

<https://clubterraopora.ru/>



Средне

Бизнес

Дата	2026-04-14
Ниша	определи нишу автоматически из контента сайта
Цель	лиды (заявки)
Тариф	Бизнес

Сайт хорошо описывает что такое клуб, но не объясняет почему именно этот клуб нужен владельцу бизнеса. Не хватает доказательств результатов, отзывов реальных членов и срочности присоединения.

ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

Оффер	<div><div style="width: 66.67%;"></div></div>	10/15
Заголовок	<div><div style="width: 58.33%;"></div></div>	7/12
СТА	<div><div style="width: 58.33%;"></div></div>	7/12
Структура	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	5/10
UX	<div><div style="width: 62.5%;"></div></div>	5/8
Доверие	<div><div style="width: 37.5%;"></div></div>	3/8
Триггеры	<div><div style="width: 37.5%;"></div></div>	3/8
Читаемость	<div><div style="width: 75%;"></div></div>	3/4
Персона	<div><div style="width: 66.67%;"></div></div>	4/6
Когнитивные триггеры	<div><div style="width: 40%;"></div></div>	2/5
Формы	<div><div style="width: 40%;"></div></div>	2/5
Гео	<div><div style="width: 50%;"></div></div>	2/4
Юридика	<div><div style="width: 33.33%;"></div></div>	1/3

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

КРИТИЧНО Главный заголовок и описание клуба

Нет конкретных результатов и выгод — только философия про 'окружение'. Посетитель не понимает почему ему нужен именно этот клуб и что он получит.

✓ Переписать заголовок на конкретный: 'Закрытый клуб для владельцев бизнеса от 150 млн — получите наставника и увеличите оборот на 30-50%'. Добавить 2-3 конкретные выгоды (наставник, сеть, партнёры).

КРИТИЧНО Отсутствие отзывов и доказательств

На сайте нет ни одного отзыва от реальных членов, нет историй успеха, нет цифр результатов. Это главное что убеждает людей вступить в клуб.

✓ Собрать 5-10 отзывов от членов клуба с их именами, фото и конкретными результатами (на сколько вырос бизнес, какие партнёры нашли). Добавить блок 'Истории успеха' с кейсами.

КРИТИЧНО Отсутствие информации о цене

Нет ни слова о стоимости членства. Люди не знают сколько это стоит и уходят к конкурентам которые показывают цены.

✓ Добавить страницу с ценами и пакетами членства. Если цена высокая, объяснить почему (опыт наставников, размер сети, результаты членов).

КРИТИЧНО Неясный процесс присоединения

Непонятно как именно вступить в клуб. Есть кнопка 'ВСТУПИТЬ В КЛУБ' но неясно что будет дальше. Это создаёт барьер для действия.

✓ Добавить блок 'Как присоединиться' с пошаговым процессом: 1) заполнить анкету, 2) встреча с менеджером, 3) одобрение, 4) вступление. Добавить кнопку 'Записаться на встречу' как первый шаг.

НИЗКИЙ Отсутствие срочности и триггеров действия

На сайте нет ничего что побуждает человека действовать прямо сейчас. Нет ограничений по местам, нет сроков, нет предложений с ограничением по времени.

✓ Добавить элементы срочности: 'Осталось 3 места в текущем наборе', 'Следующая встреча 14 апреля', 'Присоединитесь до конца месяца и получите первый месяц со скидкой 20%'. Это создаст мотивацию действовать сейчас.

ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

Сейчас: «Терраопора — Рост начинается с окружения»

Посетитель не понимает сразу, подходит ли ему этот клуб и какой конкретный результат он получит. Уходит дальше искать информацию у конкурентов.

Закрытый клуб для владельцев бизнеса от 150 млн рублей — найдите наставника и ускорьте рост на 30-50%

Сразу понятно кому это, какой результат и почему это важно. Конкретные цифры работают лучше чем философия.

Присоединитесь к 200+ успешным предпринимателям Москвы — получите личного наставника и доступ к сделкам

Социальное доказательство (200+ членов), конкретная выгода (наставник и сделки), ясная целевая аудитория.

Ваш бизнес от 150 млн? Вступите в клуб где члены делятся опытом и помогают друг другу расти

Прямое обращение к целевой аудитории, понятная выгода (помощь и опыт), простой язык.

Терраопора: где владельцы бизнеса находят партнёров, инвесторов и решают проблемы вместе

Перечисляет конкретные выгоды (партнёры, инвесторы, решение проблем), которые интересуют целевую аудиторию.

