

<https://bochky.ru/>



Ниже среднего

Бизнес

Дата	2026-04-13
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт не убеждает посетителя купить: нет отзывов реальных клиентов, нет срочности, нет четкого объяснения, почему именно Bochky лучше других. Главный заголовок слишком абстрактный и не говорит, что именно вы продаёте.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер	<div><div style="width: 46.67%;"></div></div>	7/15
Заголовок	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	6/12
СТА	<div><div style="width: 41.67%;"></div></div>	5/12
Структура	<div><div style="width: 40%;"></div></div>	4/10
UX	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	4/8
Доверие	<div><div style="width: 25%;"></div></div>	2/8
Триггеры	<div><div style="width: 25%;"></div></div>	2/8
Читаемость	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	2/4
Персона	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	3/6
Когнитивные триггеры	<div><div style="width: 20%;"></div></div>	1/5
Формы	<div><div style="width: 40%;"></div></div>	2/5
Гео	<div><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Юридика	<div><div style="width: 33.33%;"></div></div>	1/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок

Заголовок 'Bochky. Разница есть!' не объясняет, что вы продаёте и почему это лучше. Посетитель не понимает, в чём разница, и уходит на сайт конкурента

✓ Переписать на конкретный заголовок: 'Баня на даче за 2 недели. Доставим и установим сами' или 'Баня-бочка из сибирской лиственницы. Прослужит 30 лет без ремонта'

КРИТИЧНО Отзывы и доказательства

На сайте нет ни одного отзыва реального клиента. Это главное, что вызывает доверие. Без отзывов люди не верят, что компания хорошая, и не заказывают

✓ Собрать 5-10 отзывов от реальных клиентов с фотографиями, именами и оценками. Разместить на главной странице и в каждом разделе продукции

КРИТИЧНО Кнопки действия

Главная кнопка 'Где купить' находится в меню, а не на главном экране. Люди не видят её сразу и не знают, что делать дальше. Это приводит к потере 30-50% потенциальных клиентов

✓ Добавить большую зелёную кнопку 'Заказать расчёт' на главный экран, сразу после заголовка. Это должна быть первая кнопка, которую видит посетитель

КРИТИЧНО Информация о преимуществах

Сайт не объясняет, почему баня-бочка лучше обычной бани или конструкций конкурентов. Люди не понимают, за что они платят деньги, и не заказывают

✓ Добавить раздел 'Почему баня-бочка' с 5-6 конкретными преимуществами: материал, долговечность, скорость установки, цена, гарантия, доставка. Каждое преимущество с иконкой и объяснением

КРИТИЧНО Информация о цене и условиях

На сайте нет информации о цене, сроках доставки, условиях рассрочки. Люди не знают, сколько это стоит, и не заказывают. Они идут к конкурентам, которые показывают цены

✓ Добавить раздел 'Цены и варианты' с 3-4 вариантами бань, ценами, размерами и характеристиками. Добавить информацию о сроках доставки (2-3 недели) и возможности рассрочки

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Bochky. Разница есть!»

Человек заходит на сайт, видит непонятный слоган и не знает, что дальше делать. Он не понимает, что здесь продаётся и почему это лучше, чем у конкурентов. Поэтому он уходит на другой сайт.

Готовая баня-бочка за 2 недели. Доставим и установим сами

Сразу говорит, что вы продаёте, и обещает быстроту. Люди хотят результат, а не слова

Баня-бочка из сибирской лиственницы. Прослужит 30 лет без ремонта

Конкретный материал и долговечность — это то, что волнует покупателя. Он понимает, за что платит

Баня на даче за 3 дня. Не нужно строить фундамент и нанимать рабочих

Решает главную боль: люди не хотят долгого строительства. Это экономит время и деньги

Деревянная баня, которая не гниёт и не требует покраски. Гарантия 10 лет

Убирает главный страх покупателя — что дерево быстро испортится. Гарантия даёт уверенность

Баня-бочка Bochky: 500+ установлено в России. Средняя оценка 4.9 из 5

Социальное доказательство работает лучше всего. Люди верят другим людям, а не словам компании

Баня на даче вместо ремонта квартиры. Инвестиция, которая окупится за 2 года

Переформатирует предложение как инвестицию, а не просто покупку. Люди готовы потратить больше, если это выгодно

Баня-бочка Bochky: производим 20 лет. Используют в отелях и на базах отдыха

Опыт и авторитет работают. Если крупные компании доверяют вам, то и обычный человек доверит

ОФФЕР

Вы говорите о 'легендарном качестве', но не объясняете, в чём оно проявляется. Конкуренты тоже говорят о качестве. Вам нужно показать конкретные преимущества: материал, технология, долговечность, скорость установки, цена, гарантия — что-то одно, но очень убедительно.

