

Константин Штольц  
<https://vk.com/shtolts101000>

## «Строй Пример»

Отчёт об аудите.

Уникальное торговое предложение. Прототип сайта.  
Предложения по продвижению

2017 г.  
г. Москва.

|   |    |
|---|----|
| Введение .....                                | 1  |
| Маркетинговая оценка .....                    | 2  |
| Выводы по разделу .....                       | 6  |
| Оценка существующих текстов сайта .....       | 7  |
| Выводы по разделу .....                       | 9  |
| Аналитическая статистика.....                 | 9  |
| Выводы по разделу .....                       | 11 |
| Выводы по отчёту .....                        | 11 |
| Первая очередь .....                          | 12 |
| Вторая очередь.....                           | 13 |
| Приложение 1. Бриф проекта .....              | 14 |
| Приложение 2. Skype консультация .....        | 17 |
| Приложение 3. Корпус текстов. Эскиз .....     | 18 |
| Приложение 4. Качество текста.....            | 21 |
| Приложение 5. Корпус текстов. Финальный ..... | 22 |
| Приложение 6. Карта сайта .....               | 27 |

### Введение

В соответствии с достигнутыми договорённостями, в настоящем отчете приведены материалы маркетингового анализа бизнеса «Строй Пример». Для анализа использованы материалы:

1. Сайт <https://stroiprimer.ru/>.
2. Заполненный владельцем бизнеса бриф. Приложение 1.
3. Консультация с владельцем бизнеса по Skype. Приложение 2.

## Маркетинговая оценка

Маркетинговый анализ представленных материалов показывает, что у «Строй Пример» нет главного, что необходимо для продвижения на рынок.

У неё **отсутствует уникальное торговое предложение**, так называемое **УТП**.

УТП это то, что отличает продвигаемую фирму от всех других. То, в чём состоит ее преимущество перед конкурентами, чем она больше других полезна покупателю. Почему следует купить именно у этой фирмы. На сайте и в брифе «Строй Пример» этого нет. Почти совсем нет.

Ремонт - очень конкурентный рынок.

Сервис <https://wordstat.yandex.ru/> по запросу «ремонт квартир» для региона «Москва и Московская область» даёт 234 121 запрос в месяц. Строительных компаний очень много. Выделиться трудно. Все или почти все участники рынка предлагают одно и то же.

Основные достоинства:

- Высокое качество. Постоянный контроль.
- Низкие цены. Поэтапная оплата.
- Короткие сроки. Соблюдение графика.

Дополнительные преимущества:

- Большой профессиональный опыт.
- Работа по официальному договору.
- Сертификат саморегулируемой организации.
- Фирменная гарантия.
- Бесплатный выезд замерщика и смета.
- Славянский персонал.
- Отсутствие повышения цены в процессе.

Азбука маркетинга:

Бывает **качественно**. Бывает **быстро**. Бывает **дёшево**.  
Но одновременно **три** этих качества не встречаются **никогда**.  
Одновременно - максимум **два**.

Быстро и качественно, но не дешево.

Быстро и дешево, но не качественно.

Качественно и дешево, но не быстро.

Только два из трёх. Не все три одновременно.

Если фирма заявляет все **три качества одновременно**, ей **не верят**. Во всяком случае, не верит грамотное, обладающее жизненным опытом подавляющее большинство лиц, принимающих решения.

По крайней мере, фирма должна объяснить, по каким таким причинам она заявляет все в три положительных качества своей услуги одновременно.

Предлагаю сделать именно это. Заявить все три качества, при этом объяснить одно из них.

А именно. Представляем дело так, что **качество и скорость** присутствуют у фирмы всегда, а **дешевизна** – только **временное** явление.

Объяснение состоит в том, что это новая команда, новый участник рынка, фирма, которая на рынок только выходит.

### **Новая команда опытных профессионалов.**

Выходя на рынок, мы даем очень хорошие цены, в порядке промо-акции. Первое время работаем на портфолио, отказываемся от прибыли.

И это на очень ограниченный срок. До первого ноября. Или до пятнадцатого, в зависимости от готовности сайта и начала рекламной кампании.

Кроме того, предлагаю использовать географический фактор.

