

**Аккаунт:** -----  
**Адрес сайта:** -----  
**Цели:** Проверка текста на предмет ошибок  
**Что важно знать** -----

## Аудит текста для страницы [site.ru](#)

### Оглавление

1. <b>Оптимизация</b> .....	2
Тошнота .....	2
Теги title, keywords, description .....	2
Заголовки H1-H3.....	3
Распределение ключевых слов по тексту .....	4
2. <b>Смысловая и техническая уникальность</b> .....	4
Техническая уникальность .....	4
Смысловая уникальность.....	5
3. <b>Польза для читателя</b> .....	5
Соответствие информационному стилю .....	5
Читабельность .....	6
Структура и содержание .....	7
4. <b>Нормы маркетинга</b> .....	7
УТП и добавочная ценность .....	7
Соответствие целевой аудитории + упор на выгоды .....	8
Целевое действие .....	9
<b>Вывод: основные проблемы и общие рекомендации</b> .....	9

# 1. Оптимизация

## Тошнота

Текст на главной странице длиной 2300 символов имеет высокую тошноту, переспамлен ключевыми словами. Процент тошноты – 12.3 %, норма – 11 %. На скриншоте показано, какие слова употребляются чаще всего. Необходимо снизить их количество в тексте.

### Семантический анализ текста онлайн, seo-анализ текста

#### Статистика текста

Наименование показателя	Значение
Количество символов	2799
Количество символов без пробелов	2408
Количество слов	376
Количество уникальных слов	185
Количество значимых слов	144
Количество стоп-слов	122
Вода	61.7 %
Количество грамматических ошибок	1
Классическая тошнота документа	4.58
Академическая тошнота документа	12.3 %

#### Семантическое ядро

Фраза/слово	Количество	Частота, %
ванна	21	5.59
экран	11	2.93
комната	10	2.66
экранам ванну	9	2.39 / 4.79
ванной комнате	7	1.86 / 3.72

Рекомендую к прочтению статьи:

1. <https://1ps.ru/blog/texts/ishhem-zolotuyu-seredinu-ili-kak-proverit-sajt-na-toshnotu/>
2. <https://1ps.ru/blog/texts/2016/eksperiment-ishhem-optimalnuyu-toshnotu-teksta/>

## Теги title, keywords, description

### title

```
1 <head>
2 <title>ВАННБОК официальный сайт, Экраны для ванны, купить экран под ванну, производитель экранов под ванну</title>
3 <meta http-equiv="X-UA-Compatible" content="IE=edge,chrome=1">
4 <meta name="description" content="Компания Ваннбок - производитель качественных экранов для ванн и organizers для хранения.">
5 <meta http-equiv="X-UA-Compatible" content="IE=edge,chrome=1">
6 <meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
7 <link rel="icon" type="image/x-icon" href="/favicon.ico">
8 <link rel="shortcut icon" type="image/x-icon" href="/favicon.ico">
9 <link rel="stylesheet" type="text/css" href="/templates/new/css/index.css">
10 <script type="text/javascript">var templateResources = "/templates/new/"</script>
11 </head>
```

<title>ВАННБОК официальный сайт, Экраны для ванны, купить экран под ванну, производитель экранов под ванну</title> – недопустимо в Title перечисление ключевых слов, это считается переспамом и

нарушает лицензии поисковых систем. Должно быть связное предложение, отражающее суть текста, длиной до 70 знаков с пробелами. У Вас – 99 символов. Рекомендую сократить длину тега.

Название фирмы необходимо переносить в конец тега, на первое место лучше ставить наиболее частотное ключевое слово. В самом конце указать город и номер телефона – для удобства пользователей.

## Keywords

```
49 <link rel="stylesheet" href="/bitrix/templates/santechsystemy/css/lendin
50
51 <meta http-equiv="Content-Type" content="text/html; charset=UTF-8" />
52 <meta name="robots" content="noyaca">
53 <meta name="keywords" content="купить, Экраны, цена, стоимость, Ванны, " />
```

`<meta name="keywords" content="Экраны для ванны, экраны под ванну, экраны ваннбок, рамы для ванн, панели для ванн, посмотреть экраны для ванн, ваннбок">` – тег keywords лучше не заполнять вовсе, возможно, как раз этот тег и дает высокий показатель тошноты.