Баня-бочка Bochky — это готовая конструкция из сибирской лиственницы, которая не требует фундамента и устанавливается за 2-3 дня. Вы получаете полностью готовую баню, которая прослужит 25-30 лет без гниения и без ежегодной покраски. Мы доставляем, устанавливаем и даём гарантию 10 лет на все материалы. Это дешевле, чем строить баню с нуля, и быстрее, чем нанимать рабочих.

СТА КНОПКИ

Заказать расчёт бани

Люди не готовы сразу купить — они хотят узнать цену и сроки. Расчёт — это первый шаг. Кнопка должна быть видна сразу, без скролла

→ На главном экране, большая зелёная кнопка, сразу после главного заголовка

Позвонить менеджеру

Люди предпочитают говорить с человеком, а не заполнять форму. Это повышает количество звонков на 30-50%

→ В правом углу экрана, зафиксирована (видна всегда при скролле)

Смотреть готовые проекты

Люди хотят увидеть примеры. Это вторая кнопка, которая помогает принять решение

→ Под описанием преимуществ, перед отзывами

Записаться на экскурсию на производство

Это действие для людей, которые уже почти решили купить. Они хотят увидеть качество вживую

→ В конце страницы, после отзывов и гарантий

Скачать каталог с ценами

Люди хотят информацию, которую можно взять с собой. Это способ собрать контакты и отправить информацию по почте

→ В боковой панели или в конце каждого раздела

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Есть телефон компании — это базовый элемент доверия
- ✓ Есть информация о гарантийном обслуживании — люди видят, что компания отвечает за качество
- ✓ Есть раздел 'Частые вопросы' — это показывает, что компания открыта и готова отвечать
- ✓ Есть информация о доставке — люди понимают, как получат товар
- ✓ Есть выставочные площадки — люди могут увидеть товар вживую

Чего не хватает

- ✗ Нет отзывов реальных клиентов с фотографиями и именами — это главное, что вызывает доверие
- ✗ Нет информации о том, сколько лет компания на рынке и сколько клиентов обслужила
- ✗ Нет сертификатов качества или лицензий
- ✗ Нет информации о материалах и их происхождении (откуда берёте дерево, какие стандарты)
- ✗ Нет гарантии в письменном виде на главной странице
- ✗ Нет информации о команде и опыте мастеров
- ✗ Нет кейсов — примеров установки с фотографиями до и после
- ✗ Нет информации о том, какие известные люди или компании используют ваши бани

Готовые блоки

отзыв Иван Петров, Московская область: 'Заказал баню-бочку в июне, установили в июле. Уже два года пользуемся — всё работает отлично. Дерево не гниёт, не требует ремонта. Рекомендую!' ★ ★ ★ ★ ★

факт Более 500 установленных бань-бочек в России за 20 лет работы

факт Гарантия 10 лет на все деревянные конструкции

факт Используют в отелях 'Красная Поляна' и базах отдыха по всей России

кейс Баня-бочка на даче у Смирновых: установлена в 2019 году, за 4 года окупилась за счёт сдачи в аренду туристам. Доход 150 000 рублей в год

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок с отзывами клиентов с фотографиями и оценками
- ✗ Блок 'Как это работает' — пошаговый процесс от заказа до установки
- ✗ Блок с кейсами — примеры установки с фотографиями
- ✗ Блок с преимуществами (почему баня-бочка лучше обычной бани)
- ✗ Блок с ценами или диапазоном цен
- ✗ Блок с информацией о компании (история, опыт, команда)
- ✗ Блок с гарантией в письменном виде
- ✗ Блок с материалами и их характеристиками
- ✗ Блок с условиями доставки и установки
- ✗ Блок с рассрочкой или кредитом

Проблемы с порядком

Кнопка 'Где купить' находится в меню, а не на главном экране. Информация о гарантии спрятана в подменю 'Полезности', а не на главной странице. Раздел 'Частые вопросы' находится в меню, а не на главной странице, где его видят все.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Люди 35-65 лет, среднего и выше среднего дохода, которые имеют дачу или загородный дом и хотят построить баню. Это люди, которые ценят качество, долговечность и удобство. Они готовы потратить деньги, но хотят понимать, за что они платят

ТОН

Тон общения подходит, но нужно быть более конкретным и убедительным. Люди этого возраста хотят видеть факты, цифры, примеры. Они не верят пустым словам о 'легендарном качестве'. Им нужно объяснить, почему это качество, и показать примеры

