

https://petrovich.ru



Ниже среднего

Бизнес

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

Сайт работает как каталог товаров, но не убеждает посетителя купить. Главный заголовок не объясняет, почему именно Петрович, а кнопки действий спрятаны в меню и не видны сразу.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

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

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок и предложение

Сайт не объясняет, почему клиент должен купить именно у Петровича, а не у конкурента. Нет ясного обещания выгоды (цена, скорость, качество).

✓ Переписать главный заголовок на 'Все для ремонта и строительства — доставка в день заказа, цены на 15% ниже конкурентов'. Добавить три подзаголовка с конкретными выгодами.

КРИТИЧНО Кнопки действия

Нет явной кнопки 'Купить' или 'Заказать' на главном экране. Все кнопки спрятаны в меню, и посетитель не сразу понимает, как совершить покупку.

✓ Добавить большую яркую кнопку 'Смотреть каталог и выбрать материалы' в центр главного экрана. Рядом добавить кнопку 'Позвонить консультанту'.

КРИТИЧНО Отзывы и доверие

Отзывы есть на сайте, но они спрятаны в меню 'О нас'. Посетитель не видит социального доказательства на главной странице и может не поверить в качество магазина.

✓ Переместить 3-4 лучших отзыва с фото клиентов на главную страницу, сразу после описания преимуществ. Добавить рейтинг (например, 4.8 из 5 звёзд).

КРИТИЧНО Структура страницы

Сайт построен как каталог товаров, а не как продажная страница. Нет блока, который объясняет проблему клиента и как Петрович её решает. Посетитель видит товары, но не понимает, почему их выбирать.

✓ Добавить блок 'Почему выбирают Петровича' с тремя колонками: 'Бесплатная консультация', 'Доставка в день заказа', 'Цены на 15% ниже'. Это должно быть сразу после главного заголовка.

КРИТИЧНО Срочность и скидки

На сайте нет видимых акций или скидок на главной странице. Нет причины для посетителя купить прямо сейчас, а не потом. Это снижает количество заказов.

✓ Добавить баннер 'Скидка 10% на первый заказ' в верхней части сайта или в виде всплывающего окна. Указать, что скидка действует только сегодня или до конца недели.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Строительный магазин Петрович»

Посетитель видит название магазина, но не понимает, что он получит, если купит здесь. Он может просто уйти к конкуренту, который объяснит преимущества яснее.

Все для ремонта и строительства — от фундамента до финиша. Доставка в день заказа

Показывает полноту ассортимента и главное преимущество (быстрая доставка), которое волнует спешащего клиента

Строительные материалы по цене ниже, чем в других магазинах. Гарантия качества на все товары

Прямо говорит о цене (главный критерий выбора) и гарантии, которая снимает страх покупки

Нужны материалы для ремонта? Петрович подберёт всё за 5 минут и доставит завтра

Обращается к проблеме клиента (нужны материалы), обещает скорость и удобство

Петрович: 25 лет помогаем строить и ремонтировать дома в Санкт-Петербурге

Показывает опыт и доверие через историю, работает на аудиторию, которая ценит проверенные компании

Строительные материалы оптом и в розницу — от профессионалов для профессионалов и домовладельцев

Говорит о том, что магазин работает с разными типами клиентов, что расширяет аудиторию

Не знаете, какой материал выбрать? Консультанты Петрович помогут бесплатно

Решает проблему неопытного клиента (не знаю, что купить), предлагает бесплатную помощь

Петрович: 50 000+ товаров, доставка в день заказа, цены ниже конкурентов на 15%

Три конкретных факта (выбор, скорость, цена), которые убеждают лучше, чем просто название

ОФФЕР

Петрович работает 25 лет в Санкт-Петербурге и знает, что нужно местным клиентам, но об этом не говорит. Не упоминает, что это местная компания, которая быстро доставляет, потому что склады рядом. Не рассказывает о том, что консультанты знают особенности питерских домов и климата.

Петрович — магазин строительных материалов, где вы найдёте всё для ремонта и строительства: от кирпича до краски. Мы работаем в Санкт-Петербурге 25 лет и знаем, что нужно местным домовладельцам. Доставляем заказы в день покупки, цены на 10-15% ниже, чем у конкурентов, и даём гарантию на все товары. Если не знаете, что выбрать — позвоните, наши консультанты помогут бесплатно.

