

Сайт и конкуренты: от наблюдения к плану изменений

Как понять, почему покупатель выбирает другой вариант, и превратить сравнение в конкретные действия

У конкурента есть калькулятор, отзывы и большая галерея. У вас их меньше. Это наблюдение ещё не объясняет, почему человек не оставил заявку: он мог искать другой товар, не увидеть подходящих условий, получить ответ по телефону или столкнуться с ошибкой формы. Полезный разбор связывает ситуацию покупателя, содержание страницы, реальные условия компании и проверяемый следующий шаг.

В этом материале полностью разобран учебный пример покупки шкафа, три разных причины малого числа заявок и два дополнительных примера: промышленное оборудование и совместимые запчасти. Все компании, предложения и числа в учебных примерах вымышлены. Это заданные условия для тренировки решения, а не сведения о рынке, подтверждённые кейсы или прогноз результата.

Результат работы — короткая карта изменений: что наблюдается, какие причины возможны, каких данных не хватает, что менять первым и кто подтверждает результат. Улучшения могут относиться к продукту, сайту, обработке обращений или видимости подходящих страниц в поиске. Не каждую проблему решает SEO.

Как работать

Начните с близкой ситуации. Разберите готовый пример, затем заполните один рабочий лист для своего сайта. Переносите только подтверждённые условия своего бизнеса.

Начните с одной задачи

Сравните одно предложение. Выберите сопоставимые варианты и зафиксируйте одно различие. Причину его влияния ещё предстоит проверить.

1. Найдите близкий разбор в содержании и изучите заполненный пример.
2. Запишите одно наблюдение по своему сайту. Неизвестное отметьте как вопрос.
3. Откройте онлайн-лист по ссылке или QR. Заполните только нужные пункты. При желании прикрепите записи к обращению.

Этот PDF — для чтения, печати и заметок. Поля в файле не интерактивные. Записи на бумаге и заметки в PDF не переносятся на сайт автоматически: внесите нужные выводы в онлайн-лист.



Заполнить онлайн-лист

хром-медиа.пф/s-chego-nachat-seo/materialy/konkurenty/#worksheet



Обсудить задачу сайта

хром-медиа.пф/s-chego-nachat-seo/obsudit-sait/

Получение материала не оформляет заявку или подписку. Обращение отправляется только после заполнения формы и вашего подтверждения.

В этом материале

1. [Сначала выберите ситуацию, которую сравниваете](#)
2. [Четыре альтернативы покупки: заполненный разбор](#)
3. [Матрица содержания: ищем ответы, а не считаем блоки](#)
4. [Как не превратить наблюдение в ложную причину](#)
5. [Три маршрута для ситуации «сайт есть, заявок мало»](#)
6. [Два контрпримера: когда копирование ухудшает страницу](#)
7. [Проверка формы: что можно и нельзя подтвердить](#)
8. [Заполненный план изменений для студии шкафов](#)
9. [Как метод меняется для B2B и интернет-магазина](#)
10. [Как закончить разбор решением, а не списком идей](#)
11. [Рабочий лист для своего сайта](#)

Раздел 1

Сначала выберите ситуацию, которую сравниваете

Один и тот же сайт может убедительно продавать встроенные шкафы и слабо отвечать на вопрос о готовом шкафе с доставкой завтра. Поэтому сравнивают не главные страницы вообще, а путь конкретного покупателя. Запишите изделие или услугу, обстоятельства, ограничения, повод покупки и действие, к которому человек готов. Разные ситуации требуют отдельных сравнений.

Учебная ситуация: семья обустраивает квартиру. Нужен встроенный шкаф в нишу шириной 238 см и высотой 265 см. Стены неровные; рядом выключатель. Семья въезжает через шесть недель. Важны закрытое хранение, согласованный внешний вид и понятная сумма вместе с монтажом. Человек впервые заказывает мебель и боится переделки после замера.

Запрос «шкаф в нишу на заказ с монтажом» — рабочий пример формулировки, а не измеренная частотность. На первом посещении покупатель хочет понять, подходит ли исполнитель для его ниши, какие сведения отправить и что произойдет после обращения. Готовность оплатить заказ не предполагается автоматически.

