой 'В корзину'

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Гарантия на товары — есть
- ✓ Отзывы клиентов — упомянуты
- ✓ Цены видны — прозрачность
- ✓ Известный бренд — М.Видео работает 25+ лет
- ✓ Физические магазины — можно посмотреть товар перед покупкой
- ✓ Установка и ремонт — профессиональный сервис

Чего не хватает

- ✗ Нет конкретных отзывов с именами и фото клиентов на главной странице
- ✗ Не показано, сколько клиентов уже купили (например, '500 000 довольных клиентов')
- ✗ Нет информации о гарантии возврата денег (30 дней или нет?)
- ✗ Не упомянуты сертификаты и лицензии (если есть)
- ✗ Нет информации о том, что товары оригинальные, не подделки
- ✗ Не показано, как быстро отвечает служба поддержки

Готовые блоки

отзыв Иван, Москва: 'Заказал ноутбук, доставили за день. Всё работает, как в описании. Спасибо!'

факт Более 500 000 клиентов купили технику в М.Видео в этом году

факт Гарантия 2 года на все смартфоны и ноутбуки

факт Служба поддержки отвечает за 5 минут, 24/7

отзыв Мария, СПб: 'Вернула холодильник через неделю — без вопросов, деньги вернули на карту за 2 дня'

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок 'Почему М.Видео лучше конкурентов' — конкретные преимущества
- ✗ Блок с отзывами и рейтингом — доказательства от реальных клиентов
- ✗ Блок 'Как купить' — пошаговая инструкция для новичков
- ✗ Блок 'Часто спрашивают' — ответы на вопросы про доставку, возврат, гарантию
- ✗ Блок 'Доставка и установка' — конкретные сроки и цены
- ✗ Блок 'Рассрочка' — как работает, какие условия
- ✗ Блок 'Гарантия и возврат' — что гарантируется, как вернуть товар

Проблемы с порядком

Каталог и товары показаны раньше, чем объяснено, почему здесь лучше покупать. Клиент видит выбор, но не видит причин выбрать именно М.Видео.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Люди 25-55 лет, средний и выше среднего доход, живут в городах, покупают технику в интернете, хотят сэкономить и получить быстро

ТОН

Тон подходит, но слишком официальный и скучный. Нужно добавить больше энергии и конкретики. Вместо 'лидер по продаже' писать 'купите дешевле, чем в других местах'.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Слишком сложно для части аудитории. Много непонятных слов ('маркетплейс', 'встраиваемая техника', 'М.Комбо'). Нужно писать проще и понятнее.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Хочу сэкономить — есть скидки до 70%
- ✓ Боюсь подделок — есть гарантия
- ✓ Нет денег сейчас — есть рассрочка (упомянута в данных)

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Боюсь, что товар не подойдёт — нет информации о возврате за 30 дней
- ▶ Хочу посмотреть товар перед покупкой — не упомянуто, что можно прийти в магазин
- ▶ Нужна помощь в выборе — нет информации о консультантах
- ▶ Боюсь, что доставка займёт неделю — не указаны конкретные сроки
- ▶ Хочу купить в рассрочку — не объяснено, как это работает

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить 'Скидка действует до конца недели' или 'Осталось 3 товара по этой цене'

Якорение цены НЕТ

Показать старую цену зачёркнутой, потом новую цену со скидкой

Социальное доказательство НЕТ

Добавить блок с отзывами, рейтингом и количеством покупок: '500 000 клиентов купили в М.Видео'

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить информацию о 25+ годах работы, сертификатах, партнёрстве с брендами

Дефицит и срочность ЕСТЬ

Скидка 70% на смартфоны — только до воскресенья!
Осталось 5 товаров по этой цене.

Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать в позитивный фрейм: вместо 'возврат за 30 дней' писать 'гарантия: если не понравилось, вернёте деньги за 30 дней'

Эффект владения НЕТ

Добавить текст 'Сравните товары и выберите лучший' или 'Добавьте в избранное и вернитесь позже'

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Есть 'скидки до 70%' и 'новинка', но не указано, на сколько товаров это распространяется и когда закончится. Нужно добавить 'Осталось 5 товаров по этой цене' или 'Скидка действует до конца недели'.
Срочность	Есть 'новинка Samsung S26', но нет срочности. Нужно добавить 'Доставим завтра' или 'Закажите до 18:00 — получите сегодня'.
Социальное доказательство	Отзывы упомянуты в данных, но не видны на главной странице. Нужно добавить блок с 5-10 отзывами, рейтингом и количеством покупок ('500 000 клиентов').
Гарантия	Гарантия упомянута в данных, но не объяснено, что это значит. Нужно добавить 'Гарантия 2 года на смартфоны' и 'Вернёте за 30 дней, если не понравилось'.