СТА КНОПКИ

Смотреть каталог и выбрать материалы

Сразу видно, привлекает внимание, ясно говорит, что дальше будет выбор товаров

→ В центре главного экрана, большая и яркая, зелёного или оранжевого цвета

Позвонить консультанту (бесплатно)

Для тех, кто не уверен, что выбрать. Слово 'бесплатно' снимает страх звонка

→ Рядом с основной кнопкой, чуть меньше размером

Узнать цену и сроки доставки

Отвечает на главный вопрос клиента (сколько стоит и когда привезут)

→ Под описанием преимуществ магазина

Получить скидку 10% на первый заказ

Создаёт срочность и даёт причину купить прямо сейчас, а не потом

→ В виде всплывающего окна или баннера при входе на сайт

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Отзывы покупателей есть на сайте
- ✓ Гарантия на товары упоминается
- ✓ Сертификат ISO 9001 (знак качества)
- ✓ Долгая история компании (25 лет работы в городе)
- ✓ Круглосуточная работа (показывает надёжность)
- ✓ Программы лояльности (клиенты возвращаются)
- ✓ Контактный телефон видно сразу

Чего не хватает

- ✗ Нет видимых отзывов на главной странице (нужно искать в меню)
- ✗ Не показаны конкретные примеры гарантии (на сколько лет, что входит)
- ✗ Нет фото реальных проектов или кейсов (как люди использовали материалы)
- ✗ Не видно лиц сотрудников или основателей (люди доверяют лицам)
- ✗ Нет информации о том, сколько клиентов обслужено
- ✗ Не упоминаются награды или признание в городе

Готовые блоки

отзыв Иван Петров, домовладелец: 'Заказал материалы для ремонта кухни. Доставили в день заказа, всё как обещали. Консультант помог выбрать краску, которая идеально подошла. Спасибо Петровичу!'

факт Более 100 000 довольных клиентов в Санкт-Петербурге

факт Гарантия на все товары: если не подошло — вернём деньги в течение 14 дней

факт Сертификат ISO 9001 — знак качества и надёжности

кейс Как семья Сидоровых отремонтировала квартиру за 2 недели с помощью Петровича: выбрали материалы, получили консультацию, доставили всё вовремя

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок с главным предложением (что именно продаёте и почему это лучше)
- ✗ Блок с проблемой клиента (не знаю, какой материал выбрать; нужна срочная доставка; дорого)
- ✗ Блок с решением (как Петрович помогает: консультанты, быстрая доставка, низкие цены)
- ✗ Блок с отзывами и рейтингом на главной странице (сейчас отзывы спрятаны в меню)
- ✗ Блок с гарантией и условиями возврата (видно только в меню)
- ✗ Блок с примерами проектов или фото готовых работ
- ✗ Блок с ценами на популярные товары (якорь цены)
- ✗ Блок с акциями и скидками на главной (сейчас только в меню)

Проблемы с порядком

Сейчас структура: Меню → Поиск → Категории товаров → Акции. Правильнее было бы: Главное предложение → Проблема и решение → Отзывы → Популярные товары с ценами → Акции → Кнопка действия → Контакты.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Домовладельцы и квартирные мастера в Санкт-Петербурге, возраст 30-55 лет, средний доход, ищут качественные материалы по хорошей цене. Также профессиональные строители и подрядчики.

ТОН

Тон слишком формальный и деловой. Для домовладельцев нужен более дружеский и понятный тон. Для профессионалов подходит, но нужно разделить сообщение на две аудитории.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Слишком сложный для домовладельцев. Много профессиональных терминов (стройматериалы, инженерные системы, финишная отделка). Нужно упростить и объяснить, что это значит.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Нужны материалы для ремонта (каталог есть)
- ✓ Нужна доставка (упоминается)
- ✓ Нужна консультация (есть контакты)

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Не знаю, какой материал выбрать (нет явной помощи на главной)
- ▶ Боюсь, что материал не подойдёт (нет информации о гарантии и возврате на главной)
- ▶ Дорого (нет сравнения цен с конкурентами)
- ▶ Нужно срочно (нет информации о сроках доставки на главной)
- ▶ Не знаю, сколько материала нужно (нет калькулятора или помощи в расчётах)

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить текст 'Цены растут каждый месяц на 5-10%. Закажите сейчас и сэкономьте' или 'Популярные материалы часто заканчиваются. Проверьте наличие'

Якорение цены НЕТ

Показать цены на 6-8 популярных товаров. Добавить текст 'Цены на 15% ниже, чем у конкурентов' с примерами (кирпич: у нас 8 руб., у конкурента 10 руб.)