От вопроса покупателя к изменению

1. Ситуация

Что нужно и что ограничивает выбор

2. Альтернативы

Какими способами решается задача

3. Разрыв

Какого ответа или условия не хватает

4. Проверка

Как отличить причину от догадки

5. Изменение

Что сделать и подтвердить

Правильная единица сравнения

Покупатель с неровной нишей и сроком переезда → подходящая страница → понятные условия → отправка размеров и фото → подтверждённый разбор задачи.

Что исключить из этого сравнения

Сайты гардеробных комнат без корпусной мебели; предложения другого региона без доставки; страницы оптовой продажи плит. Они могут подсказать приём подачи, но не заменяют прямую альтернативу покупки.

Раздел 2

Четыре альтернативы покупки: заполненный разбор

Покупатель сравнивает не только похожие сайты. В нашей ситуации он может заказать шкаф у студии, у частного мастера, на фабрике или купить готовое изделие и приспособить его к нише. Ниже специально заданы разные сильные стороны. Выигрыш в одном условии не делает вариант лучшим для всех.

Учебные суммы нельзя использовать как ориентир рыночной цены. Они нужны, чтобы увидеть различие состава: у студии монтаж включён, у фабрики вынесен отдельно, а готовый шкаф не решает задачу подгонки. Даже после сложения известных статей остаются условия, которые следует уточнить.

Вывод для страницы студии: показать решение неровной ниши, состав расчёта, точку начала срока и порядок согласования чертежа. Формулировка «индивидуальный подход» этих ответов не даёт. При этом готовое изделие честно остаётся разумным вариантом для покупателя, которому важнее быстрый переезд и который согласен на зазоры.

Изделие

Наша студия

По размерам ниши; компенсация неровностей включена

Фабрика

Индивидуальные размеры в рамках модельного ряда

Частный мастер

По размерам; решение по стенам после осмотра

Готовый шкаф

Ширина 220 см; зазоры остаются

Учебная сумма

Наша студия

186 000 ₽: изделие, доставка, сборка и монтаж

Фабрика

172 000 ₽: изделие и доставка; монтаж отдельно 18 000 ₽

Частный мастер

148 000 ₽: изделие и сборка; доставка отдельно 6 000 ₽

Готовый шкаф

92 000 ₽: изделие; доставка 4 000 ₽, сборка 9 000 ₽

Начало срока

Наша студия

После утверждения чертежа

Фабрика

После утверждения заказа

Частный мастер

После замера и аванса

Готовый шкаф

После подтверждения наличия

Срок по условию

Наша студия

30 календарных дней

Фабрика

25 рабочих дней

Частный мастер

От 35 до 45 дней

Готовый шкаф

Доставка через 7 дней

Замер и риск ошибки

Наша студия

Специалист фиксирует нишу и выключатель; чертёж согласуется до производства

Фабрика

Замер по инструкции фабрики; ответственность уточняется в договоре

Частный мастер

Замер мастером; письменная схема не описана

Готовый шкаф

Размеры выбирает покупатель; изделие не подгоняется

После установки

Наша студия

Один канал обращения; порядок исправления записан в договоре

Фабрика

Обращение через сервис фабрики; монтаж выполняет отдельная бригада

Частный мастер

Связь напрямую с мастером; порядок исправления не указан

Готовый шкаф

Возврат и сервис по условиям продавца; доработки отдельно

Что подходит нашей семье

Наша студия

Неровная ниша и единая ответственность; срок проверяется относительно даты чертежа

Фабрика

Нужно перевести рабочие дни в календарь и проверить монтаж

Частный мастер

Нужно уточнить схему, доставку и резерв по сроку

Готовый шкаф

Быстро и дешевле по заданным условиям, но не решает задачу встроенного шкафа полностью

Раздел 3

Матрица содержания: ищем ответы, а не считаем блоки

Наличие элемента не доказывает его полезность. Отзыв «всё понравилось» и отзыв о том, как исправили ошибку размера, решают разные вопросы. В матрице фиксируют конкретный ответ, место на странице и ограничение доказательства. Баллы не нужны: пять декоративных преимуществ не компенсируют неизвестную стоимость монтажа.

Заполненная матрица ниже продолжает ту же вымышленную ситуацию. В графе «Не показано» речь только о рассмотренной странице. Нельзя утверждать, что у компании вообще нет договора, примеров или сервиса, если мы не проверили другие каналы.