Выдача Яндекса по запросу «ремонт квартир Примерцы»

Из **семи** позиций выдачи Яндекса первые **четыре** фирмы находятся **в Москве**. Из трёх оставшихся несерьёзно выглядит частный мастер в продуктовом магазине «Перекрёсток». Мы собираемся играть в другом дивизионе. Мы – фирма.

|   |                               |  |     |
|---|-------------------------------|--|-----|
| 2 | “ xxx ”                       | Адрес: Ленинградский проспект, 80. Точка консультирования: шоссе Энтузиастов, 12к2 | xxx |
| 3 | «xxx»                         | Адрес: 109052, г. Москва, ул. Рязанский проспект, XXX                              | xxx |
| 4 | VG. Частный мастер по ремонту | Адрес офиса: Примерцы, улица XXX   | xxx |

|   |                       |                  |     |
|---|-----------------------|------------------|-----|
|   | квартир               |                  |     |
| 4 | PROFI.RU<br>ООО «xxx» | Москва «xxx»     | xxx |
| 5 | Avito.ru<br>«xxx»     | г. Москва, xxx   | xxx |
| 6 | «xxx»                 | Г. Примерцы xxx  | xxx |
|   | ООО «xxx»             | г. Примерцы, xxx | xxx |
|   |                       |                  |     |

Между тем, **Примерцы - это большой рынок** ремонта. 200 тысяч жителей - это примерно 60 тысяч квартир. Если ремонт затевается каждые 15 лет, то ежегодно ремонтируется 4 тысячи квартир. Если ремонт длится 2 недели, то одновременно в Примерцах ремонтируются 200 квартир. Если две трети ремонтов жители Примерец делают своими руками, то ежедневно 60-70 наемных ремонтных бригад работают в Примерцах. Если в компании «Строй Пример» три бригады ремонтников, то для стопроцентной загрузки, надо **взять 5% Примерецкого рынка** ремонта квартир. Это вполне реально.

Кроме того, предлагаю учесть, что ни одна из компаний из выдачи Яндекса не даёт **ярких эмоций** по отношению к Примерцам. Не относится к городу с приязнью. Вообще не выражает никакого отношения к Примерцам. Ну, Примерцы и Примерцы. Всё равно, что Железнодорожный.

Предлагаю подойти по-другому. Рассказать историю про любимые Примерцы.

**Мы из Примерец. Примерцы - наш любимый город.**

Дать эмоцию. В психологии рекламы это называется **«присоединиться» к клиенту.**

Таким образом, предлагаю уникальное торговое предложение – УТП, состоящее из двух частей.

**Мы из Примерец. Примерцы - наш любимый город. Не тратим время на переезды. Вы не переплачиваете за нашу удалённость.**

**Новая команда опытных профессионалов. Выходим на рынок - даём промо-цену. Только до дд-мм-гггг.**

Кроме того, считаю необходимым учесть, что длинные списки в наше время никто не читает. Не будет клиент подсчитывать сметную стоимость работ по ремонту его квартиры, если он не профессиональный сметчик. Предлагаю заменить все цены на сайте двумя пунктами:

1. Несколько примеров цены ремонта без расшифровки. Чтобы клиент мог прикинуть уровень цен.
2. Опция отсылки заказчику полного прайс-листа по заполнении клиентом формы с его мейлом.

Считаю необходимым уточнить слоган. Из психологии рекламы известно, что человек лучше воспринимает сообщение, если в нём сначала идут причины, а потом - следствия. «Ваш уют» это следствие работы «наших рук». Поэтому целесообразно переставить составные части слогана. Получится:

**Наши руки - ваш уют.**

В будущем над слоганом предстоит думать. «Уют» - очень женское слово. Если наша целевая аудитория, в основном, женская, то это хорошо. А если мужская, то не очень. В настоящее время для выводов недостаточно данных. Но когда разберёмся, надо будет подумать.

## **Выводы по разделу**

Для выхода на рынок необходимо УТП.

Рынок Примерец достаточно велик для компании «Строй Пример».

В качестве УТП используем два положения:

- Примерцы – наш любимый город. Мы – рядом. Не тратим время на переезды.
- Новая команда опытных профессионалов. Промо-цена до 1 ноября.

Убираем в рассылку нечитаемый прайс-лист. Даём примеры.

Слоган «Наши руки – ваш уют».

## Оценка существующих текстов сайта

Общая статистика текста:

|   | Наименование показателя          | Значение |
|---|----------------------------------|----------|
| 1 | Количество символов              | 6282     |
|   | Количество символов без пробелов | 5325     |
|   | Количество слов                  | 889      |
|   | Количество уникальных слов       | 294      |

Уникальность: **10.65%**

Недопустимо **низкая** уникальность.

