



VERB

ЧЕК-ЛИСТ ПРОБЛЕМ САЙТА / 2026

ЛЕНДИНГ

24 проблемы, которые снижают конверсию

НАЙДИТЕ ПОТЕРИ → РАССТАВЬТЕ ПРИОРИТЕТЫ → УЛУЧШИТЕ МЕТРИКИ

ПРОВЕРЬТЕ СВОЙ САЙТ

☐ есть проблема ☐ исправлено

01 Нет СТА выше первого экрана или СТА один на страницу

☐

Метрики под риском: конверсия в заявку, CPL - цена заявки

02 СТА не контрастен, текст «Отправить» вместо «Получить расчёт»

☐

Метрики под риском: CTR по кнопке, CR

03 Форма длинная (5+ полей) или требует контакты сразу

☐

Метрики под риском: конверсия, CPL - дорогие «мёртвые» лиды

04 Нет повторного СТА/формы у цены и внизу

☐

Метрики под риском: CR

05 Нет дедлайнов/лимита («расчёт до...»)

☐

Метрики под риском: конверсия, скорость решения

06 Нет визуальной иерархии, блоки хаотичны

☐

Метрики под риском: время на сайте, bounce

07 Дизайн старше 2-3 лет, «стиль 2019»

☐

Метрики под риском: CR, CPL - клиент не доверяет

08 Нет кейсов с цифрами, только «мы напишем сайт»

☐

Метрики под риском: CR, CPL, LTV - слабое доверие к долгому контракту

ПРОВЕРЬТЕ СВОЙ САЙТ

☐ есть проблема ☐ исправлено

09 Нет лого/отзывов/рейтингов

☐

Метрики под риском: CR

10 Нет фото команды, всё безлико

☐

Метрики под риском: NPS, LTV

11 Устаревшие цены/предложения («99 ₽», нет новых продуктов)

☐

Метрики под риском: CTR, CPL

12 Непонятно за 5 секунд: кому, зачем, что делать

☐

Метрики под риском: bounce, время на сайте, CR

13 Копирайт «о себе», а не о выгоде клиента

☐

Метрики под риском: CR, время на сайте

14 Нет цены/«от ... ₽»

☐

Метрики под риском: время на сайте, CPL - уходят искать цены у конкурента

15 Нет ответов на возражения (гарантии, сроки, поддержка)

☐

Метрики под риском: CR

16 Нет процесса/этапов «как мы работаем»

☐

Метрики под риском: LTV - не верят в долгую работу, удержание

ПРОВЕРЬТЕ СВОЙ САЙТ

☐ есть проблема ☐ исправлено

17 Не адаптивен на мобильных

☐

Метрики под риском: bounce с 60%+ трафика

18 LCP > 2.5 с, тяжёлые фото 3-5 МБ

☐

Метрики под риском: CR, bounce - каждые 100 мс = % конверсии

19 Форма не отправляется/битые ссылки/контактов нет

☐

Метрики под риском: CR, CPL - потерянные лиды бесплатно

20 Нет аналитики: непонятно, откуда заявки

☐

Метрики под риском: ROMI/ROAS - нельзя оптимизировать бюджет

21 Картинки со стоков, узнаваемые

☐

Метрики под риском: доверие, CR

22 Нет мета/alt/Open Graph

☐

Метрики под риском: CTR из выдачи, бесплатный трафик

23 Нет микроразметки Schema

☐

Метрики под риском: CTR из выдачи - пустые сниппеты

24 Нет контента/журнала под поиск

☐

Метрики под риском: organic traffic, время на сайте, LTV - возвращаются

ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ

01 Отметьте проблемы

Не оценивайте сайт «в целом». Зафиксируйте конкретные точки потерь.

02 Свяжите их с данными

Сравните показатели до и после: CR, CPL, bounce, LTV и другие метрики.

03 Начните с дорогого

Сначала исправляйте то, что ближе всего к заявке, заказу или повторной покупке.

НУЖЕН АУДИТ С ПРИОРИТЕТАМИ?

VERB покажет, какие ошибки влияют на деньги и что исправлять первым.

[VERB8.RU](https://verb8.ru)