

Аудит сайта resursagrostroy.ru

Этот аудит проведен с целью выявления ключевых проблем на сайте, которые могут снижать его эффективность в привлечении клиентов и конверсии. Важно не просто привлекать трафик, но и делать сайт удобным, понятным и убедительным для потенциальных покупателей.

Мы рассмотрели, насколько главная страница сайта доносит ценность услуг, насколько понятны офферы и призывы к действию, а также выявили недочеты, которые мешают клиенту быстро принять решение.

1. Слабый главный оффер



Заголовок «Инновационная техника для эффективного земледелия» слишком общий и не отвечает на ключевой вопрос клиента «Почему выбрать вас?».

Решение: Сделать оффер конкретным — добавить выгоды и уникальное предложение:

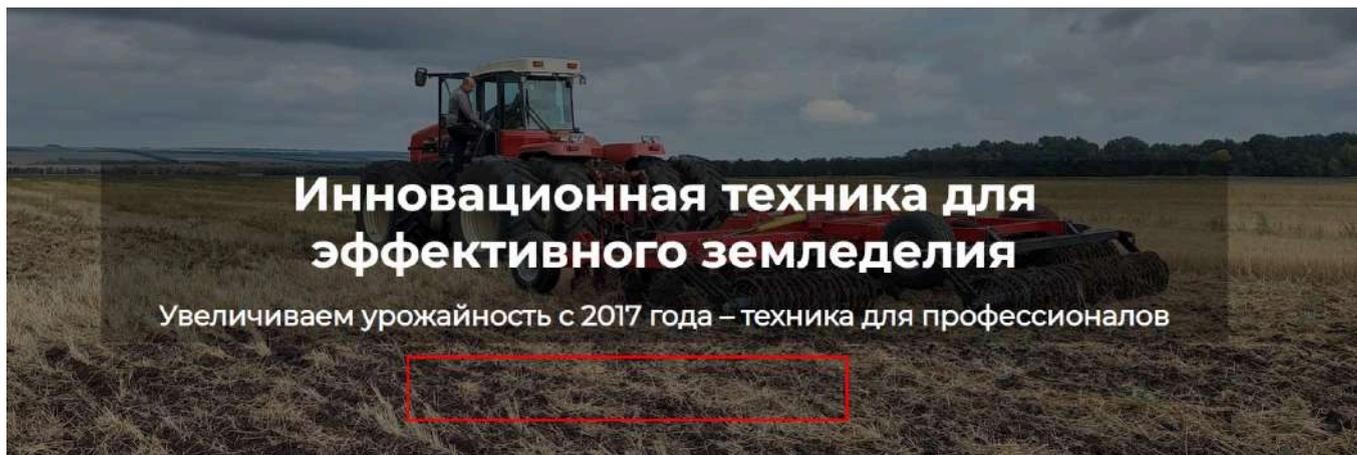
«Сельхозтехника, повышающая урожайность на 20% — от производителя с 7-летней гарантией».

2. Отсутствует блок с решением «под задачу»

Сайт показывает продукцию, но не помогает выбрать по типу хозяйства или задаче.

Решение: Сделать подбор техники по целям: «Для зерновых», «Для кукурузы», «Для тяжёлых почв».

3. Нет СТА в первом экране



На первом экране нет кнопки с действием («Расчитать стоимость», «Получить каталог»).

Решение: Добавить яркий СТА рядом с оффером.