## Description

```
<head>
<title>ВАННБОК официальный сайт, Экраны для ванны, купить экран под ванну, производитель экранов под ванну</title>
<meta http-equiv="Content-Type" content="text/html; charset=utf-8">
<meta name="description" content="Компания Ваннбок - производитель качественных экранов для ванн и органайзеров для хранения.">
<meta http-equiv="Content-Language" content="ru-RU">
```

`<meta name="description" content="Компания Ваннбок - производитель качественных экранов для ванн и органайзеров для хранения">` – нефункциональное описание, не побуждающее к переходу на сайт. Если заполнить этот тег корректно, его значение будет выводиться в качестве сниппета в результатах поиска, в текущем состоянии тег учитываться поисковыми системами не будет.

Фактическая длина тега – 90 символов, рекомендуемая длина – от 160 до 250 символов (с названием фирмы и номером телефона). Необходимо вставить в тег все 3 ключевых слова (второе по частотности слово на первое место), описать деятельность компании с упором на маркетинговую составляющую (выгоды для клиента, цены сроки и т. д.), в конец поместить название фирмы, город, номер телефона – также для удобства пользователей.

Подробнее о тегах хорошо написано в нашей книге: <http://1ps.ru/courses/books/kniga-meta-tegi-title-description-i-keywords/>

Рекомендую к прочтению статьи:

1. <http://1ps.ru/blog/dirs/kak-uvlichit-poseshhaemost-sajta-v-2-raza-s-pomoshhyu-snippetov/>
2. <http://1ps.ru/blog/seo/title-i-description-v-primerah/>

## Заголовки H1-H3

Заголовок H1 не содержит ключевых слов:

```
<h1 class="catalog__h">Каталог </h1></div>
```

```
</div></div>
<section class="section_page_article"><div class="catalog_header catalog_header_size_normal"><h1 class="catalog__h">Каталог </h1></div>
```

А по-хорошему должен быть релевантным странице и содержать ключевые слова.

Например:

```
<div class="main-page-content-1ps" style="padding-bottom:20px;">
  <h1>Инжиниринговые услуги в Москве и МО</h1>
  <p><strong>от 2 лет гарантии на технику, монтаж и наладку</strong></p>

  <h1>Проектирование инженерных систем, промышленных объектов и фундамента под оборудование</h1>
  <h2>Занимаемся промышленным проектированием фундаментов под оборудование, зданий и инженерных сетей. Соблюдаем требования актуальных нормативных документов.</p>
  <h2>Услуги по проектированию промышленных объектов</h2>
</div>
<ul class="list-services ">
```

## Распределение ключевых слов по тексту

По тексту ключевые слова распределены тоже нерационально:

Добрый день!

Группа компаний ВАННБОК - флагман в разработке и производстве экранов и органайзеров для ванных в России. Компания основана группой талантливых инженеров и менеджеров в 1997 году. За 18 лет мы смогли построить предприятие с передовыми технологиями управления, позволяющими обеспечить исполнение поставок точно в срок. Сегодня ВАННБОК обеспечивает своим покупателям наибольший ассортимент декоров экранов и лучшее соотношение цена / качество. Все модели экранов и органайзеров ВАННБОК пользуются неизменным спросом, что подтверждает 1.000.000 наших покупателей в России, в странах Европы и Азии.

**Экран для ванной** - это основной элемент декора в современной ванной комнате. Стильно огораживая пространство под ванной, экран создает индивидуальную атмосферу интерьера ванной комнаты. Функциональные раздвижные панели дают возможность максимально быстро и просто получить доступ к коммуникациям. Дополнительные органайзеры ВАННБОК удобно организуют хранение в ванной комнате, используя пространство под ванной. Разнообразие дизайна позволяет вписать экраны для ванн в каждую ванную комнату, учитывая особенности ее интерьера. Данная продукция доступна по цене широкому сегменту потребителей, что станет еще одним приятным дополнением для покупателей. Счастливые владельцы экранов для ванных ВАННБОК имеют возможность часто и беспрепятственно обновлять интерьер своей ванной комнаты, создавая новое настроение в этом пространстве.

Экраны состоят из рамы и раздвижных декоративных панелей. Рама экрана для ванной ВАННБОК изготовлена из алюминиевого профиля с полимерным покрытием 11 цветов. Для производства раздвижных панелей применяется водостойкий ударопрочный монолитный глянцевый пластик - полистирол. Панели экранов для ванных выпускаются белого цвета или с современным декоративным покрытием.