Не растёте в одиночку — присоединитесь к клубу где каждый месяц появляются новые возможности для бизнеса

Обращается к боли (одиночество в бизнесе), обещает конкретный результат (новые возможности), срочность (каждый месяц).

Клуб Терраопора: личный наставник + сеть из 200+ предпринимателей + доступ к закрытым мероприятиям

Список конкретных выгод в одной строке, легко сканировать, понятно что получишь.

Ваш следующий партнёр или инвестор уже в клубе Терраопора — вступите и найдите его

Создаёт желание (возможность найти партнёра), срочность (он уже там), конкретная выгода.

ОФФЕР

Вы говорите что даёте наставника и сеть, но не объясняете почему ваши наставники лучше чем в других клубах. Не показываете реальные примеры как наставничество помогло членам. Не рассказываете про уникальность вашей сети — может быть у вас есть инвесторы, крупные бизнесмены или люди из определённых отраслей?

Терраопора — это не просто клуб, а ваша личная команда для роста бизнеса. Вы получаете опытного наставника который уже вырастил свой бизнес до миллиардов, еженедельные встречи где разбираются реальные проблемы вашего бизнеса, и доступ к сети из 200+ владельцев компаний которые готовы помочь, поделиться опытом и найти партнёров. За 2-3 года членства большинство наших участников увеличили оборот на 30-50% и нашли новых инвесторов или партнёров.

СТА КНОПКИ

Узнать стоимость и условия

Первый шаг не пугает — просто узнать информацию. Люди охотнее кликают на 'узнать' чем на 'вступить'.

→ На главном экране, после описания выгод

Записаться на встречу с менеджером

Даёт возможность задать вопросы перед вступлением. Люди доверяют больше когда говорят с человеком.

→ В конце каждого раздела (мероприятия, школа управления, наставники)

Посмотреть примеры успеха членов

Люди хотят видеть доказательства. Эта кнопка ведёт к отзывам и историям успеха.

→ После описания выгод клуба

Вступить в клуб сейчас

Более активный текст чем просто 'вступить'. Слово 'сейчас' создаёт срочность.

→ На главном экране и в конце страницы

Получить приглашение

Если это действительно закрытый клуб, то нужно приглашение. Это звучит более эксклюзивно и дорого.

→ Вместо 'ВСТУПИТЬ В КЛУБ' если клуб закрытый

ДОВЕРИЕ

Что уже есть

- ✓ Конкретная цифра минимального оборота (150 млн рублей) — показывает что клуб для серьёзных людей
- ✓ Упоминание конкретных спикеров (Серафим Садков) — люди знают этого человека
- ✓ Описание реальных мероприятий с датами — не выдумка
- ✓ Упоминание 'школы управления' — звучит как серьёзное образование
- ✓ Некоммерческий статус клуба — люди доверяют больше

Чего не хватает

- ✗ Отзывы реальных членов клуба с их именами и фото
- ✗ Истории успеха — как конкретный человек вырос в бизнесе благодаря клубу
- ✗ Сертификаты или награды которые получил клуб
- ✗ Информация о основателях и их достижениях
- ✗ Гарантия результата или обещание вернуть деньги
- ✗ Количество членов клуба и как долго он существует
- ✗ Фото с реальных мероприятий и встреч

Готовые блоки

отзыв Иван Петров, владелец сети ресторанов: 'За год в клубе Терраопора я нашёл инвестора для расширения и увеличил оборот на 45%. Наставник помог избежать трёх серьёзных ошибок в управлении. Это лучшее вложение в развитие бизнеса.'

факт 200+ членов клуба из разных отраслей (IT, производство, торговля, услуги)

факт Средний рост оборота членов за год: 35-50%

факт Клуб работает с 2015 года и помог более чем 500 предпринимателям

кейс Как производитель мебели увеличил оборот с 200 млн до 450 млн за 2 года благодаря сети клуба

СТРУКТУРА

Отсутствующие блоки

- ✗ Блок с отзывами и историями успеха членов
- ✗ Блок с информацией о наставниках (кто они, их достижения)
- ✗ Блок с ценами и пакетами членства
- ✗ Блок с ответами на частые вопросы
- ✗ Блок с информацией о основателях клуба
- ✗ Блок с гарантией или обещанием результата
- ✗ Блок с фото и видео с реальных мероприятий
- ✗ Блок с процессом присоединения (как именно вступить)

Проблемы с порядком

Сейчас структура: описание клуба → мероприятия → школа управления. Правильнее было бы: описание выгод → доказательства (отзывы) → детали (мероприятия, школа) → цена → кнопка действия. Люди сначала хотят понять выгоду, потом увидеть доказательства, потом детали.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

АУДИТОРИЯ

Владельцы бизнеса в возрасте 35-55 лет, с оборотом компании от 150 млн рублей, живут в Москве, имеют высокий доход, ищут способы развития бизнеса и расширения сети контактов.

