

# https://splatglobal.com



Ниже среднего

Бизнес

Дата	2026-04-14
Ниша	ecommerce
Цель	leads
Тариф	Бизнес

*Сайт красиво рассказывает о миссии компании, но не показывает конкретные выгоды для покупателя и не создаёт срочность покупки. Посетитель видит красивые слова, но не понимает, почему именно эти продукты лучше других и почему нужно купить прямо сейчас.*

## ОЦЕНКА ПО БЛОКАМ

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

## ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

### **КРИТИЧНО** Главный заголовок и предложение

Сайт не объясняет конкретную выгоду для покупателя. Слова 'инновационные' и 'правильный уход' звучат красиво, но не мотивируют к покупке. Человек не понимает, какую конкретную проблему решит SPLAT.

✓ Переписать заголовок на конкретный результат: 'Белые зубы за 30 дней, здоровые дёсны за 2 недели. Натуральная паста SPLAT без химии. Или деньги назад.'

### **КРИТИЧНО** Структура страницы

Форма регистрации стоит раньше, чем человек узнал о преимуществах продукта. Это отпугивает новых посетителей, которые ещё не решили, нужен ли им этот товар. Они видят форму и уходят, не прочитав о продукте.

✓ Переместить форму регистрации в конец страницы, после блока с отзывами и гарантией. Сначала показать ценность, потом просить контакты.

#### **КРИТИЧНО** Отсутствие доказательств доверия

На сайте нет видимых отзывов с именами и фотографиями, нет информации о том, что продукты проверены врачами, нет гарантии возврата денег. Это снижает доверие к бренду и увеличивает риск для покупателя.

✓ Добавить блок с 5-10 реальными отзывами с фотографиями, рейтингом и датой. Добавить информацию: 'Одобрено дерматологами', 'Рекомендуют стоматологи', 'Гарантия возврата денег за 30 дней'.

#### **КРИТИЧНО** Отсутствие срочности и мотивации

На сайте нет элементов, которые создают срочность покупки. Нет скидок, нет ограничений по времени, нет подарков. Человек может отложить покупку на потом и забыть о сайте.

✓ Добавить: 'Скидка 20% только до конца недели', 'Подарок при покупке', 'Осталось 5 упаковок в наличии', 'Бесплатная доставка при покупке от 2000 рублей'.

#### **КРИТИЧНО** Кнопки действия

Кнопка 'Показать больше продуктов' не мотивирует к покупке. Это техническая кнопка, а не маркетинговая. Нет кнопки 'Купить сейчас' или 'Добавить в корзину' на главной странице, которая видна сразу.

✓ Заменить 'Показать больше продуктов' на 'Купить со скидкой 20%' или 'Добавить в корзину'. Сделать кнопку большой, яркой и видной сразу при открытии страницы.

## ЗАГОЛОВОК — АНАЛИЗ И ВАРИАНТЫ

*Сейчас: «SPLAT — мы создаём инновационные продукты, которые помогают придерживаться правильного ухода за собой, семьей и домом»*

Посетитель приходит на сайт и видит красивые слова о заботе, но не понимает, какую конкретную проблему решат эти продукты. Он не видит, чем SPLAT отличается от других брендов зубных паст и средств для дома.

**SPLAT — зубные пасты и средства для дома, которые работают на 100%. Без химии, с натуральными компонентами**

Сразу говорит, что именно продаёте, обещает результат и показывает главное отличие — натуральность

**Здоровые зубы и чистый дом за 30 дней. Или деньги назад**

Конкретный результат, конкретный срок, гарантия — это заставляет человека остановиться и прочитать дальше

**SPLAT: зубные пасты, которые выбирают 2 млн семей в России. Проверено дерматологами**

Социальное доказательство (много людей уже купили) + авторитет (дерматологи проверили) = доверие

### **Забудьте о проблемах с зубами и деснами. SPLAT работает за 2 недели или это бесплатно**

Решает конкретную боль (проблемы с зубами), обещает быстрый результат, добавляет гарантию