4. Карточки товаров перегружены текстом и без эмоционального акцента



- навесные бороны дисковые
- прицепные 2х, 3х, 4х рядные
- прицепные бороны: цельнорамные, с подъемными крыльями, серии «Бабочка»

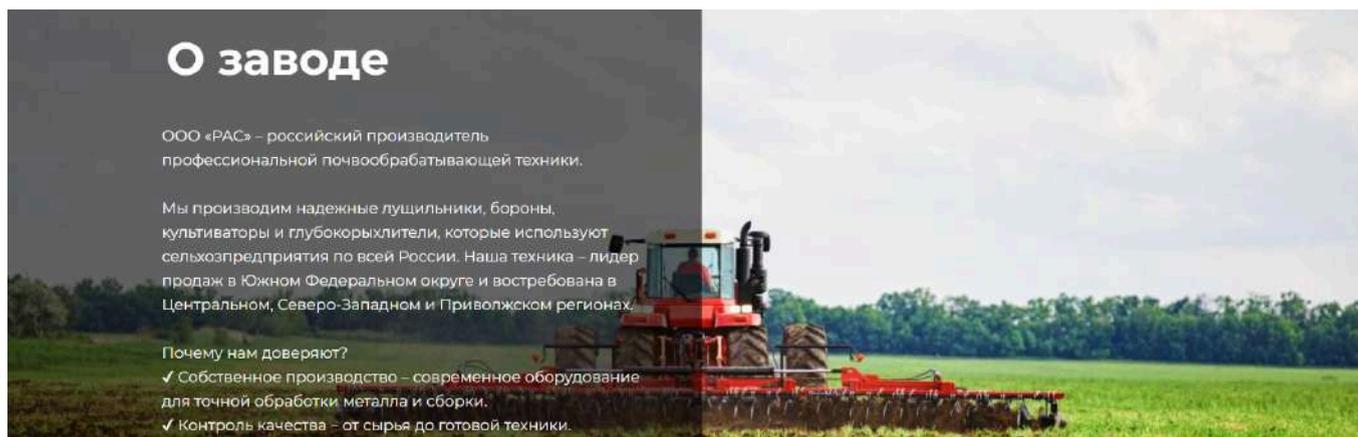


- прицепные и навесные «на эластомерах» серии «KRONOS»
- прицепные и навесные на рессорной стойке серии ЛД
- прицепные на рессорной стойке скоростные серии ЛДС
- прицепные «на эластомерах» серии ЛДЭ

Текст в карточках сухой, нет фото в действии, мало эмоционального триггера.

Решение: Добавить выгоду в заголовок («Борона дисковая – экономит до 2 часов на гектар»), фото на поле в работе.

5. Секция «О заводе» внизу страницы



История и авторитет компании спрятаны ниже середины страницы.

Решение: Перенести краткий блок о заводе выше и подкрепить фото команды, производственного процесса.

6. Видео-блок без призыва к просмотру



Видео просто стоят как миниатюры YouTube, без объяснения, зачем их смотреть.

Решение: Добавить заголовок с пользой: «Посмотрите, как наша техника работает на крупнейших полях России».

7. Нет социального доказательства на первом экране

Отзывы и сертификаты далеко внизу.

Решение: Вынести 1–2 ключевых отзыва и логотипы клиентов/партнёров в первый экран или сразу под оффер.

Заключение

Выявлены ключевые недочеты, которые снижают конверсию сайта. Устранение этих проблем поможет увеличить количество заявок на 30-40% и повысить доверие к компании.

Если вам нужна помощь в доработке сайта или консультация по повышению продаж, можем провести **бесплатную консультацию**. Разберем ваш проект детальнее и предложим эффективные решения! 🚀

Мы усиливаем сайты наших клиентов, через детальную проработку целевой аудитории и конкурентов. На выходе получаем продающие воронки, которые оформляем в виде прототипов для дальнейшего внедрения на сайт.

Примеры некоторых прототипов, которые мы уже реализовали для наших клиентов:

Ссылки на прототипы откроются в браузере

[Сайт агентства по подбору персонала](#)

[Проект по строительству вилл на Бали](#)

[Проект по производству барбекю-комплексов](#)

[Интернет-магазин смартфонов](#)

[Отзывы наших клиентов](#)

Наши контакты:

Telegram: https://d_goncharoff.t.me

Telegram агентства: https://t.me/dgstudio_site

WhatsApp: [+79120619619](https://wa.me/79120619619)

Сайт: <https://dgstudio.site>

E-mail: info@dgstudio.site