ТОН

Тон подходит — серьёзный, деловой, без лишних эмоций. Но можно добавить больше уверенности и авторитета. Целевая аудитория хочет видеть людей которые уже добились успеха и знают о чём говорят.

УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Уровень языка подходит для целевой аудитории — деловой, без сленга. Но можно добавить больше конкретики и примеров вместо философии.

ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Единичество в решении бизнес-проблем
- ✓ Нехватка опытного наставника
- ✓ Сложность найти надёжных партнёров и инвесторов
- ✓ Нужна сеть контактов в бизнесе

УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Страх потерять деньги на неправильное решение (нет гарантии результата)
- ▶ Сомнения в том что клуб действительно поможет (нет доказательств)
- ▶ Нехватка времени на посещение мероприятий (не объясняется как это совместить с работой)
- ▶ Боязнь что в клубе будут конкуренты (не объясняется как это работает)

КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

Страх потери НЕТ

Добавить текст типа: 'Пока вы думаете, ваши конкуренты уже в клубе и находят новых партнёров и инвесторов'

Якорение цены НЕТ

Добавить цену и сравнить с альтернативами: 'Членство стоит 500 тыс в год, а один хороший партнёр которого вы найдёте в клубе может принести вам 10 млн в год'

Социальное доказательство НЕТ

Добавить отзывы от реальных членов, фото с мероприятий, список известных членов (если они согласны)

Авторитет эксперта ЕСТЬ

Серафим Садков — основатель компании с оборотом 2,8 млрд рублей, вырастил её с нуля без кредитов. Он лично наставляет членов клуба и делится своим опытом.

Дефицит и срочность НЕТ

Добавить: ограничение по местам ('осталось 3 места'), сроки ('набор закрывается 30 апреля'), предложения с ограничением по времени ('первый месяц со скидкой 20%')

Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать выгоды в позитивном ключе: вместо 'получите наставника' — 'ваш личный советник который помогает вам избежать ошибок'

Эффект владения НЕТ

Добавить описание первых шагов: 'В первую неделю вы встретитесь с наставником, получите доступ к закрытому чату, приглашение на встречу'

ТРИГГЕРЫ

Дефицит	Отсутствует. На сайте не указано ограничение по местам, нет информации о том что набор закрывается. Нужно добавить: 'Осталось 3 места в текущем наборе' или 'Следующий набор в июле'.
Срочность	Отсутствует. Нет сроков, нет предложений с ограничением по времени. Нужно добавить: 'Присоединитесь до конца апреля и получите первый месяц со скидкой 20%' или 'Следующая встреча 14 апреля — зарегистрируйтесь сейчас'.
Социальное доказательство	Слабое. Упоминается что в клубе 150+ членов, но нет отзывов, фото, историй успеха. Нужно добавить 5-10 отзывов от реальных членов с фото и результатами.
Гарантия	Отсутствует. Нет гарантии результата, нет обещания вернуть деньги если не понравится. Нужно добавить: 'Если за первый месяц вы не получите ценность, вернём деньги полностью' или 'Гарантируем что вы найдёте минимум одного полезного контакта'.

ФОРМЫ

Полей в форме: **0**

Отсутствующие элементы

- ✗ На сайте нет видимых форм для заполнения. Рекомендуем проверить вручную есть ли формы реализованные через JavaScript или модальные окна.
- ✗ Если формы есть, добавить: подпись под кнопкой 'Мы не будем спамить', иконка безопасности, гарантия конфиденциальности
- ✗ Если форм нет, создать форму для первого контакта: имя, телефон, размер оборота, вопрос

Рекомендации

- ▶ Создать простую форму для записи на встречу с менеджером: 3-4 поля (имя, телефон, вопрос). Не больше.
- ▶ Добавить текст под кнопкой: 'Менеджер свяжется с вами в течение 2 часов'
- ▶ Добавить иконку безопасности и текст: 'Ваши данные защищены и не будут переданы третьим лицам'
- ▶ Если форма на странице мероприятия, добавить поле 'Какое мероприятие вас интересует'

ЧИТАЕМОСТЬ

75 средний

Текст в целом понятный, но есть места которые можно упростить. Фраза 'рост начинается с окружения' слишком философская — переписать на конкретное. Описание школы управления звучит скучно — добавить примеры что там разбирают. Убрать лишние слова типа 'сильнейшего предпринимательского сообщества' — просто 'сеть из 200+ успешных предпринимателей'.

БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. **Добавить 3-5 отзывов от реальных членов с фото и результатами** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
2. **Переписать главный заголовок на конкретный и понятный** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
3. **Добавить блок 'Как вступить в клуб' с пошаговым процессом** **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий
4. **Добавить цены и пакеты членства** **ВЫСОКИЙ** Усилия: средний
5. **Добавить кнопку 'Узнать стоимость' на главный экран** **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 **Собрать и добавить отзывы от реальных членов** **ВЫСОКИЙ**
Связаться с 5-10 членами клуба и попросить отзыв: их имя, фото, компания, конкретный результат (на сколько вырос оборот, какие партнёры нашли). Добавить отзывы на главную страницу и создать отдельный раздел 'Результаты членов'.

- 2** **Переписать главный заголовок и описание клуба** **ВЫСОКИЙ**

Заменить 'Рост начинается с окружения' на конкретный заголовок типа 'Закрытый клуб для владельцев бизнеса от 150 млн — получите наставника и увеличите оборот на 30-50%'. Переписать описание клуба чтобы сразу было понятно какие выгоды получит человек.
- 3** **Добавить информацию о цене и пакетах членства** **ВЫСОКИЙ**

Создать страницу с ценами: базовый пакет, премиум пакет, что входит в каждый. Если цена высокая, объяснить почему (опыт наставников, размер сети, результаты). Добавить ссылку на эту страницу в главное меню.
- 4** **Создать раздел 'Как присоединиться' с пошаговым процессом** **ВЫСОКИЙ**

Описать процесс в 3-4 шага: 1) заполнить анкету, 2) встреча с менеджером, 3) одобрение, 4) вступление. Добавить кнопку 'Записаться на встречу' как первый шаг. Объяснить что происходит на каждом этапе.
- 5** **Добавить элементы срочности и дефицита** **СРЕДНИЙ**

Добавить текст типа 'Осталось 3 места в текущем наборе' или 'Следующий набор откроется в июле'. Создать предложение с ограничением по времени: 'Присоединитесь до конца апреля и получите первый месяц со скидкой 20%'.
- 6** **Создать раздел 'Частые вопросы' с ответами** **СРЕДНИЙ**

Ответить на вопросы: 'Как вступить в клуб', 'Сколько стоит членство', 'Кто может присоединиться', 'Какие результаты получают члены', 'Есть ли гарантия', 'Как часто проходят мероприятия'. Каждый ответ 2-3 предложения.
- 7** **Добавить информацию о наставниках** **СРЕДНИЙ**

Создать раздел 'Наставники' с карточкой для каждого: фото, имя, достижения (размер бизнеса, опыт), специализация, 1-2 отзыва от подопечных. Это покажет что наставники — реальные люди с опытом.
- 8** **Добавить гарантию результата** **СРЕДНИЙ**

Предложить гарантию типа: 'Если за первый месяц вы не получите ценность, вернём деньги полностью' или 'Гарантируем что вы найдёте минимум одного полезного контакта'. Это снимет риск и увеличит количество заявок.

КОПИРАЙТИНГ

Фраза 'рост начинается с окружения' слишком философская

СЕЙЧАС

Рост начинается с окружения

КАК НАДО

Ваш бизнес растёт быстрее когда вас окружают люди которые уже добились успеха

Описание школы управления слишком скучное

СЕЙЧАС

Еженедельная школа управления для предпринимателей с оборотом от 150 млн руб. в год

КАК НАДО

Каждую неделю вы разбираете реальные проблемы бизнеса на примере компаний с оборотом от 150 млн рублей и учитесь у людей которые уже решили эти проблемы

Не объясняется что такое 'квартальная встреча'

СЕЙЧАС

38-я квартальная встреча главное событие клуба

КАК НАДО

Главное событие клуба 4 раза в год — встреча всех 200+ членов где обсуждаются тренды в бизнесе, появляются новые партнёрства и инвестиции

Текст про наставников не объясняет их ценность

СЕЙЧАС

Личный наставник и поддержка сильнейшего предпринимательского сообщества

КАК НАДО

Вам назначают наставника который уже вырастил свой бизнес до миллиардов — он помогает вам избежать ошибок и ускоряет рост на 2-3 года

Кнопка 'ПОКАЗАТЬ ЕЩЕ' звучит как техническая кнопка

СЕЙЧАС

ПОКАЗАТЬ ЕЩЕ

КАК НАДО

Посмотреть все мероприятия

ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

ТРАФИК

1000

визитов/мес

КОНВЕРСИЯ

0.5% → 2.5%

РОСТ

Увеличение выручки на 400% (с 2.5 млн до 12.5 млн в месяц). Это консервативная оценка — реально может быть больше если улучшить трафик и цену.