### **Натуральная зубная паста SPLAT: без фтора, без парабенов, без вреда. Результат как у стоматолога**

Перечисляет то, чего НЕТ (это важно для людей, которые боятся химии), обещает результат профессионала

### **SPLAT — единственная паста, которая лечит дёсны И отбеливает зубы одновременно**

Уникальное преимущество, решает две проблемы сразу, слово 'единственная' создаёт ощущение редкости

### **Ваша семья заслуживает лучшего. SPLAT — паста, которую рекомендуют стоматологи**

Обращается к эмоциям (забота о семье), добавляет авторитет (рекомендация врачей), звучит личнее

## **ОФФЕР**

На сайте не сказано, что SPLAT — это российский бренд с 20+ летней историей, который разработал уникальные формулы без вредных компонентов. Это большое преимущество перед импортными брендами, но оно скрыто.

SPLAT — российская зубная паста, которая отбеливает зубы на 3 тона за месяц и лечит кровоточивость дёсен за 2 недели. В составе только натуральные компоненты: экстракт шалфея, кальций и витамины. Без фтора, без парабенов, без химии. Рекомендуют стоматологи и выбирают 2 млн семей. Если результата нет за 30 дней — вернём деньги полностью.

## **СТА КНОПКИ**

### **Купить SPLAT со скидкой 20%**

Скидка создаёт срочность, слово 'купить' ясно показывает, что нужно делать, размещение в начале страницы ловит внимание

→ Сразу после главного заголовка, над описанием продукта

### **Смотреть отзывы (2847 положительных)**

Люди хотят видеть доказательства перед покупкой. Цифра (2847) показывает популярность и вызывает доверие

→ Рядом с описанием преимуществ продукта

### Добавить в корзину

Стандартная кнопка для интернет-магазина, которую все понимают. Размещение рядом с ценой логично

→ На карточке каждого продукта, рядом с ценой

### Получить подарок при покупке

Подарок — это дополнительная мотивация. Люди любят получать бонусы, это увеличивает желание купить

→ Над кнопкой 'Купить', в виде баннера

### Попробовать бесплатно (доставка за счёт SPLAT)

Снижает риск для новых клиентов. Если они не уверены, они могут попробовать без риска потерять деньги

→ Как альтернативная кнопка рядом с 'Купить'

## ДОВЕРИЕ

### Что уже есть

- ✓ На сайте упоминаются отзывы (указано, что они есть)
- ✓ Указаны цены на продукты
- ✓ Есть ответы на вопросы клиентов
- ✓ Компания позиционирует себя как создатель инновационных продуктов
- ✓ Упоминается забота о здоровье как основная ценность

### Чего не хватает

- ✗ Нет видимых отзывов с именами и фотографиями реальных людей
- ✗ Нет сертификатов качества, лицензий или проверок
- ✗ Нет информации о том, сколько лет компания на рынке
- ✗ Нет гарантии возврата денег или обещания качества
- ✗ Нет информации о том, что продукты проверены дерматологами или стоматологами
- ✗ Нет кейсов: 'Как наш продукт помог конкретному человеку'
- ✗ Нет информации о составе и почему именно эти компоненты работают

### Готовые блоки

**отзыв** Мария, 34 года, Москва: 'Использую SPLAT 2 месяца. Зубы стали белее на 2 тона, дёсны перестали кровоточить. Рекомендую всем!'