Вопрос покупателя	Что видно на странице студии	Что видно у альтернативы	Вывод и нужная проверка
Подойдёт ли решение для моей ниши?	Фотографии без размеров и пояснений	Мастер показывает схему примыкания к неровной стене	Студии нужен собственный подтверждённый пример с условиями; сначала найти такой заказ

Вопрос покупателя	Что видно на странице студии	Что видно у альтернативы	Вывод и нужная проверка
Сколько придётся заплатить целиком?	Цена «от» без состава	Фабрика отделяет изделие от монтажа	Раскрыть состав предварительного расчёта; цену без замера назвать предварительной
Успеют ли к переезду?	Указано «быстро»	Готовое решение: наличие и дата доставки	Дать реальную точку начала срока и условия изменения; проверить загрузку производства
Что отправить для первого расчёта?	Кнопка «Заказать» открывает поля имени и телефона	Мастер просит фото, размеры и пожелания	Добавить выбор: отправить данные сейчас или обсудить по телефону; не делать фото обязательным
Кто отвечает за размер?	Обещание качества	У фабрики есть описание замера, но связь с договором неясна	Описать согласование размеров только в соответствии с действующим процессом
Как будет выглядеть внутри?	Галерея фасадов	Фабрика показывает варианты наполнения с размерами	Показать 2–3 объяснённых варианта под разные задачи хранения, если компания их производит
Что будет после обращения?	Текст «Мы свяжемся»	У мастера описан следующий шаг: осмотр ниши	Объяснить результат первого разговора, состав предварительного ответа и что потребуется дальше
Что делать при проблеме?	Слова «гарантия» без порядка обращения	Видна ссылка на сервисный раздел фабрики	Показать действующий канал и порядок рассмотрения, не придумывать срок исправления

Глубина вместо количества

Для каждого важного вопроса нужен ответ, условие и подходящее подтверждение. Один разобранный заказ может быть полезнее двадцати неподписанных фотографий.

Раздел 4

Как не превратить наблюдение в ложную причину

Наблюдение: посетители открывают страницу шкафов, но обращений мало. Возможные причины: не тот запрос, неподходящий регион, недостаток информации, высокая цена, долгий срок, ошибка формы или неполный учёт звонков. Скриншот конкурента не позволяет выбрать одну причину из этого списка.

Наблюдение: люди нажимают «Рассчитать», но сервер не сохраняет обращений. Это ещё не доказательство технической ошибки. Часть людей могла закрыть форму, не захотеть оставить телефон или нажать кнопку случайно. Нужно отдельно проверить открытие формы, начало заполнения, ошибки, приём сервером и доставку ответственному.

Полезная гипотеза содержит условие и способ опровержения: «Люди с размерами ниши откладывают обращение, потому что не понимают состав расчёта. Если это так, в разговорах появляется этот вопрос, а после разъяснения больше посетителей с такой задачей завершают обращение». Если вопросы касаются главным образом срока производства, первичной становится другая гипотеза.

Наблюдение	Несколько объяснений	Что проверить	Действие после проверки
Читают блок цены, не обращаются	Дорого; непонятен состав; нужен только ориентир; нет подходящего исполнения	Состав трафика, записи разрешённых интервью, вопросы в обращениях, условия расчёта	Раскрыть включённые работы или сделать отдельный маршрут для другого исполнения
Много посещений из поиска, мало заявок	Информационные запросы; другой регион; ошибка учёта; слабая страница	Реальные запросы и страницы входа, географию, качество учёта, сохранённые записи	Работать с конкретной причиной; общий редизайн не назначать автоматически

Наблюдение	Несколько объяснений	Что проверить	Действие после проверки
У конкурента больше отзывов	Большой объём работ; активный сбор; длинная история; другая выборка	Темы отзывов, связь с услугой, подтверждаемость, частые страхи собственных клиентов	Собрать релевантные доказательства; не копировать число отзывов и чужие заявления

Раздел 5

Три маршрута для ситуации «сайт есть, заявок мало»

Маршрут выбирают по доступным фактам. Низкое число заявок без данных о посещениях ничего не говорит о качестве текста. А исправная форма при отсутствии целевых посетителей не создаёт спрос сама по себе. В каждом маршруте сначала восстанавливают цепочку, затем назначают работу.

Три вопроса перед заказом нового контента

1. Есть целевые посетители?

Если нет — спрос, охват и доступность страниц

2. Есть причина выбрать?

Если непонятна — предложение, ответы и доказательства

3. Обращение дошло?