Пять уникальных преимуществ ВАННБОК:

- Экраны для ванных оптом поставляются «в разборе»: рамы и панели в отдельных индивидуальных упаковках
- Широкий прейскурант для торговых сетей и оптовых компаний, малого и среднего бизнеса, компаний, комплектующих строящиеся объекты
- Постоянное обновление коллекций декоров панелей
- Наличие в ассортименте 11 цветов рам, в том числе «хром», подходящий к аксессуарам ванной комнаты
- Органайзеры к экранам позволяют эффективно использовать пространство ванной комнаты

По-хорошему их бы включить в заголовки и подзаголовки.

## 2. Смысловая и техническая уникальность

### Техническая уникальность

Текст на сайте не является уникальным:

Уникальность: 0.00%

Домены, на которых найдены совпадения Подсветить все

<a href="http://ex-traff.ru/ekran-pod-vannu-polukruqyvy/">ex-traff.ru/ekran-pod-vannu-polukruqyvy/</a>	100%	🔍	🔗	✖
<a href="http://izkoloni.ru/kak-ustanovit-ekran-dlya-vannov/">izkoloni.ru/kak-ustanovit-ekran-dlya-vannov/</a>	100%	🔍	🔗	✖
<a href="http://kinosmotret.ru/ekran-v-vannu-iz-plitki/">kinosmotret.ru/ekran-v-vannu-iz-plitki/</a>	100%	🔍	🔗	✖
<a href="http://metabo.com.ru/ekran-dlya-vannov-iz-mdf/">metabo.com.ru/ekran-dlya-vannov-iz-mdf/</a>	100%	🔍	🔗	✖
<a href="http://skrepki-da.ru/ekran-na-vannu/">skrepki-da.ru/ekran-na-vannu/</a>	100%	🔍	🔗	✖
<a href="http://vannbok.ru/">vannbok.ru/</a>	99%	🔍	🔗	↩
<a href="http://vannbok.ru/o-kompanii/">vannbok.ru/o-kompanii/</a>	28%	🔍	🔗	✖
<a href="http://vannbok.ru/proizvodstvo-v-rossii/">vannbok.ru/proizvodstvo-v-rossii/</a>	19%	🔍	🔗	✖
<a href="http://lk-shopping.website/ekran-dlya-vannyi-metakam-ultra-0-belyi-qlyanec.html">lk-shopping.website/ekran-dlya-vannyi-metakam-ultra-0-belyi-qlyanec.html</a>	84%	🔍	🔗	✖
<a href="http://lk-shopping.website/shirma-na-vannu-ofelis-astra-1...rki-razdvijnaya.html">lk-shopping.website/shirma-na-vannu-ofelis-astra-1...rki-razdvijnaya.html</a>	83%	🔍	🔗	✖
<a href="http://arqo-rm.ru/shtorka-dlya-vannov-avanti-oided-bird...-11984h-1272689.html">arqo-rm.ru/shtorka-dlya-vannov-avanti-oided-bird...-11984h-1272689.html</a>	83%	🔍	🔗	✖
<a href="http://stranadushi-help.ru/ekran-dlya-vannov-komnaty/">stranadushi-help.ru/ekran-dlya-vannov-komnaty/</a>	52%	🔍	🔗	✖
<a href="http://stom-i-um.ru/page/использования-ванн-наркотики-куп...-ванн-очер-скорость/">stom-i-um.ru/page/использования-ванн-наркотики-куп...-ванн-очер-скорость/</a>	46%	🔍	🔗	✖