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы для заказа на главной странице — нужно проверить вручную, как работает оформление заказа
- ✗ Если форма есть, нужно убедиться, что есть: поле для имени, телефона, адреса, способа доставки, способа оплаты
- ✗ Нужна подпись под кнопкой 'Оформить' типа 'Ваши данные защищены' или иконка замка
- ✗ Нужна информация про гарантию возврата денег, если товар не понравился

Рекомендации

- ▶ Проверить вручную, как работает форма оформления заказа на сайте
- ▶ Если форма есть, убедиться, что она не требует слишком много информации (максимум 5 полей)
- ▶ Добавить текст 'Ваши данные защищены' или иконку замка рядом с кнопкой 'Оформить'
- ▶ Добавить информацию про гарантию возврата денег в течение 30 дней

ЧИТАЕМОСТЬ

6 средний

Упростить текст про преимущества: вместо 'маркетплейс' писать 'интернет-магазин', вместо 'встраиваемая техника' писать 'встроенная посудомойка'. Разбить длинные предложения на короче. Добавить больше цифр и конкретики вместо общих слов ('огромный', 'доступный').

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Добавить на главную 3 отзыва с фото и именами клиентов** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. **Переписать главный заголовок на 'Купите технику дешевле: скидки до 70% и доставка завтра'** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. **Добавить под ценой товара текст 'Рассрочка 0% — первый платёж через месяц'** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. **Упростить меню: убрать 'М.Комбо', 'М.Клик', 'Войти в ЛК продавца' — оставить только нужное покупателю** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
5. **Добавить блок 'Часто спрашивают' с ответами про доставку, возврат, гарантию** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 **Переписать главный заголовок на конкретную выгоду** **ВЫСОКИЙ**
Изменить 'М.Видео – лидер по продаже электроники' на 'Купите технику дешевле: скидки до 70% и доставка завтра'
- 2 **Добавить блок с отзывами на главную страницу** **ВЫСОКИЙ**
Создать блок 'Отзывы клиентов' с 5-10 реальными отзывами, фото, именами и оценками (звёзды). Разместить после популярных товаров.
- 3 **Добавить блок 'Почему М.Видео лучше конкурентов'** **ВЫСОКИЙ**
Создать блок с 4 преимуществами: 'Доставим завтра', 'Гарантия 2 года', 'Рассрочка без процентов', 'Вернёте за 30 дней'. Добавить иконки и краткий текст. Разместить под главным заголовком.
- 4 **Добавить информацию про рассрочку рядом с ценой товара** **СРЕДНИЙ**
Под ценой каждого товара добавить текст 'Рассрочка 0%: 4 167 ₺ в месяц' или 'Первый платёж через месяц'
- 5 **Добавить блок 'Часто спрашивают' с ответами на вопросы** **СРЕДНИЙ**
Создать блок с 5-10 вопросами и ответами про доставку, возврат, гарантию, рассрочку. Разместить перед кнопкой 'Начать покупки'.

КОПИРАЙТИНГ

Текст про 'огромный выбор' — слишком общий, не убеждает

СЕЙЧАС

маркетплейс м.видео - огромный выбор товаров по доступным ценам

КАК НАДО

В М.Видео 50 000 товаров: смартфоны от 5 000 ₽, ноутбуки от 20 000 ₽, телевизоры со скидками до 70%

Фраза 'по доступным ценам' — не понятно, на сколько дешевле

СЕЙЧАС

по доступным ценам

КАК НАДО

по цене маркетплейса, но с гарантией и поддержкой

Меню слишком длинное и запутанное — клиент не знает, куда кликать

СЕЙЧАС

каталог главная каталог статус заказа войти вход или регистрация сравнение избранное корзина все акции