Рекомендуется – не менее 70 %

Зарегистрированы совпадения с текстами сайтов:

- Xxx1.ru.html - 54%
- Xxx2.ru/ceny - 52%
- Xxx3.ru/index.php/tseny - 49%

Статистика качества текста:

|   | Показатель                       | Значение |
|---|----------------------------------|----------|
| 1 | Количество значимых слов         | 367      |
|   | Количество стоп-слов             | 353      |
|   | Вода                             | 58.7 %   |
|   | Количество грамматических ошибок | 11       |

|  |                                 |               |
|--|---------------------------------|---------------|
|  | Классическая тошнота документа  | 5.48          |
|  | Академическая тошнота документа | <b>10.6 %</b> |

Недопустимо **высокая** академическая **тошнота** документа. Рекомендованное значение 6 – 9 %

SEO-анализ текста

Заспамленность: **61%**

Вода: 12%

Семантическое ядро:

|          | Фраза/слово | Количество | Частота, %  |
|----------|-------------|------------|-------------|
| <b>1</b> | монтаж      | 30         | <b>3.37</b> |
|          | ремонт      | 19         | 2.14        |
|          | демонтаж    | 17         | 1.91        |
|          | квартира    | 14         | 1.57        |

Рекомендованный уровень для слов семантического ядра 1,5 – 2,5 %. Монтаж выпадает.

Уровень читабельности: 8.1

Аудитория: 7 - 9-й класс (возраст примерно: 12-14 лет).

Хороший показатель.

Оценка Главреда

**6,3** балла из 10. Рекомендуется 7,0 – 7,5.

326 предложений, 1002 слова, 7744 знака

140 стоп-слов.

Основные проблемы качества текста:

- чрезмерное употребление предлога «от»
- необъективная оценка
- корпоративный штамп
- фичеризм
- личное местоимение
- слабый глагол
- усилитель



Более подробный разбор текста **не имеет смысла**, так как уровень уникальности 11% недопустим и текст необходимо полностью переделывать.

## **Выводы по разделу**

Необходима радикальная переделка текста.

## **Аналитическая статистика**

Сайт **stroiprimer.ru**

Владелец: Владелец stroiprimer.ru скрыл свои имя и фамилию. У домена минимум второй владелец

