



ЧЕК-ЛИСТ: 100 ДЫР, В КОТОРЫЕ УТЕКАЕТ ВАШ РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ

(Вылечите свой бизнес за 30 минут)

БЛОК 1. САЙТ

Технический аудит сайта

1. Сайт открывается дольше 3 секунд? (отказы, проверьте в сервисе PageSpeed Insights)
2. Мобильная версия отображается криво или текст слишком мелкий (проверить в консоли)?
3. Есть битые ссылки или страницы с ошибкой 404 без редиректа (отказы/потеря клиентов)?
4. Не установлен SSL-сертификат (в адресной строке сайта пугающая надпись «Не защищено»)?
5. Формы отправки заявок и обратной связи не защищены от фрода и ботов?

SEO-базовые настройки

6. У посадочной страницы в Title и Description не прописаны ключи (влияет на автотаргетинг)?
7. Нет заголовков H1, H2 на страницах (лишается органического трафика)?
8. Картинки без ALT-тегов для SEO (загружены как «IMG_00123.jpeg»)?



9. В текстах нет ключевых слов, по которым вас ищут (влияет на работу автотаргетинга)?
10. Нет ссылок на соцсети или карточку в Яндекс.Картах (потеряете часть клиентов)?

Тексты и смыслы (8 шагов)

11. На сайте тексты в стиле «Мы можем...», «Наши плюсы...», а не про боли клиентов?
12. Оффер не отвечает на вопрос «почему я должен купить именно у вас»?
13. Нет или мало цифр и фактов (сроки, цена, опыт лет, количество клиентов)?
14. Нет социальных доказательств или они слабые(отзывы, кейсы, грамоты, лицензии)?
15. Тексты перегружены профессиональным жаргоном, непонятным клиенту?
16. Нет ответов на топ-10 возражений клиентов при первом обращении к вам?
17. Нет или банальные призывы к действию (оставить заявку, консультация, написать)?
18. Текст рассказывает о компании, а не о выгодах для клиента?

Лидформы и конверсия

19. Форма захвата содержит больше 3 обязательных полей (имя и почта — перебор)?
20. Нет кнопки «Позвонить» в мобильной версии (только номер телефона без ссылки)?
21. На сайте не настроен чат с посетителем или квиз-бот в ночное время?



- 22. Кнопка целевого действия не конвертит (скромная и блеклая, не цепляет)?
- 23. После отправки заявки не приходит подтверждение (клиент гадает: дошло или нет)?
- 24. Нет триггеров срочности (ограничений по времени или количеству — ажиотаж)?
- 25. Не собираете контакты для рассылки в обмен на пользу (скидка, чек-лист, расчет)?

Вывод по Блоку 1: Если нашли у себя больше 5 «Да» — **ваш сайт не продает. Реклама сжирает бюджет, люди ходят по сайту но не покупают.**

БЛОК 2. АНАЛИТИКА И ЦЕЛИ

Настройка счетчика Метрики

- 26. Счетчик Метрики не установлен на сайт или установлен криво (статистика не верная)?
- 27. Не подключен Вебвизор (не видите записи визитов посетителей на сайт)?
- 28. Не подключен и не настроен Тэг Менеджер (микроцели, защита от фрода и склика)?
- 29. В код не добавлена электронная коммерция (смерть для интернет-магазинов)?
- 30. Офлайн конверсии с сайта не передаются в Метрику для оптимизации (кампании плохо обучаются и приводят мусорный трафик)?



Базовые цели

31. Нет составной цели для заявок — хорошее решение от фрода?
32. Цель «Отправка формы» срабатывает каждый раз при перезагрузке страницы (слив)?
33. Используете автоцели типа «Клик по номеру телефона» (любимые цели для ботов)?
34. У вас B2B но нет целей «Копирование e-mail», «время на сайте», «просмотрено страниц»?
35. Цель «Переход в мессенджер» срабатывает при любом клике без открытия чата?
36. Не настроены цели «Скачать файл» (прайс, каталог) — теряете теплых клиентов?
37. Цель «Просмотр страницы контактов» не настроена для теплой аудитории?
38. Не используете микро-цель «вовлеченный визит» (фиксирует пассивных, непрогретых покупателей для догоняющей рекламы)?
39. Не указан доход по цели — рекламные алгоритмы обучаются плохо и ведут мусор?
40. Не отключили доступы специалистам с которыми уже не работаете (сливают инфу о ваших клиентах вашим конкурентам) ?