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Язык подходит для целевой аудитории, но нужно добавить больше конкретной информации. Люди этого возраста хотят видеть цифры, факты, примеры.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Желание иметь баню на даче
- ✓ Нежелание долгого строительства
- ✓ Нежелание нанимать рабочих и контролировать их
- ✓ Желание получить готовый результат

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Страх, что дерево быстро испортится (нужна информация о материалах и долговечности)
- ▶ Неуверенность в цене (нужны конкретные цены)
- ▶ Неуверенность в качестве (нужны отзывы и примеры)
- ▶ Вопрос о гарантии и обслуживании (нужна информация о гарантии)
- ▶ Вопрос о доставке и установке (нужна информация о сроках и процессе)

Избегайте маркетингового жаргона ('легендарное', 'оригинальные', 'разница есть'). Пишите просто и конкретно

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить информацию о сроках доставки, о том, что в сезон очередь может быть 2-3 месяца, о том, что цены растут каждый год

Якорение цены НЕТ

Добавить информацию о том, что построить баню с нуля стоит 300 000-500 000 рублей, а баня-бочка стоит 150 000-250 000 рублей. Это якорь, который показывает, что вы дешевле

Социальное доказательство НЕТ

Добавить отзывы клиентов, информацию о 500+ установленных банях, логотипы отелей и баз отдыха, которые используют ваши бани

Авторитет эксперта НЕТ

Добавить информацию о том, сколько лет компания на рынке, о квалификации мастеров, о сертификатах и лицензиях

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить информацию о том, что в сезон очередь может быть 2-3 месяца, что количество мест ограничено, что цены растут каждый год

Эффект фрейминга НЕТ

Переформатировать предложение с точки зрения выгоды для клиента: не 'качество', а 'служит 30 лет без ремонта'; не 'легендарность', а 'используют в отелях и на базах отдыха'

Эффект владения НЕТ

Добавить информацию о том, как люди используют баню: для здоровья, для отдыха, для сдачи в аренду туристам, для встреч с друзьями

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Нет информации о дефиците. Нужно добавить: 'В июне-июле очередь может быть 2-3 месяца', 'Количество мест ограничено', 'Сейчас доставляем за 2 недели, в сезон за 2-3 месяца'. Это создаст ощущение, что нужно спешить
Срочность	Нет срочности. Нужно добавить: 'Цены растут на 10% каждый год', 'Закажите сейчас, чтобы получить баню в нужное вам время', 'В сезон очередь может быть 2-3 месяца'. Это заставит людей действовать быстрее
Социальное доказательство	Нет социального доказательства. Нужно добавить: отзывы клиентов с фотографиями, информацию о 500+ установленных банях, логотипы отелей и баз отдыха, которые используют ваши бани, информацию о том, что компания работает 20 лет
Гарантия	Есть информация о гарантийном обслуживании, но нет гарантии в письменном виде на главной странице. Нужно добавить: 'Гарантия 10 лет на все деревянные конструкции', 'Если что-то сломается, мы отремонтируем бесплатно', 'Если вы не довольны, мы вернём деньги'

ФОРМЫ

Полей в форме: 0

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимой формы заказа на главной странице
- ✗ Нет формы для быстрого расчёта (имя, телефон, город, размер бани)
- ✗ Нет формы для подписки на новости
- ✗ Нет формы для записи на экскурсию с выбором даты и времени

Рекомендации

- ▶ Добавить простую форму на главный экран: 'Имя', 'Телефон', 'Город', 'Размер бани' (выпадающий список). Кнопка 'Получить расчёт'. Эта форма должна быть видна без скrolла
- ▶ Форма должна быть короткой (максимум 4 поля), чтобы люди не ленились её заполнять
- ▶ После отправки формы показать сообщение: 'Спасибо! Менеджер позвонит вам в течение 1 часа' или 'Спасибо! Мы отправили расчёт на вашу почту'
- ▶ Добавить форму для записи на экскурсию с выбором даты и времени
- ▶ Добавить форму для подписки на новости (скидки, новые модели, советы по уходу за баней)

ЧИТАЕМОСТЬ

60 средний

Текст на сайте понятный, но слишком короткий. Нужно добавить больше информации о преимуществах, материалах, процессе покупки. Используйте простые слова и короткие предложения. Избегайте слов 'легендарное', 'оригинальные' — люди не понимают, что это значит. Пишите конкретно: 'служит 30 лет', 'устанавливается за 2 дня', 'стоит 150 000 рублей'