Регистратор: xxx

Статус: UNVERIFIED

Дата первой регистрации: ранее 2009 года

Дата текущей регистрации: xxx

Дата окончания: xxx

IP адрес сервера: xxx

Датацентр - ЗАО xxx

Сервер расположен в России

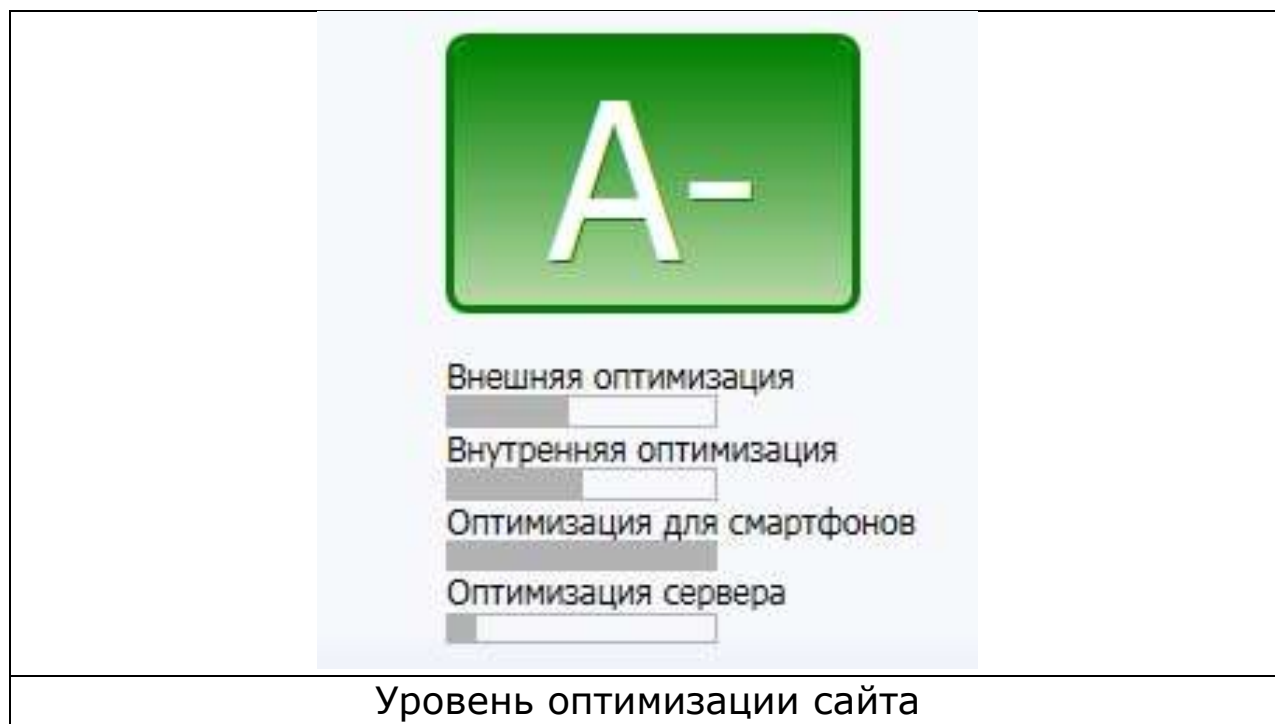
DNS сервера: xxx.com

Свежий домен, зарегистрирован менее года назад.

Поисковые системы положительно относятся к доменным именам с историей.

Домен был освобождён после первой регистрации, настоящий владелец не первый. Заголовок сайта(title): 1 слов, 3 символов. Описание сайта(description): 1 слов, 3 символов.

До даты продления домена осталось xxx месяцев.



#### Социальные сети

Общая социальная активность **низкая**, составляет 8 пунктов.

ВКонтакте 8  
 Facebook шареды 0  
 Google+ 0

Facebook Ссылка на страницу в Фейсбук не найдена.

ВКонтакте Сообщество ВКонтакте не найдено.

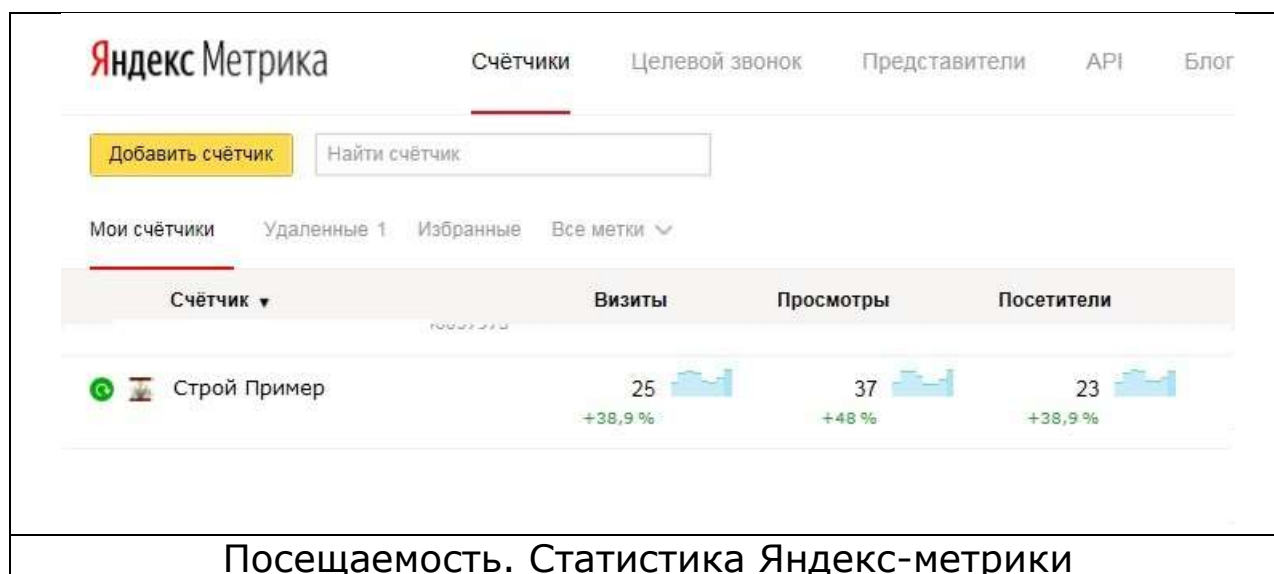
Google+ Ссылка на страницу в Google+ не найдена.