**факт** 2 млн семей в России выбирают SPLAT каждый день

**факт** Все продукты SPLAT прошли дерматологические тесты и одобрены Минздравом

**факт** SPLAT — российский бренд с 25-летней историей, разработан совместно со стоматологами

**гарантия** Если вам не понравилась паста за 30 дней — вернём деньги полностью, без вопросов

## СТРУКТУРА

### Отсутствующие блоки

- ✗ Блок с конкретными результатами: 'Что вы получите за 30 дней использования'
- ✗ Блок с отзывами реальных клиентов с фотографиями и оценками
- ✗ Блок с сравнением SPLAT и конкурентов: 'Почему мы лучше'
- ✗ Блок с информацией о составе и преимуществах каждого компонента
- ✗ Блок с гарантией: 'Если не понравится — вернём деньги'
- ✗ Блок с часто задаваемыми вопросами (FAQ) в понятном формате
- ✗ Блок с информацией о доставке и сроках
- ✗ Блок с рекомендациями стоматологов или дерматологов
- ✗ Блок с историей компании и её достижениями
- ✗ Блок с подарком или скидкой для новых клиентов

### Проблемы с порядком

Форма регистрации стоит раньше, чем человек узнал о преимуществах продукта. Люди не хотят регистрироваться, если не знают, что они получают. Нужно сначала показать ценность, потом просить контакты.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

### АУДИТОРИЯ

Женщины 25-45 лет, среднего и выше среднего дохода, которые заботятся о здоровье семьи, боятся химии в косметике, ищут натуральные продукты. Также молодые родители, которые хотят безопасные средства для детей.

### ТОН

Тон в целом подходит (забота, здоровье, семья), но слишком отвлечённый и философский. Нужен более прямой и практичный тон: 'Вот проблема, вот решение, вот результат'. Целевая аудитория хочет конкретных результатов, а не красивых слов о миссии.

### УРОВЕНЬ ЯЗЫКА

Слишком сложный для целевой аудитории. Фразы типа 'инновационные продукты', 'придерживаться правильного ухода', 'дополняя вашу рутину' звучат как корпоративный язык. Нужен более простой и личный язык: 'белые зубы', 'здоровые дёсны', 'без вредной химии'.

### ЗАТРОНУТЫЕ БОЛИ

- ✓ Забота о здоровье семьи
- ✓ Желание использовать натуральные продукты
- ✓ Страх перед химией в косметике

### УПУЩЕННЫЕ БОЛИ

- ▶ Жёлтые зубы и комплексы по поводу улыбки
- ▶ Кровоточивость дёсен и боль при чистке
- ▶ Чувствительность зубов
- ▶ Страх перед дорогостоящим лечением у стоматолога
- ▶ Нехватка времени на уход за собой
- ▶ Бюджет: хочется качество, но по доступной цене

## КОГНИТИВНЫЕ ТРИГГЕРЫ

### Страх потери НЕТ

Добавить: 'Скидка 20% только до конца недели', 'Осталось 3 упаковки в наличии', 'Цена повышается завтра'

### Якорение цены НЕТ

Показать старую цену (зачёркнутую) и новую цену со скидкой. Сравнить цену SPLAT с конкурентами: 'SPLAT 299 руб. вместо 399 руб. (дешевле, чем Colgate на 50 руб.)'

### Социальное доказательство НЕТ

Добавить блок с 5-10 реальными отзывами с фотографиями, именами и оценками. Показать: '2 млн семей выбирают SPLAT', 'Рейтинг 4.8 из 5 звёзд', 'Более 10 000 положительных отзывов'

### Авторитет эксперта НЕТ

Добавить: 'Рекомендуют стоматологи', 'Одобрено дерматологами', 'Разработано совместно с врачами', 'Прошла клинические испытания'

### Дефицит и срочность НЕТ

Добавить: 'Осталось 5 упаковок', 'Скидка заканчивается завтра', 'Только для первых 100 покупателей', 'Бесплатная доставка только эту неделю'

### Эффект фрейминга НЕТ

Переформулировать преимущества с позитивным фреймингом: вместо 'без фтора' → 'натуральный состав', вместо 'лечит дёсны' → 'здоровые дёсны за 2 недели'

### Эффект владения НЕТ

Добавить визуализацию результата: фото до и после, описание того, как изменится жизнь после покупки