Социальное доказательство НЕТ

Авторитет эксперта НЕТ

Показать на главной: 'Более 100 000 довольных клиентов', 'Рейтинг 4.8 из 5 звёзд', 3-4 отзыва с фото и именами, 'Сегодня заказали 247 человек'

Добавить блок 'Наши консультанты' с фото, именами и опытом (например, 'Сергей Иванов, 15 лет опыта в строительстве'). Добавить текст 'Бесплатная консультация от экспертов'

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить баннер 'Скидка 10% на первый заказ — только сегодня!' или 'Осталось 5 поддонов кирпича по старой цене'. Добавить текст 'Доставка в день заказа — закажите до 18:00'

Эффект фрейминга НЕТ

Вместо 'Доставка платная' писать 'Доставка от 300 рублей' (конкретная цена). Вместо 'Гарантия 1 год' писать 'Гарантия качества: если не подошло — вернём деньги в течение 14 дней'

Эффект владения НЕТ

Добавить текст 'Когда вы заказываете у Петровича, вы получаете: бесплатную консультацию, доставку в день заказа, гарантию на товары, бонусы за покупку'. Показать, как работает программа лояльности

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Отсутствует. На сайте нет информации о том, что товары могут закончиться, места ограничены или скидка действует ограниченное время. Нужно добавить: 'Осталось 3 поддона кирпича по старой цене', 'Скидка 10% — только сегодня', 'Популярные материалы часто заканчиваются'.
Срочность	Отсутствует. Нет причины для посетителя купить прямо сейчас. Нужно добавить: 'Доставка в день заказа — закажите до 18:00', 'Цены растут с 1 числа — закажите сейчас', 'Скидка 10% на первый заказ — только до конца недели'.
Социальное доказательство	Слабо выражено. Отзывы есть, но спрятаны в меню. Нужно показать на главной: 'Более 100 000 довольных клиентов', 'Рейтинг 4.8 из 5', 'Сегодня заказали 247 человек', 3-4 отзыва с фото и именами.
Гарантия	Есть, но не видно на главной. Гарантия упоминается в меню, но нет ясного объяснения, как она работает. Нужно добавить на главную: 'Гарантия: если материал не подошёл — вернём деньги в течение 14 дней, без вопросов'.

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы заказа на главной странице. Формы реализованы через JavaScript в каталоге товаров.
- ✗ Рекомендуется добавить простую форму обратного звонка на главной: 'Ваше имя' + 'Ваш телефон' + кнопка 'Позвонить мне'
- ✗ Добавить форму 'Получить консультацию': 'Ваше имя' + 'Телефон' + 'Описание проекта' + кнопка 'Отправить'
- ✗ Добавить форму подписки на скидки: 'Ваш email' + кнопка 'Получить скидку 10%'
- ✗ Все формы должны иметь: иконку безопасности (замок), текст 'Ваши данные защищены', гарантию 'Мы не передаём данные третьим лицам'

Рекомендации

- ▶ Проверить вручную, как работают формы в каталоге (добавление в корзину, оформление заказа)
- ▶ Убедиться, что при клике на кнопку 'Позвонить' открывается форма обратного звонка, а не просто номер телефона
- ▶ Добавить на главную страницу простую форму обратного звонка (2 поля: имя и телефон) с кнопкой 'Позвонить мне'
- ▶ Добавить форму подписки на скидки в конце главной страницы (email + кнопка 'Получить скидку')
- ▶ Все формы должны быть мобильными (работать на телефонах) и быстро загружаться

ЧИТАЕМОСТЬ

60 средний

Упростить текст в меню и описаниях. Вместо 'стройматериалы' писать 'материалы для ремонта'. Вместо 'программы лояльности' писать 'накапливайте бонусы и получайте скидки'. Разбить длинные предложения на короче. Избегать аббревиатур (СТД, В2В) без объяснения.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. Добавить большую зелёную кнопку 'Смотреть каталог' в центр главного экрана **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

2. Показать 3-4 лучших отзыва с фото на главной странице (сейчас они спрятаны в меню) **ВЫСОКИЙ**
Усилия: низкий

3. Добавить рядом с телефоном текст 'Позвонить консультанту (бесплатно)' с кнопкой **ВЫСОКИЙ**
Усилия: низкий

4. Переписать подзаголовки с конкретными цифрами: 'Цены на 15% ниже' вместо 'Дружеские цены'
СРЕДНИЙ Усилия: низкий

5. Добавить баннер 'Скидка 10% на первый заказ' с кнопкой в верхней части сайта **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

6. Показать 6-8 популярных товаров с ценами на главной (кирпич, цемент, краска и т.д.) **СРЕДНИЙ**
Усилия: средний

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1

Переписать главный заголовок и добавить большую кнопку действия **ВЫСОКИЙ**

Изменить заголовок на 'Все для ремонта и строительства — доставка в день заказа, цены на 15% ниже конкурентов'. Добавить большую зелёную кнопку 'Смотреть каталог' в центр главного экрана. Добавить рядом кнопку 'Позвонить консультанту'.