Если нет подтверждения — сохранение, доставка и обработка

Сценарий 1. Нет целевого покрытия

Учебное наблюдение: на сайте одна общая страница шкафов, а компания действительно выполняет шкафы в нишу, под лестницу и для узких прихожих. Поисковые показы по этим ситуациям не исследованы. Проверка: измерить доступный спрос в выбранном регионе, сопоставить запросы с услугами и реальными страницами, проверить индексирование. Действие при подтверждении: создать полезные страницы входа под различные задачи, подкрепить собственными примерами. Не создавать множество почти одинаковых страниц ради формулировок.

Сценарий 2. Посещают, но не выбирают

Учебное наблюдение: по запросам о шкафе в нишу есть релевантные посещения; в разговорах повторяются вопросы о монтаже, сроке и ответственности за размер. На странице эти ответы отсутствуют. Проверка: сопоставить вопросы с выбранными страницами входа и условиями компании. Действие: объяснить процесс, состав расчёта и реальные ограничения; добавить разобранный пример. Результат оценивать по завершённым обращениям нужного типа, а не только по времени чтения.

Сценарий 3. Обращение теряется в учёте или доставке

Учебное наблюдение: часть людей сообщает, что отправляла форму, а менеджер не видит записей. Проверка: найти соответствующие записи по согласованным идентификаторам, состояние сохранения, журнал попыток доставки и фактический приём ответственным. Действие: исправить конкретное звено, настроить очередь и уведомление об ошибке. Рост зафиксированных обращений после восстановления учёта не следует выдавать за рост реального спроса.

Раздел 6

Два контрпримера: когда копирование ухудшает страницу

Контрпример 1. У фабрики есть мгновенный калькулятор, значит он нужен студии. Но фабрика считает типовую модель с фиксированными компонентами, а студия делает сложные встроенные конструкции. Калькулятор без учёта кривизны стен и наполнения выдаст ложную точность. Покупатель запомнит низкую цифру и воспримет уточнение как подорожание. Более полезное решение: показать состав предварительной оценки, учебный пример и данные, которые помогут подготовить расчёт. Калькулятор возможен позже, когда определены границы применимости и проверены формулы.

Контрпример 2. У конкурента двенадцать кейсов, значит нужно добавить двенадцать карточек. В действительности на нашей странице требуется доказать один риск: как устанавливается шкаф в неровную нишу. Двенадцать фотографий идеальных помещений не дают ответа. Лучше один настоящий разбор: исходное ограничение, замер, схема решения, согласованный результат и допустимые отклонения. При отсутствии подтверждённого заказа можно показать учебную схему, ясно назвав её примером, но нельзя выдавать её за выполненную работу.

Проверочный вопрос к любому новому блоку: какую неопределённость он снимает, на каком этапе и на основании чего? Если ответа нет, сначала уточните задачу. Иначе страница станет длиннее, а решение покупателя останется таким же трудным.

Проверка формы: что можно и нельзя подтвердить

Путь обращения состоит из нескольких состояний. Кнопка открыла форму; поля приняли данные; посетитель подтвердил отправку; сервер сохранил карточку; система передала сообщение; ответственный получил его и начал обработку. Каждое состояние требует собственного подтверждения. Успешный экран в браузере не доказывает запись в базе, а запись в базе не доказывает получение письма.

Без реальной отправки можно проверить открытие формы, подписи, обязательные поля, переход с материалами, сохранение черновика и отображение ошибок на разрешённом тестовом окружении. Для подтверждения реальной доставки нужен согласованный контрольный сценарий, запись на сервере, журнал доставки и подтверждение получателя. Не отправляйте скрытые тесты в рабочую очередь и не включайте контрольные записи в бизнес-показатели.

Карточка должна переносить осмысленный контекст: страницу входа, выбранную задачу, собственные выводы посетителя, источник при наличии соответствующего согласия и контакт для ответа. Человек должен видеть, что именно передаётся. Не заставляйте заново заполнять известные сведения и не добавляйте персональные данные в адрес ссылки.