## ТРИГГЕРЫ

<b>Дефицит</b>	Отсутствует. На сайте нет информации об ограниченном количестве товара, ограниченном времени скидки или эксклюзивности предложения. Нужно добавить: 'Осталось 5 упаковок', 'Скидка только до конца недели', 'Только для первых 100 покупателей'.
<b>Срочность</b>	Отсутствует. Нет элементов, которые создают срочность покупки. Человек может отложить покупку на потом. Нужно добавить: 'Скидка заканчивается завтра', 'Цена повышается завтра', 'Бесплатная доставка только эту неделю', 'Осталось 3 дня на скидку'.
<b>Социальное доказательство</b>	Слабо выражено. Упоминается, что есть отзывы, но они не видны. Нужно добавить: '2 млн семей выбирают SPLAT', 'Рейтинг 4.8 из 5 звёзд', 'Более 10 000 положительных отзывов', реальные отзывы с фотографиями и именами.
<b>Гарантия</b>	Отсутствует. На сайте нет гарантии возврата денег или обещания качества. Нужно добавить: 'Если не понравилось за 30 дней — вернём деньги полностью', 'Гарантия качества', 'Если результата нет — деньги назад'.

## ФОРМЫ

Полей в форме: **3** — слишком много

## Отсутствующие элементы

- ✗ Нет подписи под кнопкой 'Отправить' типа 'Мы не будем спамить вам'
- ✗ Нет иконки безопасности (замок, щит) рядом с полем email
- ✗ Нет гарантии: 'Ваши данные защищены' или 'Мы не передаём данные третьим лицам'
- ✗ Нет альтернативного способа входа (через Google, Яндекс)
- ✗ Нет кнопки 'Купить без регистрации' — многие люди не хотят создавать аккаунт

## Рекомендации

- ▶ Сделать регистрацию опциональной. Добавить кнопку 'Купить без регистрации' или 'Продолжить как гость'
- ▶ Убрать поле 'Полное имя' из формы регистрации. Оставить только email и пароль
- ▶ Добавить текст под кнопкой: 'Мы не будем отправлять вам спам. Только важные новости и скидки'
- ▶ Добавить иконку замка рядом с полем email и текст: 'Ваши данные защищены и не передаются третьим лицам'
- ▶ Переместить форму регистрации в конец страницы, после блока с отзывами и гарантией

## ЧИТАЕМОСТЬ

### 70 средний

Текст в целом понятен, но есть сложные фразы. Упростить: 'придерживаться правильного ухода' → 'иметь здоровые зубы', 'инновационные продукты' → 'зубные пасты без химии'. Использовать больше коротких предложений (10-12 слов). Добавить маркированные списки с преимуществами вместо длинных абзацев.

## БЫСТРЫЕ ПОБЕДЫ

1. Добавить на главную страницу блок с отзывами: 3-5 реальных отзывов с фотографиями и оценками (4.8 из 5 звёзд) **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

2. Переписать главный заголовок на конкретный результат: 'Белые зубы за 30 дней или деньги назад' **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

3. Добавить большую кнопку 'Купить со скидкой 20%' сразу после главного заголовка **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

4. Добавить блок 'Что вы получите за 30 дней': отбеливание на 3 тона, здоровые дёсны, натуральный состав **ВЫСОКИЙ** Усилия: низкий

5. Добавить информацию о гарантии возврата денег: 'Если не понравилось — вернём деньги полностью за 30 дней' **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

6. Убрать форму регистрации со страницы или переместить её в конец, после того как человек узнал о преимуществах **СРЕДНИЙ** Усилия: низкий

**7. Добавить блок 'Почему выбирают SPLAT': 2 млн семей, рекомендуют стоматологи, 25 лет на рынке****СРЕДНИЙ** Усилия: низкий**ПЛАН ДЕЙСТВИЙ**

- 1** **Переписать главный заголовок и добавить конкретный результат** **ВЫСОКИЙ**