Анализ и сегменты

41. Не настроены Сегменты по отказам (кто зашел и сразу ушел), на теплый и нецелевой трафик?
42. Не анализируете мусорный трафик по срезам: тип устройства, город, возраст и пол?
43. Не изучаете записи визитов на сайте (Вебвизор покажет в какой момент уходят с сайта)?



- 44. Нет сквозной аналитики, не понимаете из какого канала идет мусор, а из какой заявки?
- 45. Не смотрите отчет «Источники, сводка» хотя бы раз в неделю (не контролируйте ботов)?

Вывод по Блоку 2: Без настройки Метрики вы тратите бюджет на мусорный трафик. Не сможете понять и устранить причины слива бюджета.

БЛОК 3. НАСТРОЙКИ РЕКЛАМЫ В ДИРЕКТ

Структура и стратегия

- 46. Все запросы свалены в одну кампанию (горячие, теплые, холодные, брендовые)?
- 47. Используете только автоматическую стратегию, не тестируя ручное управление?
- 48. Не настроен Дневной/Недельный бюджет (можно слить месячный бюджет за сутки)?
- 49. Не указан график показов (реклама крутится ночью, когда у вас не берут трубку)?
- 50. Включен расширенный геотаргетинг (реклама идет на всю Россию вместо вашего города)?
- 51. Не разделяете каналы: РСЯ, Поиск и Карты (слив бюджета, так как специфика разная)?
- 52. Не умеете настраивать или «отключать» автотаргетинг на Поиске (слив бюджета)?

Ключевые фразы и минус-слова



53. Мало или нет минус-слов (показываетесь по мусорным запросам и сливаете бюджет)?
54. Используете широкие ключи без контроля (трафик максимально грязный)?
55. В пуле ключей большое количество инфо-запросов (без намерения у вас купить)?
56. Не проверяете хотя бы раз в неделю чистоту трафика в Мастере отчетов (мусор = слив)?
57. Нет кросс-минусовки между группами объявлений (каннибализация трафика)?
58. Ключи низкочастотные, но клик дорогой из-за высокой конкуренции (не докрутили оффер)?
59. Не умеете запускать автостратегии с оплатой за конверсии, РК не разгоняются (печаль)?
60. Игнорируете поисковые запросы с указанием района/улицы (локальный таргетинг)?

Объявления и креативы

61. Заголовок не цепляет, без триггеров интересов вашей ЦА и без УТП (получаете дорогой клик)?
62. В заголовке нет призыва к действию (низкая кликабельность, дорогой клик)?
63. Текст объявления не отвечает на вопрос «почему я должен перейти по объявлению»?
64. Нет быстрых ссылок или в них не используете ключевые фразы (дорогой клик, низкий охват)?
65. Фото в объявлениях не цепляют (стоковые фото, не пробивающие рекламную слепоту)?
66. Не добавили видео в РСЯ (конкурент заберет часть вашего трафика и клиентов)?



- 67. Не используете виртуальную визитку (адрес и телефон расходует текст объявления)?
- 68. Не умеете управлять настройками типа «Нейрообъявления» и «Директ помогает» (сливаете бюджет из-за тупизны ИИ)?
- 69. Заголовки не адаптированы под мобильный экран (обрезается самое важное)?
- 70. В заголовке не указана цена, «для оптовиков» (фильтры для нецелевых клиента)?

Посадочные страницы и UTM

- 71. Все объявления ведут на главную страницу сайта (а не на конкретную услугу/товар)?
- 72. Не настроены UTM-метки (не знаете, какой рекламный канал приводит заявки/мусор)?
- 73. Посадочная страница не соответствует поисковым запросам (сбивает автотаргетинг)?
- 74. Страница не оптимизирована для продаж, просто информация визитка бла бла бла?
- 75. Нет Лендинга от Яндекса (спасает рекламу при блокировке интернета)?