Twitter Ссылка на страницу в Твиттер не найдена

#### Видимость в Яндекс

|   | Ключевое слово                      | Позиции | Показов в месяц |
|---|-------------------------------------|---------|-----------------|
| 1 | ремонт под ключ                     | 100     | 655             |
| 2 | капитальный ремонт квартир под ключ | 76      | 66              |
| 3 | ремонт квартир Примерцы             | 9       | 37              |
| 4 | ремонт квартир в Примерцах          | 33      | 37              |
| 5 | капитальный ремонт квартир Москва   | 63      | 22              |
| 6 | капитальный ремонт помещений        | 55      | 18              |

|    |                                       |    |    |
|----|---------------------------------------|----|----|
| 7  | ремонт и отделка квартир под ключ     | 79 | 12 |
| 8  | капитальный ремонт под ключ           | 83 | 12 |
| 9  | ремонт помещений под ключ             | 20 | 11 |
| 10 | косметический ремонт квартир под ключ | 69 | 5  |



## Выводы по разделу

Посещаемость сайта незначительна. Нет материала для полноценного анализа.

## Выводы по отчёту

В настоящее время сайт не является инструментом продвижения. Почти совсем. Для того чтобы он заработал, теория считает необходимым:

Определить целевую аудиторию.

Сформировать уникальное торговое предложение.

Разработать текст и дизайн сайта.

Обеспечить рекламную поддержку его продвижения.

У нас нет возможности двигаться этим путем. Причина состоит в том, что мы **плохо знаем целевую аудиторию**. В брифе она обозначена двумя словами «средний класс». Этого совершенно недостаточно для рыночного таргетирования. Пока мы даже не знаем, кто именно принимает решение о ремонте. Мужчины или женщины? Может быть, женщина инициирует обсуждение, а мужчина делает окончательный выбор. Или всё решает хозяйка. И вообще, кто сказал, что наш заказчик - это семейная пара? Может быть это бывшие жены, многодетные матери, разведенные женщины, замужние женщины во втором или третьем браке, и еще множество вариантов.

Такая ситуация в бизнесе не является экзотикой, это обычное дело. Опыт приходит во время работы. Просто это обстоятельство надо с самого начала иметь в виду. Про первых же, пусть немногочисленных клиентов надо узнать всё. Причём сведения собирать следует в письменном виде, готовя базу данных для будущего использования.

Какие конкретные сведения о клиентах надо собирать – отдельный вопрос, далеко выходящий за пределы настоящей работы.

Пока, в существующих обстоятельствах, предлагаю работу по продвижению фирмы «Строй Пример» на рынок провести в две очереди.

### **Первая очередь**

В качестве работ первой очереди предлагаю:

1. В первом приближении, определить целевую аудиторию как жителей города Примерцы, нуждающихся в ремонте своих квартир.
2. В первом приближении, в качестве уникального торгового предложения принять двухсоставную концепцию:
  - а. Мы местные. Примерцы - наш любимый город. Без переплат за удалённость.

- в. Новая команда опытных профессионалов. Промо-цены. Первый месяц.
3. Используя корпус текстов и карту сайта из настоящего отчёта, силами СС разработать сайт и разместить его в сети. Наладить учёт посещаемости.
  4. Силами «Строй Пример» наладить учёт поступивших звонков, заказов обратного звонка, других видов обратной связи с клиентами. Организовать сбор данных о клиентах.
  5. Организовать рекламную поддержку сайта. На первом этапе использовать инструмент контекстной рекламы в Яндексе.

### **Вторая очередь.**

1. Регулярно, с периодичностью не реже одного раза в неделю, устраивать корректирующие сессии по итогам продвижения «Строй Пример» за неделю. Вносить необходимые коррективы в рекламную кампанию, содержание и дизайн сайта.
2. Проводить А/Б тестирование, с определением оптимальных параметров настройки сайта, его содержания и дизайна.
3. Постоянно уточнять представления об целевой аудитории компании, ее рыночной нише, уникальном торговом предложении, совершенствовать слоган и оффер.

В целом, учитывая общий экономический кризис, падение уровня жизни населения и платежеспособного спроса, считаю задачу продвижения на рынке компании «Строй Пример» трудной.

Но учитывая харизматичность владельца бизнеса, его богатый профессиональный опыт и готовность к совершенствованию, считаю решение этой задачи практически достижимым.

## Приложение 1. Бриф проекта

Спасибо!

Ваша информация поможет сформулировать задачи продвижения вашего продукта при помощи сайта. Напишите то, что знаете. Остальное напишем вместе.

### Бриф на продвижение продукта

Название компании.