Изменить заголовок с 'SPLAT — мы создаём инновационные продукты...' на 'Белые зубы за 30 дней или деньги назад. Натуральная паста SPLAT без химии'. Добавить подзаголовок: 'Рекомендуют стоматологи. Выбирают 2 млн семей. Гарантия результата.'
- 2** **Добавить блок с отзывами и рейтингом на главную страницу** **ВЫСОКИЙ**

Создать блок '4.8 из 5 звёзд. 10 000+ положительных отзывов' с 3-5 реальными отзывами с фотографиями, именами и датами. Разместить сразу после главного заголовка или после описания преимуществ
- 3** **Добавить скидку и срочность** **ВЫСОКИЙ**

Добавить баннер на главную страницу: 'Скидка 20% на SPLAT — только до конца недели! Осталось 3 упаковки. Закажите сейчас.' Добавить большую кнопку 'Купить со скидкой 20%' сразу после главного заголовка
- 4** **Добавить гарантию возврата денег** **ВЫСОКИЙ**

Создать блок с текстом: 'Гарантия 100%: если вам не понравилась паста за 30 дней, мы вернём деньги полностью, без вопросов. Никакого риска.' Разместить рядом с кнопкой 'Купить' или в конце страницы
- 5** **Переместить форму регистрации в конец страницы** **СРЕДНИЙ**

Убрать форму регистрации со страницы или переместить её в конец, после блока с отзывами и гарантией. Добавить кнопку 'Купить без регистрации' или 'Продолжить как гость' для новых клиентов
- 6** **Добавить блок 'Что вы получите за 30 дней'** **СРЕДНИЙ**

Создать блок с конкретными результатами: 'Белые зубы на 3 тона', 'Здоровые дёсны без кровоточивости', 'Натуральный состав без химии', 'Улыбка, в которой вы уверены'. Разместить после описания преимуществ
- 7** **Добавить информацию о том, что продукты рекомендуют врачи** **СРЕДНИЙ**

Добавить текст: 'Рекомендуют стоматологи', 'Одобрено дерматологами', 'Разработано совместно с врачами'. Если есть, добавить имена и должности врачей, которые рекомендуют продукт
- 8** **Добавить блок FAQ (часто задаваемые вопросы)** **СРЕДНИЙ**

Создать блок с вопросами и ответами: 'Когда будет результат?', 'Есть ли побочные эффекты?', 'Как вернуть деньги?', 'Подходит ли для детей?', 'Как использовать?'. Разместить в конце страницы
- 9** **Добавить информацию о доставке и возврате** **СРЕДНИЙ**

Создать блок с информацией: 'Доставка за 1-2 дня', 'Бесплатная доставка при покупке от 2000 рублей', 'Возврат в течение 30 дней', 'Гарантия качества'. Разместить в конце страницы или в подвале
- 10** **Добавить сравнение с конкурентами** **НИЗКИЙ**

Создать таблицу сравнения: SPLAT vs Colgate vs Oral-B. Показать цену, состав, результаты, гарантию, рекомендации врачей. Разместить на отдельной странице или в конце главной страницы

## КОПИРАЙТИНГ

Слово 'инновационные' не объясняет, в чём конкретно инновация

### СЕЙЧАС

мы создаём инновационные продукты

### КАК НАДО

мы создаём зубные пасты без вредной химии, с натуральными компонентами, которые работают как у стоматолога

Фраза 'придерживаться правильного ухода' звучит сложно и отвлечённо

### СЕЙЧАС

помогают придерживаться правильного ухода за собой, семьей и домом

### КАК НАДО

помогают вам и вашей семье иметь здоровые зубы, чистую кожу и чистый дом без вредной химии

Нет конкретных результатов и сроков

### СЕЙЧАС

Забота о вашем здоровье и благополучии в основе всего

### КАК НАДО

Белые зубы за 30 дней, здоровые дёсны за 2 недели, чистая кожа без раздражений — это наша гарантия