Анализ и оптимизация

- 76. Не чистите мусорные площадки в РСЯ хотя бы один-два раза в месяц (склик и слив бюджета)?
- 77. Не анализируете причины отказов в разрезе разных сегментов ЦА для входящего трафика?
- 78. У вас CPA (стоимость конверсий) и выше допустимой рентабельности (реклама в минус)?
- 79. Не тестируете корректировки ставок по полу, возрасту, гео и погоде (плодите мусор)?



80. В рекламный кабинет не заходили больше 5 дней (нет контроля)?

Вывод по Блоку 3: Если к этому блоку вы уже набрали хотя бы 10-15 «Да» — вы буквально отапливаете улицу своими деньгами.

БЛОК 4. КАРТОЧКА ЯНДЕКС БИЗНЕС

Заполнение и оформление

- 81. Карточка без синей галки, информацию подтверждали более месяца назад (конкуренты в топе, а вы в ж.. сразу за ними)?
- 82. Категория бизнеса выбрана неверно (низкие охваты и мало конверсий в карточке)?
- 83. Прайс не адаптирован под SEO не используете ключевые слова в заголовках и описаниях товаров/услуг (вас реже показывают на Картах)?
- 84. Не указан график работы в выходные и праздники (прилетят негативные отзывы)?
- 85. Нет ссылки на сайт, соцсети и мессенджеры (реже будете попадать в топ поисковой выдачи)?

Фото и видео

- 86. Меньше 5 фотографий в одном из разделов (алгоритмы Карт урежут вам охваты)?



- 87. Фотографии плохого качества, на них пустые интерьеры без посетителей (не продают)?
- 88. Нет фото вывески и входа (клиент не найдет вас офлайн и напишет негативный отзыв)?
- 89. Не добавлено ни одного продающего видео (обзор зала, отзывы, про товар/услуги)?

Отзывы и репутация

- 90. Ваш рейтинг ниже 4.5 (клиенты выбирают конкурентов, а не вас)?
- 91. Негативные отзывы не удалены или с ответом в стиле «сам дурак» (отпугивают клиентов)?
- 92. На позитивные отзывы отвечаете с задержкой, в ответе не используете ключевые фразы (теряете бесплатный органический трафик)?
- 93. Нет ни одного свежего отзыва за последний месяц (растет недоверие, падают охваты)?
- 94. Шаблонные накрученные отзывы (Яндекс не пропускает новые, накинул вам теневой-бан)?
- 95. Не используете промо с QR-кодом на стойке/чеке для сбора новых отзывов (теряете позиции в рейтинге конкурентов)?

SEO карточки

- 96. Не верно указаны главная рубрика и подрубрики (теряете органический трафик)?
- 97. Получаете отзывы реже чем раз в 10 дней (просадка охватов по SEO)?
- 98. В описании для контакта не используете высокочастотные ключи (слабое SEO)?



99. Не сделали «продающую обложку» для профиля (мало конверсий)?

100. Не используете инструменты SEO: «Акции», «Истории», «События» и другие (теряете клиентов)?

Вывод по Блоку 4: Карточка — ваш второй сайт-визитка, который часто приводит больше клиентов, чем Директ. Бесплатно. Слабая карточка = подарить клиентов конкуренту и слить бюджет.

РЕЗУЛЬТАТЫ АУДИТА

Сколько галочек «Да» вы насчитали?

Если честно, это только вершина айсберга. Полный платный аудит учитывает в 3 раза больше параметров и даёт более глубокую детализацию по каждому пункту с конкретными решениями.

Но для «взбадривания» бизнеса достаточно исправить 5–10 самых критичных дыр.

Я делаю это бесплатно.

Прямо сейчас напишите мне в личные сообщения в канале или на моем сайте **CHAGRAVY.RU**

Я посмотрю вашу связку «сайт + реклама + карточка» и покажу, куда утекает бюджет. Без воды, без продаж, без обязательств.



Сегодня для вас это — бесплатно.

**Запомните: вам не нужно тратить больше денег.
Вам нужно узнать, куда они утекают?**

Просто еще раз пробежитесь по чек-листу и проверьте где у вас слабые места. Устраните их.

Все просто!