*Строй Пример*

Адрес сайта. *stroiprimer.ru*

Контактное лицо *ВВ ххх@х.х*

#### 1. Краткое описание компании

Сколько человек работает в компании?

*В компании работает пятеро людей.*

*Четыре опытных и один подсобник*

Каков масштаб деятельности, география?

*Работаем в Москве и М.обл*

Достижения компании (чем можете похвалиться)?

*Быстрым и качественным ремонтом.*

Есть ли отдел продаж, отдел маркетинга? Сколько человек?

Основные товары / услуги (косметический ремонт, капитальный ремонт и т.д.). Заказчики (новостройки, новосёлы по обмену и т.д.).

| № | Товар / услуга                          | % оборота | Кто заказывает              |
|---|---|-----------|-----------------------------|
|   | <i>Доделка после фирмы.<br/>Лепнина</i> |           | <i>Женщина. Живёт в США</i> |
|   | <i>Квартира</i>                         |           | <i>Мужчина</i>              |
|   |   |           |                             |

Есть ли у вас формулировки ваших преимуществ? Какие ключевые моменты вы хотите донести до аудитории?

*Предоставление услуг на высоком уровне без каких-либо переплат*

Есть ли у вашей компании слоган / девиз, есть ли сформулированная миссия, измеримые цели.

*Девиз-ваш уют наши руки*

## 2. Маркетинг

Каких практических результатов вы хотите добиться с помощью нового сайта? (Звонки, заявки, запросы и т.д.)

*Хотелось бы что бы поступали полноценные заказы на наши услуги*

Чем не устраивает текущая версия сайта?

*Мало просмотров, а те кто смотрят долго не задерживаются на сайте. Основная масса просмотров из за границы. Сайт не находится в топовых позициях.*

Кто ваши клиенты, целевая аудитория ведущего продукта. Пол, возраст, профессия, достаток, семья, интересы. Всё, что знаете.

*основная клиентура средний класс.*

Конкуренты

| № | Конкурент / сайт | Чем он лучше вас             | Чем вы лучше него                              |
|---|------------------|------------------------------|--|
|   | <i>xxx</i>       | <i>Сайт находится в топе</i> | <i>Опытными сотрудниками и скоростью работ</i> |
|   |                  |                              |  |
|   |                  |                              |  |

## 3. Продвижение продукта

Какие главные проблемы клиента из целевой аудитории вы помогаете решить?

*Обустройство жилых и нежилых помещений*

Какие положительные эмоции должно вызвать у будущего клиента обращение в вашу компанию?

*Желание с нами сотрудничать*

Кто к вам обращается? Клиент не знает о наличии такой услуги? Или знает услугу, и выбирает поставщика?

*Знает услугу и выбирает поставщика*

Какие возражения клиента вы встречаете часто? Например – слишком дорого, очень долго, сомнительное качество и т.д.  
*нет официального договора*

Какую схему / схемы заключения контракта вы используете? Например: сайт – звонок – коммерческое предложение – выезд на объект – договор – предоплата – работы – акт приёмки – полная оплата – положительный отзыв.  
*Всё*

Какие материалы по продажам есть в вашей компании? Например - рекламные материалы, скрипты продаж, инструкции для продавцов и т.д.

Какую схему / схемы планируете использовать после реконструкции сайта?



## Приложение 2. Skype консультация

Протокол

Skype консультации.

Москва. дд-мм 2017 года 17:40

Участники:

Владелец бизнеса

Константин Штольц

Согласились, что:

1. Сайт будет заточен под запросы
    - косметический ремонт Примерцы
    - капитальный ремонт Примерцы
  2. Сайт делаем так, будто есть зарегистрированная компания.
  3. УТП. В Примерцах. Качественно и быстро. Но не дешево.
  3. Цены пакуем в прайс-лист, доступный по кнопке "скачать".
- Прототип - К. Штольц – дд.мм.
4. Приводим примеры расчета цены проекта. Владелец бизнеса - дд.мм
  5. Следующий Skype сеанс - дд.мм.2017 17:00

---

## Приложение 3. Корпус текстов. Эскиз

---

Страница «Главная»

Новая команда опытных мастеров.

Наши руки – ваш уют

Мы живём и работаем в Примерцах.

Ремонтируем квартиры.

Каждый из нас ремонтирует квартиры по 12 – 17 лет. Но вместе мы только-только выходим на рынок ремонта квартир в Примерцах. Поэтому мы установили цены на 30 % ниже рыночных. Эти цены действуют только до 8 октября 2017 года.