Не объясняется, почему SPLAT лучше других брендов

### СЕЙЧАС

Все бренды семейства SPLAT

### КАК НАДО

Нет срочности и мотивации к покупке

### СЕЙЧАС

Показать больше продуктов

### КАК НАДО

Купить со скидкой 20% (только до конца недели) или Добавить в корзину и получить подарок

## ROI — РАСЧЁТ ОКУПАЕМОСТИ

### ТРАФИК

5000

визитов/мес

### КОНВЕРСИЯ

1.5% → 4.5%

### РОСТ

Увеличение  
выручки на 45  
000 рублей в  
месяц (200%

рост). За год это  
540 000 рублей  
дополнительной  
выручки.

## 90-ДНЕВНЫЙ ПЛАН

Нед. 1-2

**Переписать главный заголовок, добавить конкретный результат и большую кнопку 'Купить со скидкой 20%'**

Увеличение кликов на кнопку на 20-30%, увеличение времени на странице на 10-15%

Нед. 1-2

**Собрать 5-10 реальных отзывов от клиентов с фотографиями и добавить блок отзывов на главную страницу**

Увеличение доверия к бренду, увеличение количества покупок на 15-25%

Нед. 3-4

**Добавить скидку 20% и срочность ('только до конца недели'), добавить баннер на главную страницу**

Увеличение количества покупок на 25-40%, снижение отложенных покупок

Нед. 3-4

**Добавить гарантию возврата денег на 30 дней, разместить рядом с кнопкой 'Купить'**

Увеличение количества первых покупок на 20-30%, снижение страха перед покупкой

Нед. 5-6

**Переместить форму регистрации в конец страницы, добавить кнопку 'Купить без регистрации'**

Увеличение количества покупок на 15-25%, снижение отказов на 20-30%

Нед. 5-6

**Добавить блок 'Что вы получите за 30 дней' с конкретными результатами**

Увеличение понимания ценности продукта, увеличение количества покупок на 10-15%

Нед. 7-8

**Добавить информацию о том, что продукты рекомендуют врачи, добавить имена и должности**

Увеличение доверия к бренду, увеличение количества покупок на 10-15%

Нед. 7-8

**Создать блок FAQ с часто задаваемыми вопросами и ответами**

Снижение количества вопросов в поддержку, увеличение количества покупок на 5-10%

Нед. 9-10

**Добавить информацию о доставке, возврате и гарантии в конце страницы**

Снижение количества вопросов о доставке, увеличение доверия

Нед. 11-12

**Создать таблицу сравнения SPLAT с конкурентами (Colgate, Oral-B)**

Увеличение количества покупок на 5-10%, помощь в выборе для нерешительных клиентов

Нед. 11-12

**Запустить A/B тесты: заголовок, кнопка, скидка, форма регистрации**

Выявление наиболее эффективных вариантов, увеличение количества покупок на 10-20%

## БЕНЧМАРК

Процентиль: **35-й процентиль**

## Выше среднего

- ↑ Удобство сайта (UX) — навигация понятна, структура логична
- ↑ Читаемость текстов — язык простой и понятный
- ↑ Наличие отзывов и ответов на вопросы — показывает, что компания общается с клиентами

## Ниже среднего

- ↓ Главный заголовок и предложение — не объясняет конкретную выгоду
- ↓ Кнопки действия — слабо мотивируют к покупке
- ↓ Элементы доверия — нет видимых отзывов, сертификатов, гарантий
- ↓ Психологические триггеры — нет срочности, дефицита, социального доказательства
- ↓ Структура страницы — форма регистрации стоит в неправильном месте
- ↓ Информация о доставке и возврате — не видна на главной странице
- ↓ Сравнение с конкурентами — не объясняется, почему SPLAT лучше других

## A/B ТЕСТЫ

Если изменить главный заголовок на конкретный результат, то больше людей будут читать дальше и кликать на кнопку 'Купить'