- 2** **Переместить отзывы на главную страницу** ВЫСОКИЙ

Добавить блок 'Отзывы клиентов' с 3-4 лучшими отзывами, фото клиентов, именами и рейтингом (4.8 из 5). Добавить текст 'Более 100 000 довольных клиентов в Санкт-Петербурге'. Разместить блок сразу после описания преимуществ магазина.
- 3** **Добавить блок с проблемой клиента и решением** ВЫСОКИЙ

Создать блок 'Почему выбирают Петровича' с тремя колонками: 'Не знаю, какой материал выбрать → Бесплатная консультация от экспертов', 'Нужна срочная доставка → Доставка в день заказа', 'Дорого → Цены на 15% ниже конкурентов'. Разместить блок сразу после главного заголовка.
- 4** **Добавить скидку и срочность** СРЕДНИЙ

Создать баннер 'Скидка 10% на первый заказ — только сегодня!' с кнопкой 'Получить скидку'. Добавить текст 'Доставка в день заказа — закажите до 18:00'. Разместить баннер в верхней части сайта или в виде всплывающего окна при входе.
- 5** **Добавить популярные товары с ценами на главную** СРЕДНИЙ

Показать 6-8 популярных товаров (кирпич, цемент, краска, плитка, трубы и т.д.) с фото, названием, ценой и кнопкой 'В корзину'. Добавить текст 'Цены на 15% ниже конкурентов' с примерами (кирпич: у нас 8 руб., у конкурента 10 руб.).
- 6** **Добавить форму обратного звонка на главную** СРЕДНИЙ

Создать форму 'Позвонить мне' с полями 'Ваше имя' и 'Ваш телефон' и кнопкой 'Позвонить мне'. Разместить форму в боковой колонке или в конце главной страницы. Добавить текст 'Консультант позвонит вам в течение 5 минут'.
- 7** **Добавить FAQ блок на главную** СРЕДНИЙ

Создать блок 'Часто задаваемые вопросы' с 5-7 вопросами и ответами: 'Как заказать?', 'Какие сроки доставки?', 'Есть ли гарантия?', 'Как вернуть товар?', 'Какие способы оплаты?'. Разместить блок перед контактами.
- 8** **Упростить текст на сайте** СРЕДНИЙ

Переписать все подзаголовки и описания простым языком. Вместо 'стройматериалы' писать 'материалы для ремонта'. Вместо 'программы лояльности' писать 'накапливайте бонусы и получайте скидки'. Избегать аббревиатур без объяснения.

КОПИРАЙТИНГ

Подзаголовки слишком короткие и не объясняют выгоду

СЕЙЧАС

Дружеские цены; Идеи для вдохновения; Выгодная цена

КАК НАДО

Цены на 15% ниже, чем у конкурентов; Бесплатные идеи от дизайнеров для вашего проекта; Гарантия лучшей цены — если найдёте дешевле, мы снизим на 10%

Текст в меню перегружен информацией и сложен для чтения

СЕЙЧАС

КАК НАДО

строительные материалы в стд петрович — купить стройматериалы в интернет-магазине петрович с доставкой в Санкт-Петербурге оптом и в розницу магазины доставка и подъем программы лояльности b2b круглосуточно

Купить строительные материалы в Санкт-Петербурге: доставка в день заказа, оптом и в розницу, консультация бесплатно

Нет ясного объяснения, что такое 'идеи для вдохновения'

СЕЙЧАС

Идеи для вдохновения

КАК НАДО

Смотрите готовые проекты ремонтов и выбирайте стиль для своего дома

Слово 'стройматериалы' непонятно новичкам

СЕЙЧАС

стройматериалы

КАК НАДО

материалы для ремонта и строительства (кирпич, цемент, краска, плитка, трубы)

Не объяснено, что значит 'программы лояльности'

СЕЙЧАС

программы лояльности

КАК НАДО

Накапливайте бонусы за каждую покупку и получайте скидки на следующие заказы

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

5000

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ

1.5% → 3.5%

РОСТ

**Увеличение
выручки на 587
500 рублей в
месяц (157%
прирост). За
год это 7
050 000 рублей
дополнительной
выручки.**

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок, добавить большую кнопку 'Смотреть каталог' и кнопку 'Позвонить консультанту'