<a href="http://poroshkikris.ru/page/vann-leqalhye-poroshki-v-rost...-biz-zakladki-kupit/">poroshkikris.ru/page/vann-leqalhye-poroshki-v-rost...-biz-zakladki-kupit/</a>	46%	🔍	🔗	✖
<a href="http://shafnev.ru/shtorka-na-vannu-ravak-cvsk1-rosa-140-1...ava-transparent.html">shafnev.ru/shtorka-na-vannu-ravak-cvsk1-rosa-140-1...ava-transparent.html</a>	39%	🔍	🔗	✖
<a href="http://vannturaq.ru/">vannturaq.ru/</a>	24%	🔍	🔗	✖
<a href="http://forex20.ru/dverki-dlya-vanni/vannbok-ekran-pod-vannu.php">forex20.ru/dverki-dlya-vanni/vannbok-ekran-pod-vannu.php</a>	18%	🔍	🔗	✖
<a href="http://dimondhall.ru/lyuchki-dlya-vanni/vannbok-ekran-pod-vannu.php">dimondhall.ru/lyuchki-dlya-vanni/vannbok-ekran-pod-vannu.php</a>	17%	🔍	🔗	✖
<a href="http://dimondhall.ru/lyuchki-v-vannu/vannbok-ekran-pod-vannu-kak-sobrat.php">dimondhall.ru/lyuchki-v-vannu/vannbok-ekran-pod-vannu-kak-sobrat.php</a>	12%	🔍	🔗	✖
<a href="http://dimondhall.ru/lyuchki-v-vannu/vannbok-ekran-pod-vannu-savyt.php">dimondhall.ru/lyuchki-v-vannu/vannbok-ekran-pod-vannu-savyt.php</a>	11%	🔍	🔗	✖
<a href="http://kvariranaarbate.ru/dverci-pod-pokrasku/vannbok-ekran-pod-vannu.php">kvariranaarbate.ru/dverci-pod-pokrasku/vannbok-ekran-pod-vannu.php</a>	16%	🔍	🔗	✖
<a href="http://mforex.ru/lyuchki-pod-pokrasku/vannbok-ekran-pod-vannu-savyt.php">mforex.ru/lyuchki-pod-pokrasku/vannbok-ekran-pod-vannu-savyt.php</a>	16%	🔍	🔗	✖
<a href="http://pnd-surqut.ru/dverci-pod-pokrasku/vannbok-ekran-pod-vannu.php">pnd-surqut.ru/dverci-pod-pokrasku/vannbok-ekran-pod-vannu.php</a>	16%	🔍	🔗	✖
<a href="http://pnd-surqut.ru/dverci-pod-pokrasku/vannbok-ekran-pod-vannu-savyt.php">pnd-surqut.ru/dverci-pod-pokrasku/vannbok-ekran-pod-vannu-savyt.php</a>	13%	🔍	🔗	✖
<a href="http://terra-expo.com/company/vannbok-qlk-moskva-149337/">terra-expo.com/company/vannbok-qlk-moskva-149337/</a>	14%	🔍	🔗	✖
<a href="http://lestnitsa-iz-betona.ru/33494/Схема-экрана-из-мдф-под-ванну">lestnitsa-iz-betona.ru/33494/Схема-экрана-из-мдф-под-ванну</a>	12%	🔍	🔗	✖
<a href="http://myoptions.ru/lyuchki-pod-pokrasku/vannbok-ekran-po...vannu-kak-sobrat.php">myoptions.ru/lyuchki-pod-pokrasku/vannbok-ekran-po...vannu-kak-sobrat.php</a>	12%	🔍	🔗	✖
<a href="http://nicholson.ru/dverki-dlya-vanni/ekran-pod-vannu-planemaya.php">nicholson.ru/dverki-dlya-vanni/ekran-pod-vannu-planemaya.php</a>	11%	🔍	🔗	✖
<a href="http://kz.by/brand/vannbok/">kz.by/brand/vannbok/</a>	11%	🔍	🔗	✖