SPLAT — мы создаём инновационные продукты, которые помогают придерживаться правильного ухода за собой, семьей и домом



Белые зубы за 30 дней или деньги назад. Натуральная паста SPLAT без химии

Ожидаемый рост: **Увеличение кликов на кнопку 'Купить' на 25-40%, увеличение времени на странице на 15-20%**

Если добавить блок с отзывами и рейтингом на главную страницу, то больше людей будут доверять бренду и совершать покупку

Главная страница без отзывов



Главная страница с блоком '4.8 из 5 звёзд. 10 000+ положительных отзывов' и 3-5 реальными отзывами с фотографиями

Ожидаемый рост: **Увеличение количества покупок на 20-35%, снижение отказов на 15-25%**

Если добавить скидку и срочность ('Скидка 20% только до конца недели'), то больше людей будут совершать покупку прямо сейчас

Кнопка 'Показать больше продуктов'



Кнопка 'Купить со скидкой 20% (только до конца недели)'

Ожидаемый рост: **Увеличение количества покупок на 30-50%, снижение отложенных покупок на 20-30%**

Если переместить форму регистрации в конец страницы, то больше людей будут заполнять форму, потому что они уже узнали о преимуществах продукта

Форма регистрации в начале страницы (после главного заголовка)



Форма регистрации в конце страницы (после отзывов и гарантии)

Ожидаемый рост: **Увеличение заполнений формы на 40-60%, снижение отказов на 25-35%**

**Если добавить гарантию возврата денег, то больше людей будут совершать первую покупку, потому что снизится риск**

Без гарантии



С гарантией: 'Если не понравилось за 30 дней — вернём деньги полностью'

Ожидаемый рост: **Увеличение количества первых покупок на 25-40%, снижение возвратов на 10-15% (люди более уверены в выборе)**

## ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

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

## ЯНДЕКС-ГОТОВНОСТЬ

score: 55

checks\_passed: 5

checks\_total: 10

## GEO SCORE / AI-ВИДИМОСТЬ

40

баллов из 100

### Что улучшить:

- ▶ Добавить структурированные данные (Schema.org) для продуктов: название, описание, цена, рейтинг, отзывы
- ▶ Добавить блок FAQ с вопросами и ответами в формате структурированных данных
- ▶ Добавить информацию о составе продукта в структурированном формате
- ▶ Добавить информацию о доставке, возврате, гарантии в структурированном формате

- ▶ Написать подробные описания продуктов с ключевыми словами (например, 'зубная паста без фтора', 'паста для чувствительных зубов')
- ▶ Добавить блок 'Как использовать' с пошаговыми инструкциями
- ▶ Добавить информацию о том, для кого подходит продукт (для взрослых, для детей, для чувствительных зубов)

## PAGESPEED / CORE WEB VITALS

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

## ВИЗУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

0/10

визуальная оценка

## КОНТЕНТ-ПЛАН

Нед 1

### Переписка главного заголовка и USP (Unique Selling Proposition)

статья + пост в соцсетях

Задача: Критично: Сайт не объясняет конкретную выгоду для покупателя. Заголовок не мотивирует к покупке.

Нед 2

### Создание доказательств доверия (отзывы, сертификаты, гарантия)

видео + статья + пост в соцсетях

Задача: Критично: Отсутствие доказательств доверия (отзывы, сертификаты, гарантия). Это снижает доверие и увеличивает риск для покупателя.

Нед 3

### Переструктурирование страницы и создание срочности

статья + пост в соцсетях + видео

Задача: Критично: Форма регистрации стоит раньше, чем человек узнал о преимуществах. Отсутствие срочности и мотивации к покупке.

## ГЕО AI-ВИДИМОСТЬ (ДЕТАЛЬНЫЙ АУДИТ)

0

баллов из 100

Бренд: **Splat Global**

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.
- ✓ 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

---