Уровни подтверждения обращения

1. Интерфейс

Форма открывается; черновик и карточка доступны

2. Приём

Сервер сохранил обращение с идентификатором

3. Доставка

Есть результат передачи и подтверждение получения

4. Работа

Ответственный принял задачу и зафиксировал следующий шаг

Проверяемое свойство	Подходящее подтверждение	Чего оно ещё не доказывает
Контекст не теряется	Сравнение выбранных выводов до и после перехода, обновления и возврата	Что сервер получил те же данные
Заявка сохранена	Запись с идентификатором и полным ожидаемым содержимым	Что письмо доставлено или человек получил ответ

Проверяемое свойство	Подходящее подтверждение	Чего оно ещё не доказывает
Сообщение передано	Журнал отправки и состояние доставки	Фактическое чтение ответственным и качество обработки
Обращение получено	Подтверждение получателя с тем же идентификатором	Квалификацию, продажу и выручку

Раздел 8

Заполненный план изменений для студии шкафов

Предположим, проверка подтвердила три обстоятельства учебного примера: форма сохраняет обращения; по подходящей странице есть целевые посещения; в разговорах повторяются вопросы о монтаже и сроках. Тогда начинаем с выбора и объяснения предложения. Создание новой большой сети страниц не становится первой задачей только потому, что проект связан с SEO.

Ответственный указан как роль, которую нужно назначить реальному человеку. Работу принимают по конечному состоянию, а не по факту добавления блока. Если монтажный процесс ещё не согласован, редактор не должен заполнять пробел красивым обещанием.

Порядок и работа	Ответственный	Зависимость	Готовый результат и подтверждение
1. Зафиксировать состав расчёта и точку начала срока	Руководитель производства	Проверка реального процесса и договора	Согласованный перечень включённого, исключений и исходных данных; противоречия с договором устранены
2. Подготовить разбор неровной ниши	Технолог и редактор	Реальный заказ, разрешённые фото, проверенные размеры	Один самостоятельный разбор: ограничение, схема, решение, результат; сведения подтверждены

Порядок и работа	Ответственный	Зависимость	Готовый результат и подтверждение
3. Переписать предложение и следующий шаг	Редактор и руководитель продаж	Результат пункта 1; описание первого разговора	Готовый текст отвечает на состав, срок и результат обращения; продажи подтверждают выполнимость
4. Встроить материал и сохранить карточку	Разработчик	Согласованный текст, поля и правила хранения	На проверенных размерах экрана материал читается, выводы переносятся, черновик не исчезает
5. Проверить приём и доставку по разрешённому сценарию	Разработчик и ответственный за обращения	Разрешённое окружение или согласованная контрольная отправка	Полная запись и подтверждённое получение одной и той же карточки; контроль исключён из отчёта
6. Оценить обращения нужного типа	Аналитик и руководитель продаж	Корректный учёт; сопоставимые источники и условия	Отдельно видны посещения, обращения, подходящие задачи и причины отказа; изменения условий отмечены

Раздел 9

Как метод меняется для B2B и интернет-магазина

B2B-пример — подбор промышленного насоса. Учебная задача: технолог выбирает агрегат для линии и ещё не зафиксировал рабочую точку. На странице есть большой каталог и обещание надёжности, но нет списка данных для подбора. Покупатель сравнивает прямую закупку модели, подбор поставщиком и обслуживание существующего оборудования. Эти варианты нельзя свести к сравнению цены на карточке.

Первое полезное изменение — форма исходных данных и объяснение результата инженерного ответа: рабочая среда, расход, напор, температура, ограничения подключения и доступные документы. Точные допустимые диапазоны заполняют по документации конкретного оборудования; в учебном материале они не выдумываются. Если данных недостаточно, результатом обращения становится перечень уточнений, а не обещание подходящей модели.

Интернет-магазин совместимых запчастей: покупатель ищет фильтр по артикулу и модели техники. На странице много преимуществ, но неясно, подходит ли деталь к его модификации.

Альтернативы — оригинальная деталь, совместимая деталь и уточнение подбора у сервиса. Большая статья о бренде не заменит проверку артикула, применимости и условий возврата.

Для обеих задач важно допускать честный ответ «сейчас данных недостаточно». Он полезнее уверенного обещания, которое создаёт риск неподходящей поставки.