Закажите обратный звонок, и мы закрепим за вами до Нового Года право на эти сниженные цены на ремонт квартир в Примерцах.

---

Страница «Услуги»

//Подлежит доработке

//Кратко – готовы сделать косметический

//Кратко – специализируемся на капитальном

//Кратко – особые виды

---

Страница «Почему мы?»

Мы живём и работаем в Примерцах. Не тратим по 3 часа в день на дорогу, мы тратим это время на ремонт вашей квартиры. Вы не переплачиваете за нашу отдалённость. Мы - местные. Примерцы – наш город.

У нас - отличный японский и европейский инструмент. Прежде чем начать своё дело, мы шесть месяцев подбирали первоклассный инструмент. Перфораторы Black&Decker, плиткорезы Bosh, шлифовальные машины Makita обеспечивают качество ремонтно-строительных работ.

Мы рекомендуем нашим заказчикам лучшие из бюджетных материалов. Сантехника Rehau - пожизненная гарантия на оборудование. Краска Dulux – на 15 % дороже и в два раза лучше конкурентов. Знаем, где такие материалы продают, и поможем вам купить лучшее по соотношению цена / качество. Причём, в Примерцах или поблизости. При выборе

---

рекомендованных нами материалов – дополнительный год гарантии.

#### Страница «Команда»

Лидер команды ВВ – 17 лет ремонтно-строительного опыта. Каменщик, плотник, плиточник. Сметчик. Опытный прораб.

Бригадир Иван Иванов – 12 лет опыта в строительстве и ремонте. Плотник, столяр, электрик, штукатур-маляр, специалист по венецианской штукатурке

Бригадир Петр Петров – 14 лет в строительстве и ремонте.

Отделочник. Специалист по керамической плитке, плитке из искусственного камня, керамо-гранита.

#### Страница «Качество и сроки»

Три степени контроля качества и сроков:

1. Бригадир – ежечасный контроль всех выполняемых операций на объекте.
2. Директор – ежедневный контроль хода работ по согласованному с Заказчиком графику.
3. Заказчик получает ежедневный отчет о ходе работ на электронную почту. Имеет возможность личного контроля на объекте.

#### Примеры

|  |
|--|
| 1. Однокомнатная квартира. 37 кв.м. Косметический ремонт   |
| Было. Старые бумажные обои, разрисованные ребенком в комнате. 10-летний белёный потолок. Окрашенные масляной краской стены в ванной и на кухне.    |
| Стало. Окрашенный водоэмульсионкой потолок. Влагостойкие стеклообои в ванной. Моющиеся обои на кухне. Фартук из плитки над рабочим столом на кухне |
| Стоимость – 46 000 рублей  |

|  |
|--|
| 2. Двухкомнатная квартира. 54 кв.м. Капитальный ремонт |
| Было.  |
| Стало.   |
| Стоимость – ?? 000 рублей                              |

|  |
|--|
| 3. Трёхкомнатная квартира. 86 кв.м. Косметический ремонт |
| Было.  |
| Стало.   |

Стоимость – ?? 000 рублей

Введите ваш адрес электронной почты  
и получите полный прайс-лист на все виды работ

## Приложение 4. Качество текста

### Уникальность

| Было  | Стало                        |
|---|------------------------------|
| Уникальность: <b>11.64%</b><br>Xxx1.ru.html 54%<br>Xxx2.ru/ 52% | Уникальность: <b>100.00%</b> |

### Семантическое ядро

| Было   | Стало  |
|--|--|
| Фраза/слово Частота, %<br>монтаж 3.37 %<br><b>ремонт</b> 2.14 %<br>демонтаж 1.91 %<br><b>квартира</b> 1.57 %<br>стена 1.57 % | Фраза/слово Частота, %<br><b>ремонт</b> 2.48 %<br><b>квартира</b> 1.65 %<br><b>Примерцы</b> 1.65 % |

### Качество текста

| Было  | Стало                                       |
|---|---|
| <b>6,3</b> балла из 10<br>по шкале Главреда | <b>7,8</b> балла из 10<br>по шкале Главреда |

### Удобочитаемость

| Было   | Стало  |
|--|--|
| Показатели легкости чтения:<br>Уровень образования (1-20) 6.7<br>Легкость чтения (0-100) <b>88.2</b> | Показатели легкости чтения:<br>Уровень образования (1-20) 4.0<br>Легкость чтения (0-100) <b>95.4</b> |

---

## Приложение 5. Корпус текстов. Финальный

Тексты подлежат ревизии заказчиком. Имена мастеров, их профессиональные профили, марки инструмента приведены только для примера. Необходимо подготовить промо-прайс-лист, настроить адрес рассылки, определиться с датами акции. И прочее.