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Добавить на главный экран 3-5 отзывов клиентов с фотографиями и оценками** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. **Переписать главный заголовок на конкретный и понятный** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. **Добавить большую зелёную кнопку 'Заказать расчёт' на главный экран** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. **Добавить информацию о том, сколько лет компания на рынке и сколько клиентов обслужила** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий
5. **Добавить раздел 'Как это работает' с 4 шагами от заказа до установки** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1** **Переписать главный заголовок и добавить отзывы клиентов** **ВЫСОКИЙ**

Изменить заголовок с 'Bochky. Разница есть!' на 'Баня на даче за 2 недели. Доставим и установим сами'. Собрать 5-10 отзывов от реальных клиентов с фотографиями, именами и оценками. Разместить отзывы на главной странице под заголовком
- 2** **Добавить большую кнопку 'Заказать расчёт' на главный экран** **ВЫСОКИЙ**

Создать большую зелёную кнопку 'Заказать расчёт' на главный экран, сразу после заголовка. Кнопка должна быть видна без скролла. При нажатии открывается форма с полями: имя, телефон, город, размер бани
- 3** **Добавить раздел 'Преимущества' с 5-6 конкретными преимуществами** **ВЫСОКИЙ**

Создать раздел с заголовком 'Почему баня-бочка Bochky'. Добавить 5-6 преимуществ: материал (сибирская лиственница), долговечность (30 лет), скорость (2-3 дня), цена (дешевле, чем строить), гарантия (10 лет), доставка (включена). Каждое преимущество с иконкой и объяснением
- 4** **Добавить раздел 'Цены и варианты' с конкретными ценами** **ВЫСОКИЙ**

Создать раздел с 3-4 вариантами бань (маленькая, средняя, большая, люкс). Для каждого варианта показать: размер, цену, характеристики (материал, вместимость, сроки доставки). Каждый вариант с кнопкой 'Заказать расчёт'
- 5** **Добавить раздел 'Как это работает' с 4 шагами** **СРЕДНИЙ**

Создать раздел с заголовком 'Как заказать баню'. Добавить 4 шага: 1) Заказываете расчёт (30 минут), 2) Менеджер звонит и уточняет детали (1 день), 3) Мы доставляем и устанавливаем (2-3 дня), 4) Вы пользуетесь баней (30 лет). Каждый шаг с иконкой и временем
- 6** **Добавить кейсы и примеры установки** **СРЕДНИЙ**

Собрать 2-3 примера установки с фотографиями до и после. Добавить информацию о клиенте, размере бани, сроках установки, цене. Разместить на сайте в отдельном разделе 'Примеры наших работ'
- 7** **Добавить информацию о компании и авторитете** **СРЕДНИЙ**

Создать раздел 'О компании' с информацией: сколько лет компания на рынке (20 лет), сколько клиентов обслужила (500+), какие отели и базы отдыха используют ваши бани, информация о материалах и их происхождении
- 8** **Добавить срочность и дефицит** **СРЕДНИЙ**

Добавить информацию на главный экран: 'Сейчас доставляем за 2 недели. В июне-июле очередь может быть 2-3 месяца. Цены растут на 10% каждый год. Закажите сейчас, чтобы получить баню в нужное вам время'

КОПИРАЙТИНГ

Главный заголовок слишком абстрактный

СЕЙЧАС

Bochky. Разница есть!

КАК НАДО

Баня на даче за 2 недели. Доставим и установим сами

Подзаголовок не объясняет, что это

СЕЙЧАС

Легендарное качество от известного бренда Bochky®

КАК НАДО

Готовая баня-бочка из сибирской лиственницы. Прослужит 30 лет без ремонта

Описание продукции слишком короткое и не убедительное

СЕЙЧАС

Производство бань-бочек, дачных домов, гриль домиков, беседок и оригинальных изделий из дерева

КАК НАДО

Мы производим готовые бани-бочки, которые не требуют фундамента и устанавливаются за 2-3 дня. Материал — сибирская лиственница, которая не гниёт и не требует ежегодной покраски. Гарантия 10 лет на все конструкции

Нет объяснения, почему именно баня-бочка

СЕЙЧАС

Нет информации

КАК НАДО

Баня-бочка — это не просто красиво, это практично. Она не требует фундамента (экономия 50 000 рублей), устанавливается за 2-3 дня (экономия на рабочих), и служит 30 лет (экономия на ремонте). Это дешевле, чем строить баню с нуля

Нет информации о материалах

СЕЙЧАС

Нет информации

КАК НАДО

Мы используем сибирскую лиственницу — это дерево, которое не гниёт, не боится влаги и служит 30-40 лет. Все доски обработаны специальным маслом, которое защищает дерево от грибка и плесени