Увеличение кликов на кнопки на 30-50%, увеличение заказов на 10-15%

Нед. 3-4

Переместить отзывы на главную страницу, добавить рейтинг и текст 'Более 100 000 довольных клиентов'

Увеличение доверия на 25-35%, увеличение заказов на 15-25%

Нед. 5-8

Добавить блок 'Почему выбирают Петровича' с тремя преимуществами, добавить скидку 10% на первый заказ с баннером

Увеличение первых заказов на 20-40%, увеличение среднего чека на 5-10%

Нед. 9-12

Добавить популярные товары с ценами на главную, добавить форму обратного звонка, добавить FAQ блок

Увеличение звонков на 30-50%, увеличение заказов на 15-25%, улучшение SEO на 20-30%

БЕНЧМАРК

Процентиль: **55-й процентиль (выше среднего, но есть куда расти)**

Выше среднего

- ↑ Хороший географический охват (структурированные данные о магазинах и доставке)
- ↑ Наличие отзывов и рейтингов (показатель доверия)
- ↑ Наличие гарантии и условий возврата
- ↑ Круглосуточная работа (удобство для клиентов)
- ↑ Программы лояльности (удержание клиентов)

Ниже среднего

- ↓ Главный заголовок не убеждает (просто название магазина)
- ↓ Нет явных кнопок действия на главной странице
- ↓ Отзывы спрятаны в меню, не видны на главной
- ↓ Нет информации о сроках доставки и стоимости на главной
- ↓ Нет психологических триггеров (срочность, дефицит, скидки)
- ↓ Структура страницы как каталог, а не как продажная страница
- ↓ Нет блока с проблемой клиента и решением

A/B ТЕСТЫ

Если добавить большую зелёную кнопку 'Смотреть каталог' на главный экран, больше посетителей кликнут на неё и перейдут в каталог

Текущий вариант (кнопка в меню сверху)



Большая зелёная кнопка в центре главного экрана под заголовком

Ожидаемый рост: **Увеличение кликов на 30-50%, увеличение заказов на 10-20%**

Если показать отзывы на главной странице, посетители будут больше доверять магазину и совершать покупки

Отзывы спрятаны в меню



3-4 отзыва с фото и рейтингом на главной странице

Ожидаемый рост: **Увеличение доверия на 25-35%, увеличение заказов на 15-25%**

Если добавить скидку 10% на первый заказ с ограничением по времени, больше новых клиентов совершат первую покупку

Нет видимой скидки на главной



Баннер 'Скидка 10% на первый заказ — только сегодня!' с кнопкой

Ожидаемый рост: **Увеличение первых заказов на 20-40%, увеличение среднего чека на 5-10%**

Если переписать главный заголовок с конкретными выгодами, посетители будут лучше понимать, почему выбрать Петровича

Строительный магазин Петрович



Все для ремонта и строительства — доставка в день заказа, цены на 15% ниже конкурентов

Ожидаемый рост: **Увеличение времени на сайте на 20-30%, увеличение заказов на 10-15%**

Если добавить форму обратного звонка на главную, больше посетителей позвонят консультанту и станут клиентами

Только номер телефона в меню



Форма 'Позвонить мне' (имя + телефон) на главной странице

Ожидаемый рост: **Увеличение звонков на 30-50%, увеличение заказов на 15-25%**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 0

checks_passed: 0

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

70

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить на главную FAQ блок с 5-7 вопросами и ответами (как заказать, сроки доставки, гарантия, возврат, способы оплаты)
- ▶ Добавить структурированные данные для каждого товара (цена, наличие, рейтинг)
- ▶ Добавить информацию о магазинах в структурированном виде (адрес, телефон, часы работы, координаты на карте)
- ▶ Написать подробные описания товаров с ключевыми словами (например, 'Кирпич красный керамический для строительства дома')
- ▶ Добавить блог с статьями 'Как выбрать кирпич', 'Сколько цемента нужно на 1 куб раствора' и т.д. — это поможет AI-поисковикам цитировать сайт

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%2Fpetrovich.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

GEO AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

Бренд: Petrovich

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.
- ✓ Установите Яндекс.Метрику — без неё Яндекс GPT и Алиса хуже понимают ваш сайт.
- ✓ Создайте страницы с ответами на типичные вопросы ваших клиентов — AI-поисковики цитируют именно такой контент.

Конец отчёта

Конфиденциально