Если не учитывать этот момент, то уникальность будет всего 0%. Это очень мало.

Текст однозначно нужно переписывать полностью и закрепить на него права в Яндекс.Вебмастере.

Рекомендую к прочтению статьи о важности уникальности:

1. <https://1ps.ru/blog/texts/2016/unikalnost-i-zashhita-originalnogo-kontenta/>
2. <https://1ps.ru/blog/seo/check-the-uniqueness/>
3. <https://1ps.ru/blog/seo/how-to-protect-content/>

## Смысловая уникальность

Поскольку техническая уникальность – 0%, следовательно, отсутствует и смысловая. На многих сайтах размещен такой же текст или его фрагменты.

Рекомендую к прочтению статью:

<https://1ps.ru/blog/seo/problems-with-added-value/>

## 3. Польза для читателя

### Соответствие информационному стилю

Ваш текст имеет 6,7 баллов из 10 по шкале Главреда. Из основных ошибок: много лишних слов и отсутствие доказательств.

**6,7** баллов из 10  
по шкале Главреда

17 предложений  
191 слово, 1463 знака

38 стоп-слов. Основные проблемы: **неопределенность** **личное местоимение**  
**слабый глагол** **необъективная оценка** **фичеризм** **неопределенное** **корпоративный штамп**

Ваш текст начинается со слов «*Добрый день!*» – не стоит здороваться с пользователями на сайтах, сейчас это моветон. Люди приходят за конкретной информацией, расшаркиваясь лишним раз, Вы воруете их время. Лучше дайте краткую информацию – о чем Ваш сайт.

«*Группа компаний ВАННБОК - флагман в разработке и производстве экранов и органайзеров для ванн в России.*» - нет доказательств того, что Ваша компания является флагманом. Без доказательств это просто никому ненужные слова.

«*Компания основана группой талантливых инженеров и менеджеров в 1997 году. За 18 лет мы смогли построить предприятие с передовыми технологиями управления, позволяющими обеспечить исполнение поставок точно в срок.*» - тоже непонятно, что это за технологии, за счет чего исполнение точно в срок? Без доказательств и объяснений – пустые слова. Как клиенту из этого большого абзаца мне важно только знать, что Ваша компания 18 лет существует на рынке.

«*Сегодня ВАННБОК обеспечивает своим покупателям наибольший ассортимент декоров экранов и лучшее соотношение цена / качество.*» – с кем сравнивали? Сколько товаров в ассортименте? По ощущениям на этом сайте больше: <http://mebel-v-vannu.ru/mebel-dlya-vannoi/ekran-pod-vanny/>

«*Экран для ванны - это основной элемент декора в современной ванной комнате. Стильно огораживая пространство под ванной, экран создает индивидуальную атмосферу интерьера ванной комнаты.*» - как правило, если я попадаю на Ваш сайт, то уже знаю что такое экран для ванны и зачем он нужен. Это лишняя информация.

«*Данная продукция доступна по цене широкому сегменту потребителей, что станет еще одним приятным дополнением для покупателей. Счастливые владельцы экранов для ванны ВАННБОК имеют возможность часто и беспрепятственно обновлять интерьер своей ванной комнаты, создавать новое настроение в этом пространстве.*» - еще один абзац воды и ненужной информации.

Как видно, в тексте слишком много лишних слов.

## Читабельность

По сервису <http://readability.io/> имеет уровень 14,7 – ориентирован студентов старших курсов, на 20-22 года. В тексте нет сложных терминов и непонятных обычному человеку слов.

URL **Текст**

Для того, чтобы Вы познакомились с нашим ассортиментом подробнее, увидели детальные фотографии, видеоролики и получили информацию для развития сотрудничества - мы активно работаем над нашим сайтом: делаем его более удобным и информативным.

Мы благодарим Вас за выбор нашей продукции и приложим все усилия для развития партнерских отношений в будущем.

**Рассчитать**

Уровень читабельности: **14.71**  
Аудитория: 4 - 6 курсы ВУЗа (возраст примерно: 20-22 лет)

## Структура и содержание

Текст на главной больше напоминает информационную статью о компании. Такие тексты на главной странице пользователи не читают. Нужно убрать «воду» и упростить предложения. Множество конструкций, не несущих никакого смысла снижают эффективность («добрый день», «что станет еще одним приятным дополнением для покупателей», «Счастливые владельцы экранов для ванны ВАННБОК имеют возможность» и т. д.). Например, информацию, которая размещена в первом абзаце, можно было бы поместить таким образом:

Работаем с 1997 года –  
опыт почти 18 лет

Более 1.000.000 покупателей  
по всему миру

Команда из 40  
профессиональных сотрудников

Далее более лаконично описать сам товар (абзацы в тексте должны быть не более 4-х строк), также в виде таблицы написать о материалах товара, вставить преимущества.

Самое главное для текста на главной странице – написать его так, чтобы захотелось купить именно у вас, в Вашем магазине. Сайтов, продающих экраны для ванн, – тысячи, почему выгодно купить у вас?

Несмотря на хорошую смысловую составляющую, текст составлен и размещен так называемой «простынею» – он не имеет структуры, размещен сплошной: отсутствуют заголовки, подзаголовки, картинки внутри. Эффективность текста значительно понижается – даже самые заинтересованные пользователи, как правило, не читают этот поток предложений.

Подробнее об этом в статье: <https://1ps.ru/blog/sites/kak-sdelat-teksty-na-sajte-udobnyimi-dlya-chteniya/>

## 4. Нормы маркетинга

### УТП и добавочная ценность

Советуем разработать уникальное торговое предложение (УТП), которое будет отличать Ваш товар от аналогичных товаров конкурентов. Кроме того, отсутствие УТП влияет на добавочную ценность текстов, такие тексты ранжируются ниже.

