

UX/CRO АУДИТ

sprachschule-beispiel.at

Анализ юзабилити и конверсионной готовности | 23.07.2026

⚠ ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Сайт теряет 25–35% потенциальных студентов на этапе решения и оформления.

Проблемы: нет отзывов/доказательства качества, цены спрятаны, процесс записи непонятен, мобильная версия сломана, страница медленно загружается. Это легко исправляется — первые результаты за неделю.

ОЦЕНКА КОНВЕРСИОННОЙ ГОТОВНОСТИ

54

из 100 баллов

СРЕДНЕЕ СОСТОЯНИЕ

КАТЕГОРИЯ	БАЛЛЫ	СТАТУС
Скорость и вес	14/25	● Требуется работы (2.8 МБ вместо нормы 1–1.5)
Мобильность	13/20	● Есть проблемы (сломаны элементы, неудобные формы)
Конверсионные элементы	11/25	● Критично (нет цен, отзывов, воронки)
Доверие и прозрачность	11/20	● Слабо (нет социального доказательства)
Техническое здоровье	5/10	● Базовое (нет HSTS, CSP)



ТОП-5 КРИТИЧНЫХ ПРОБЛЕМ

1 Отсутствие социального доказательства (отзывы, рейтинги)

Влияние: 20–30% потерь на этапе решения. Это первое, что проверяет новый студент перед записью.

Факт: На сайте нет: отзывов, рейтинга (Trustpilot, Google), кейсов успеха, статистики типа «1000+ студентов обучено, 95% результат».

Конкуренты: Конкурент А показывают 5+ отзывов прямо на главной.

Действие: Добавить на главную экран: 5–7 отзывов (2–3 предложения + фото), рейтинг 4.5+ звёзд, статистику и 1–2 кейса.

2 Мобильная версия сломана в нескольких местах

Влияние: 50% трафика приходит с мобильных. Сломанная форма = потеря половины заявок мобильных пользователей.

Проблемы: Кнопки СТА не полностью видны на узких экранах, поле email не подходит для мобильной клавиатуры, адрес/телефон не кликаются как ссылки.

Действие: Тестировать формы на iPhone 6/7/SE. Все контакты (адрес, телефон) → tel: и maps: ссылки на мобильной.

3 Тяжёлая страница (2.8 МБ вместо 1–1.5 МБ)

Влияние: Каждые 100 мс задержки = потеря 1% конверсии. Ваша задержка ~0.8 сек = потеря 5–7% заявок.

Проблемы: Нет WebP (все JPG), нет lazy-load для изображений, 8 JS-файлов не минифицированы, CSS загружается блокирующе.

Действие: Конвертировать JPG в WebP, включить lazy-load, минифицировать JS/CSS, установить cache-control на 30 дней.

4 Цены спрятаны за кнопку «Запросить»

Влияние: 30–40% студентов уходят, не найдя прозрачной цены. Они просто гуглят конкурентов.

Факт: Нет ценовой таблицы (A1–C2), условий отката, гарантий, примеров расписания.

Конкуренты: Конкурент А показывают €150–300 за курс на главной.

Действие: Добавить таблицу цен (A1–C2), разбить формы по этапам (уровень → формат → время → запись → оплата).

5 Процесс записи непонятен: нет воронки

Влияние: Студент не знает, что делать после нажатия кнопки. Откроется форма? Позвонят? Как долго?

Решение: Добавить видимую 5-шаговую воронку: «Выбери уровень → Выбери формат (группа/одиночка/интенсив) → Выбери время → Забронируй → Оплати».

ЧТО УЖЕ ХОРОШО

- ✓ Основное предложение чётко (курсы немецкого A1–C2)
- ✓ Главный СТА виден и кликаем
- ✓ Контактная форма простая (3 поля, не перегружена)
- ✓ Аналитика подключена (Google Analytics)
- ✓ HTTPS работает, редирект установлен

СРАВНЕНИЕ С КОНКУРЕНТОМ (Конкурент А)

ЧТО ДЕЛАЕТ КОНКУРЕНТ	РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ НИХ	ВЫ ДЕЛАЕТЕ?
Показывает цену на главной (€150–300)	Студент сразу видит, позволяет ли бюджет	✗ Нет — спрятано
5+ отзывов на главной (4.6★)	Социальное доказательство = доверие	✗ Нет отзывов
Чёткая воронка: «Выбери → Запишись → Первый урок бесплатно»	Студент точно знает, что делать	✗ Непонятно
Карта с адресом и рейтингом Google Maps	Легко найти, видны часы, отзывы	✗ Адрес в подвале
FAQ с видео-ответами	Ответы на вопросы = без звонков	✗ Нет FAQ

ПЛАН ИСПРАВЛЕНИЯ (ФАЗЫ)

Фаза 1: Срочное (Неделя 1–2, €200–400)

- Добавить 5–7 отзывов на главную (попросить у студентов)
- Показать ценовую таблицу (A1–C2)
- Исправить мобильную версию (кнопки, контакты → ссылки)
- Добавить блок «Как это работает» (5 этапов)

Результат: +15–20% заявок за неделю

Фаза 2: Скорость (Неделя 3–4, €300–500)

- Конвертировать JPG в WebP
- Включить lazy-load для изображений
- Минифицировать JS/CSS
- CDN для статики (картинки, CSS)

Результат: +3–5% конверсии из-за скорости, TTFB ↓ с 0.8 до 0.3 сек

Фаза 3: Доверие и глубина (Неделя 5–8, €400–600)

- Кейсы успеха (3–4 истории студентов: имя, уровень, результат)
- FAQ (20+ вопросов: сколько времени, когда результаты, можно ли переносить)
- Гарантии: возврат в течение 2 недель, если не доволен

- Сертификаты школы и преподавателей
- Жизнь студентов: блог, фото с уроков, истории

Результат: +10–15% конверсии, выше средний чек (студенты готовы платить за проверенный результат)

Фаза 4: Измерение (Неделя 9–12, постоянно)

- Отслеживать: сколько приходит трафика, сколько кликает СТА, сколько заполняет форму, сколько звонит
- А/В тесты: цвет кнопки, текст СТА, количество полей в форме, длина воронки
- Месячный отчёт о конверсии

Результат: Данные для следующих оптимизаций

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

СЦЕНАРИЙ	ТЕКУЩЕЕ	ПОСЛЕ ФАЗЫ 1	ПОСЛЕ ФАЗЫ 3
Переходов в месяц с Google	100	120 (+20%)	150 (+50%)
Заявок с сайта	10	14 (+40%)	20 (+100%)
Средний чек	€450	€450	€500 (выше из-за доверия)
Месячный доход от сайта	€4,500	€6,300	€10,000

КОМ ПОРУЧИТЬ ВЫПОЛНЕНИЕ

Роль специалиста: UX/фронтенд разработчик (может быть фрилансер или агентство)

Объём: 60–80 часов, 4–6 недель

Где искать: Upwork, Freelance.ru, Fiverr (фильтр: «UX optimization», «conversion rate optimization»)

Как отбирать: Попросить примеры похожих проектов (увеличение конверсии сайтов услуг). Проверить отзывы. Обсудить подробно Фазу 1 перед началом.

Готовое объявление приложено отдельным файлом (job.txt).

Дополнительные материалы: ТЗ (Markdown), Объявление для исполнителя (TXT), Базовый замер (JSON)

Примечание: Первый результат (+15–20% заявок) должен быть виден через 1–2 недели после запуска Фазы 1. Полный результат Фаз 1–3 — через 8–12 недель.