Ситуация	Что наблюдается	Что проверить	Заполненный план
Подбор насоса	Нет списка данных и результата обращения	Документацию, состав инженерного подбора, полномочия ответственного	Инженер задаёт обязательные сведения → редактор объясняет результат → разработчик связывает карточку с обращением → инженер подтверждает достаточность полученных данных
Совместимая запчасть	Есть название модели, но нет модификаций и источника применимости	Каталог производителя, артикулы, модификации, условия возврата	Товаровед подтверждает применимость → контент-менеджер добавляет таблицу и ограничения → разработчик сохраняет выбранную модель → поддержка проверяет полноту карточки
Нет подтверждения совместимости	Менеджеры подбирают вручную	Какие сведения нужны для проверки и кто имеет право подтвердить	Оставить статус «требуется уточнения», запросить артикул или шильдик безопасным способом; не присваивать совместимость по похожему названию

Раздел 10

Как закончить разбор решением, а не списком идей

Сформулируйте один главный разрыв для выбранной ситуации. Например: «Человек с неровной нишей не понимает, входит ли подгонка в монтаж и кто отвечает за размер». Рядом запишите

основание: рассмотренная страница, конкретные вопросы в обращениях, подтверждённые условия компании. Отдельно оставьте неподтверждённые объяснения.

Выберите минимальное законченное изменение: не просто «добавить кейсы», а «показать один подтверждённый разбор ниши, объяснить состав монтажа и перенести размеры в карточку обращения». Укажите владельца, зависимость и состояние, по которому работа принимается. Если подтверждения нет, задачей становится сбор доказательств, а не публикация заявления.

После внедрения смотрите на всю цепочку. Стало ли понятнее содержание? Сохранились ли выводы? Дошло ли обращение? Подходит ли задача компании? Какие новые вопросы появились? Различия между периодами могут быть связаны с источниками, сезонностью, ценой и загрузкой. Маленькую выборку описывают как наблюдение; причинный вывод без подходящей проверки не делают.

Хороший результат конкурентного разбора — не сходство с лидером выдачи и не максимальная длина страницы. Это понятный выбор для нужного покупателя, честные условия и проверенный путь от интереса к разговору по существу. Позиции в поиске, заявки и продажи оценивают отдельно; достижение ТОП-3 этим материалом не обещается.

Рабочий лист для своего сайта

Сформулируйте одну задачу по выводам материала. Неизвестное отметьте как вопрос. Здесь можно делать заметки на бумаге или в PDF-редакторе. Для заполнения в браузере откройте онлайн-лист по ссылке ниже. Этот файл ничего не отправляет и не прикладывает к заявке автоматически.

1) Ситуация покупателя

Что человек покупает, для какой задачи, что ограничивает выбор и к какому следующему действию готов?

2) Прямые альтернативы

Назовите четыре реальных способа решить задачу. Почему покупатель рассматривает каждый? Какие варианты требуют отдельного сравнения?

3) Сопоставимые условия

Для каждого варианта укажите состав, исключения, начало срока, ответственность и нерешённые вопросы. Приложите конкретный URL или документ.

4) Наблюдаемый разрыв

Какого ответа не хватает на нашей странице? Что наблюдается фактически и где? Какие другие причины возможны?

5) Проверка причины

Какие данные подтвердят или опровергнут объяснение? Кто их получит? Чего нельзя заключить по имеющимся сведениям?

6) План изменения

Запишите точное действие, ответственного, зависимость и ожидаемое состояние. Назначьте проверку интерфейса, сохранения и доставки отдельно.

7) Вывод для обращения

Опишите главную задачу, рассмотренные альтернативы, выбранный приоритет и недостающие данные. Проверьте, что карточка сохраняет именно эти сведения.

Если нужна помощь с сайтом

В обращении укажите адрес сайта, задачу и то, что уже удалось проверить. Выводы из рабочего листа можно вставить в описание задачи.



Заполнить онлайн-лист

хром-медиа.рф/s-chego-nachat-seo/materialy/konkurenty/#worksheet



Обсудить задачу сайта

хром-медиа.рф/s-chego-nachat-seo/obsudit-sait/

Источники и дополнительное чтение

Разборы и заполненные сценарии созданы для этого материала. Ссылки ниже помогают углубить отдельные методы; они не подтверждают результаты наших учебных примеров.

1. [Completo: конкурентный анализ](#)

Источник подхода к структурированному сравнению. Исторические рекомендации по инструментам не перенесены как актуальные требования.

2. [CXL: руководство по оптимизации конверсии](#)

Источник исследовательской последовательности: данные, объяснение, гипотеза и проверка. Учебные примеры в этом материале созданы самостоятельно.

3. [SEOWORK: образец SEO-аудита](#)

Референс предметного разбора наблюдений и действий. Чужие результаты и обезличенные цифры не используются как доказательства.

CHROME MEDIA · Материал помогает сформулировать решение; применимость и результат изменений проверяются на вашем бизнесе.