Подробнее в статьях:

1. <http://1ps.ru/blog/seo/problems-with-added-value/>
2. <http://1ps.ru/blog/seo/utp/>

## Соответствие целевой аудитории + упор на выгоды

Текст соответствует целевой аудитории, но он «мы-ориентированный». Нет выгоды, пользы для клиента. Посмотрите на количество местоимений «мы», «наш».

ВАННБОК – российский производитель экранов для ванн, сидений для ванн, сушилок для белья, органайзеров для хранения и организации пространства ванной комнаты.

Группа компаний ВАННБОК - флагман в разработке и производстве экранов и органайзеров для ванн в России.

Компания основана в 1997 году. За это время **мы** смогли построить предприятие с передовыми технологиями управления и обеспечить высочайший уровень качества. Сегодня ВАННБОК предлагает своим покупателям широкий выбор экранов для ванн из алюминия, пластика, МДФ. Для организации хранения в ванной комнате **мы** разработали удобные полки к экранам под ванну, надежные сиденья на ванну, удобные сушилки для белья и прочие аксессуары для хранения.

Все элементы изготавливаются только из высококачественных материалов: рамы экранов из алюминиевого профиля с полимерным покрытием, раздвижные панели из водостойкого ударопрочного пластика (полистирола) и акрилового стекла.

**Наши коллекции аксессуаров для ванных комнат в едином стиле помогают** **нашим** покупателям гармонично оформить ванную комнату с помощью аксессуаров и органайзеров ВАННБОК. **Мы** хотим, чтобы в домах **наших** покупателей поселились радость, уют и хорошее настроение. Органайзеры ВАННБОК не имеют аналогов на рынке.

**У нас** есть важное видение. **мы** хотим продавать только те товары, которые используем сами. Поэтому качество, безопасность, комфорт и удобство использования – это основа для формирования нашего ассортимента.

Чтобы обеспечить бесперебойность поставок **мы** требовательны к нашим поставщикам и выбираем только надежные компании.

**Мы** стремимся предоставлять отличный сервис нашим партнерам, оказывая поддержку продаж в виде оформления выкладки, рекомендаций в выборе ассортимента, советов и поиска совместных решений по развитию сотрудничества.

Для того, чтобы Вы познакомились с нашим ассортиментом подробнее, увидели детальные фотографии, видеоролики и получили информацию для развития сотрудничества - **мы** активно работаем над нашим сайтом: делаем его более удобным и информативным.

**Мы** благодарим Вас за выбор нашей продукции и приложим все усилия для развития партнерских отношений в будущем.

Клиента интересует лишь то, что он сам получит после сотрудничества с Вами. Поэтому нужно сократить количество местоимений. Пишите Вы-ориентированные тексты. Тем самым пользователь понимает, что вы заботитесь и думаете о нем, стараетесь решить проблему, с которой он к Вам пришел.



## Целевое действие

Отсутствует целевое действие на сайте. Тем самым пользователи не знают, что им нужно сделать для заказа и из-за этого покидают ресурс. Советуем разместить хороший призыв, который поможет сориентироваться посетителям. Вы должны сами четко знать, что должен сделать человек после прочтения текста и явно это показать пользователю (поставить кнопку перейти в каталог, скачать прайс, написать, куда звонить и для чего, и т.п.).

Еще ошибка, мешающая продаже:

Отсутствуют цены. Что отталкивает потенциального покупателя. Наличие хотя бы примерных цен не заставит пользователя совершать лишних действий (звонить, отправлять запрос) для заказа продукции. Высока вероятность, что клиент не уйдет к конкурентам.

## Вывод: основные проблемы и общие рекомендации

Текст рекомендуем полностью переработать. Основные проблемы: превышенная тошнота, отсутствие уникальности, мы-ориентированный текст без выгод и пользы для клиента, огромное количество лишних слов, отсутствие целевого действия.

Можете сами изучить хотя бы базовые материалы по написанию текстов для сайта: <http://study.1ps.ru/>

Либо доверить написание текста нам <http://1ps.ru/cost/copyright/>

Также советую обязательно найти и прочитать книгу Дмитрия Кота «Как не съесть собаку».

-----

С уважением, Алена Ушакова

Специалист сервиса 1PS.RU