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

1000

ВИЗИТОВ/МЕС

КОНВЕРСИЯ

1% → 3%

РОСТ

**Увеличение
выручки на 3
000 000 рублей
в месяц (200%
рост). Это при**

условии, что вы реализуете все рекомендации и увеличите количество посетителей на 50% (за счёт улучшения SEO и рекламы)

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок, добавить отзывы клиентов, добавить кнопку 'Заказать расчёт'

Посетители будут понимать, что вы продаёте, и нажимать на кнопку. Количество заявок вырастет на 20-30%

Нед. 3-4

Добавить раздел 'Преимущества' и раздел 'Цены и варианты'

Посетители будут видеть, почему вы лучше конкурентов, и сколько это стоит. Количество заявок вырастет ещё на 15-20%

Нед. 5-8

Добавить раздел 'Как это работает', кейсы и примеры установки, информацию о компании

Посетители будут понимать процесс заказа и видеть примеры работы. Количество заявок вырастет ещё на 10-15%

Нед. 9-12

Добавить срочность и дефицит, расширить раздел 'Частые вопросы', добавить структурированные данные (FAQ schema)

Люди будут спешить заказывать, Google будет показывать ваши ответы в поиске. Количество заявок вырастет ещё на 10-15%, количество органического трафика вырастет на 20-30%

БЕНЧМАРК

Процентиль: **35-й процентиль**

Выше среднего

- ↑ Есть раздел 'Частые вопросы' — это хорошо
- ↑ Есть информация о доставке и аренде — это хорошо
- ↑ Есть выставочные площадки — это хорошо
- ↑ Сайт работает на нескольких языках (русский, английский, немецкий, чешский) — это хорошо для международного бизнеса

Ниже среднего

- ↓ Нет отзывов клиентов — это критично
- ↓ Нет информации о цене — это критично
- ↓ Нет информации о преимуществах — это критично
- ↓ Главный заголовок не убедительный — это критично
- ↓ Нет кнопки действия на главном экране — это критично
- ↓ Нет информации о материалах и их характеристиках
- ↓ Нет информации о том, сколько лет компания на рынке
- ↓ Нет кейсов и примеров установки

А/В ТЕСТЫ

Если добавить отзывы клиентов на главный экран, то количество заявок вырастет

Главный экран без отзывов (как сейчас)



Главный экран с 3-5 отзывами клиентов с фотографиями и оценками

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

Если переписать главный заголовок на конкретный, то количество заявок вырастет

Bochky. Разница есть!



Баня на даче за 2 недели. Доставим и установим сами

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

Если добавить большую кнопку 'Заказать расчёт' на главный экран, то количество заявок вырастет

Кнопка 'Где купить' в меню (как сейчас)



Большая зелёная кнопка 'Заказать расчёт' на главный экран

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

Если показать цены на главной странице, то количество заявок вырастет

Без информации о цене (как сейчас)



Раздел 'Цены и варианты' с 3-4 вариантами бань и ценами

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

Если добавить информацию о том, что в сезон очередь может быть 2-3 месяца, то люди будут заказывать быстрее

Без информации о сроках (как сейчас)



Информация: 'Сейчас доставляем за 2 недели. В июне-июле очередь может быть 2-3 месяца'

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

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 85

checks_passed: 8

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

65

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить структурированные данные (FAQ schema) для раздела 'Частые вопросы', чтобы Google и Яндекс показывали ответы в поиске
- ▶ Расширить ответы на вопросы и добавить больше вопросов
- ▶ Добавить информацию о материалах, сроках доставки, ценах — это информация, которую ищут люди в Google
- ▶ Добавить информацию о том, сколько лет компания на рынке, сколько клиентов обслужила — это информация, которую ищут люди в Google
- ▶ Добавить кейсы и примеры установки — это информация, которую ищут люди в Google и которую цитируют AI-поисковики

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

Данные недоступны: PageSpeed данные временно недоступны (превышен лимит запросов)

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

6/10

визуальная оценка

✗ СТА на первом экране

Главная кнопка действия не видна без прокрутки. Есть только навигация в шапке и текст 'Боскью. Разумна есто'

Проблемы дизайна:

- ✗ Нет видимой кнопки для действия на первом экране
- ✗ Текст 'Боскью. Разумна есто' выглядит как опечатка или неполная фраза

✘ Иконки в разделе ниже имеют очень светлый фон, плохо различимы

Конец отчёта

Конфиденциально