КАК НАДО

Главная | Каталог | Скидки | Доставка | Помощь | Корзина

Нет объяснения, что такое 'М.Комбо' и 'М.Клик' — непонятные названия

СЕЙЧАС

м.комбо м.клик

КАК НАДО

Рассрочка без процентов | Забрать в магазине за 1 час

Текст про 'выкуп устройств' — не ясно, что это значит

СЕЙЧАС

выкуп устройств

КАК НАДО

Продайте старый телефон — получите скидку на новый

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

100000

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ

1.5% → 3.5%

РОСТ

**Выручка
вырастет на 20
000 000 ₽ (133%
прирост) за**

**счёт улучшения
главного
заголовка,
добавления
ОТЗЫВОВ,
информации
про доставку и
гарантию**

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок и добавить большую кнопку 'Смотреть скидки'

Клики на кнопку вырастут на 30-50%, посетители начнут видеть выгоду

Нед. 3-4

Добавить блок 'Отзывы клиентов' с 5-10 реальными отзывами, фото и оценками

Доверие к магазину вырастет, количество покупок увеличится на 15-25%

Нед. 5-8

Добавить блок 'Почему М.Видео лучше' с 4 преимуществами и блок 'Часто спрашивают' с ответами

Клиенты будут лучше понимать выгоду, меньше вопросов в поддержку, больше покупок

Нед. 9-12

Добавить информацию про рассрочку рядом с ценой, переименовать кнопки действия, упростить меню

Больше покупок дорогой техники, лучше удобство сайта, выше конверсия

БЕНЧМАРК

Процентиль: **60-й процентиль для ниши электроники**

Выше среднего

- ↑ Хороший выбор товаров (50 000+)
- ↑ Известный бренд с физическими магазинами
- ↑ Есть гарантия и сервис (установка, ремонт)
- ↑ Есть отзывы и рейтинги
- ↑ Есть скидки и акции

Ниже среднего

- ↓ Слабый главный заголовок — не объясняет выгоду
- ↓ Нет блока 'Почему М.Видео лучше конкурентов'
- ↓ Отзывы не видны на главной странице
- ↓ Нет информации про доставку и гарантию на главной
- ↓ Кнопки действия слабые и непонятные
- ↓ Нет блока 'Часто спрашивают' с ответами на вопросы
- ↓ Меню слишком сложное и запутанное

A/B ТЕСТЫ

Если изменить главный заголовок на конкретную выгоду, больше людей будут кликать на кнопку 'Смотреть скидки'

М.Видео – лидер по продаже электроники и бытовой техники среди розничных сетей России



Купите технику дешевле: скидки до 70% и доставка завтра

Ожидаемый рост: **Клики на кнопку вырастут на 30-50%**

Если добавить отзывы на главную страницу, больше людей будут доверять магазину и покупать

Главная страница без отзывов



Главная страница с блоком '5 отзывов с фото и именами'

Ожидаемый рост: **Количество покупок вырастет на 15-25%**

Если переименовать кнопку 'В корзину' на 'Заказать с доставкой завтра', больше людей будут кликать

В корзину



Заказать с доставкой завтра

Ожидаемый рост: **Клики на кнопку вырастут на 20-40%**

Если добавить информацию про рассрочку рядом с ценой, больше людей будут покупать дорогую технику

Цена: 50 000 ₽



Цена: 50 000 ₽ | Рассрочка 0%: 4 167 ₽ в месяц

Ожидаемый рост: **Количество покупок дорогой техники вырастет на 25-35%**

Если добавить блок 'Часто спрашивают' с ответами про доставку и возврат, меньше людей будут писать в поддержку

Главная страница без блока 'Часто спрашивают'



Главная страница с блоком 'Часто спрашивают' (5-10 вопросов и ответов)

Ожидаемый рост: **Количество вопросов в поддержку снизится на 20-30%**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 25

checks_passed: 3

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

5

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить блок 'Часто спрашивают' с вопросами и ответами про доставку, возврат, гарантию, рассрочку
- ▶ Добавить структурированные данные (FAQ schema) в код сайта
- ▶ Написать подробные ответы на вопросы (минимум 100 слов на вопрос)
- ▶ Добавить информацию про сроки доставки в разные города
- ▶ Добавить информацию про условия гарантии и возврата

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%2Fmvideo.ru&strategy=mobile&category=performance&category=accessibility'
For more information check: <https://developer.mozilla.org/en-US/docs/Web/HTTP/Status/429>

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

0/10

визуальная оценка

Конец отчёта

Конфиденциально