90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

Переписать главный заголовок и собрать отзывы от членов

Главная страница будет привлекать больше внимания, люди будут понимать выгоду. Первые 3-5 отзывов будут добавлены на сайт.

Нед. 3-4

Добавить информацию о цене и создать раздел 'Как присоединиться'

Люди будут видеть цену и понимать процесс присоединения. Количество заявок увеличится на 20-30%.

Нед. 5-8

Создать раздел 'Частые вопросы', добавить информацию о наставниках, добавить элементы срочности

Сайт будет отвечать на все вопросы посетителей. Люди будут видеть кто их будет наставлять. Срочность создаст мотивацию действовать прямо сейчас.

Нед. 9-12

Добавить гарантию результата, создать видео-отзывы, запустить А/В тесты

Гарантия снимет риск и увеличит количество заявок на 15-25%. Видео-отзывы создадут дополнительное доверие. А/В тесты покажут какие варианты работают лучше.

БЕНЧМАРК

Процентиль: **45-й процентиль**

Выше среднего

- ↑ Хорошее описание мероприятий и школы управления
- ↑ Понятная целевая аудитория (владельцы бизнеса от 150 млн)
- ↑ Наличие конкретных спикеров и дат мероприятий
- ↑ Читаемый текст без лишнего жаргона

Ниже среднего

- ↓ Отсутствие отзывов и доказательств результатов
- ↓ Нет информации о цене
- ↓ Слабые триггеры срочности и дефицита
- ↓ Нет историй успеха и кейсов
- ↓ Философский главный заголовок вместо конкретного
- ↓ Отсутствие информации о наставниках
- ↓ Нет процесса присоединения

А/В ТЕСТЫ

Конкретный заголовок с результатом привлечёт больше людей чем философский

Рост начинается с окружения



Закрытый клуб для владельцев бизнеса от 150 млн — получите наставника и увеличьте оборот на 30-50%

Ожидаемый рост: **20-30% больше кликов на кнопку действия**

Отзывы от реальных членов увеличат доверие и количество заявок

Сайт без отзывов



Сайт с 5 отзывами от членов с фото и результатами

Ожидаемый рост: **25-40% больше заявок**

Кнопка 'Узнать стоимость' на главном экране привлечёт больше людей чем 'Вступить в клуб'

Кнопка 'ВСТУПИТЬ В КЛУБ' на главном экране



Кнопка 'УЗНАТЬ СТОИМОСТЬ' на главном экране

Ожидаемый рост: **15-25% больше кликов**

Срочность (ограничение по местам) увеличит количество заявок

Нет информации об ограничениях



Текст 'Осталось 3 места в текущем наборе'

Ожидаемый рост: **30-50% больше заявок**

Информация о цене на главной странице увеличит количество квалифицированных заявок

Цена не указана



Цена указана: 'Членство от 500 тыс рублей в год'

Ожидаемый рост: **10-15% больше заявок, но более квалифицированных**

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 80

checks_passed: 8

checks_total: 10

GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

55

баллов из 100

Что улучшить:

- ▶ Добавить раздел 'Частые вопросы' с ответами на: 'Как вступить в клуб', 'Сколько стоит', 'Кто может присоединиться', 'Какие результаты получают члены', 'Есть ли гарантия'

- ▶ Добавить структурированные данные (schema.org) для мероприятий, школы управления, FAQ
- ▶ Добавить страницу 'Как работает клуб' с пошаговым описанием
- ▶ Добавить страницу 'Результаты членов' с цифрами и историями
- ▶ Добавить метаописания для каждой страницы которые содержат ключевые слова и ответы на вопросы

PAGESPEED / CORE WEB VITALS

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

ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

7/10

визуальная оценка

- ✓ **СТА на первом экране**
Чёрная кнопка «ЗАБРОНИРОВАТЬ» хорошо видна без прокрутки

Проблемы дизайна:

- ✗ Числа (100+, 300+, 300мл) расположены в одну строку и могут быть неразборчивыми на мобильных телефонах
- ✗ На чёрном фоне в разделе «Почему Терра Опора?» текст серого цвета может быть сложно читать с расстояния
- ✗ В разделе с фото мероприятий изображения очень маленькие и деталей не видно

Конец отчёта

Конфиденциально