---

Страница «Главная»

Новая команда опытных мастеров.

Наши руки – ваш уют

Мы живём и работаем в Примерцах. Примерцы – наш любимый город.

Каждый из нас ремонтирует квартиры и другие помещения по 12 – 17 лет. Но вместе мы только сейчас выходим на рынок ремонта квартир в Примерцах. Поэтому мы установили цены на 15 % ниже рыночных. Эти цены действуют только до 15 ноября 2017 года.

Закажите обратный звонок, и мы закрепим за вами до Нового Года эти (сниженные !!) цены на ремонт квартир в Примерцах.

---

Страница «Услуги»

Мы специалисты по капитальному ремонту жилых и нежилых помещений. Имеем опыт ремонта квартир, индивидуальных домов, офисов, производственных помещений. Выполняем все виды общестроительных, сантехнических, электромонтажных, отделочных и специальных работ. Имеем полный набор первоклассного строительного инструмента японского и европейского производства.

Умеем делать евроремонт квартир и офисов под ключ.

Готовы выполнить полный комплекс работ в соответствии с дизайн проектом.

Можем сделать легкий освежающий косметический ремонт: поклеить обои, покрасить потолок водоэмульсионкой.

---

Страница «Почему мы?»

Мы живём и работаем в Примерцах. Не тратим по 3 часа в день на дорогу, мы тратим это время на ремонт вашей

квартиры. Вы не переплачиваете за нашу отдалённость. Мы - местные. Примерцы – наш любимый город.

У нас - отличный японский и европейский инструмент. Прежде чем начать своё дело, мы шесть месяцев подбирали первоклассный инструмент. Перфораторы Black&Decker, плиткорезы Bosh, шлифовальные машины Makita обеспечивают качество ремонтно-строительных работ.

Мы рекомендуем нашим заказчикам лучшие из бюджетных материалов. Сантехника Rehau - пожизненная гарантия на оборудование. Краска Dulux – на 15 % дороже и в два раза лучше конкурентов. Знаем, где такие материалы продают, и поможем вам купить лучшее по соотношению цена / качество. Причём, в Примерцах или поблизости. При выборе рекомендованных нами материалов – дополнительный год гарантии.

---

#### Страница «Команда»

Лидер команды ВВ – 17 лет ремонтно-строительного опыта. Каменщик, плотник, плиточник. Сметчик. Опытный прораб. Бригадир ИИ – 12 лет опыта в строительстве и ремонте. Плотник, столяр, электрик, штукатур-маляр, специалист по венецианской штукатурке  
Бригадир ПП – 14 лет в строительстве и ремонте. Отделочник. Специалист по керамической плитке, плитке из искусственного камня, керамо-гранита.

---

#### Страница «Качество и сроки»

Три степени контроля качества и сроков:

1. Бригадир – ежечасный контроль всех выполняемых операций на объекте.
2. Директор – ежедневный контроль хода работ по согласованному с Заказчиком графику.
3. Заказчик получает ежедневный отчёт о ходе работ на электронную почту. Имеет возможность личного контроля на объекте.

---

#### Страница «Примеры работ»

На этой странице приведены примеры того, что мы можем и сколько это стоит.

Пример 1.

Капитальный ремонт по дизайн-проекту. Квартира 80 кв.м.

Было.

Когда зашли в квартиру там были выполнены только общестроительные работы, было сделано только отопление, и стоял электро-щиток на три автомата.

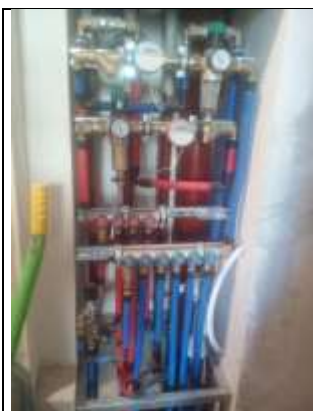
Сделано.

Первым нашим этапом был демонтаж старых откосов из гипсокартонного листа, монтаж ниш под радиаторы и устранение холодных мест обнаруженных при исследовании на тепловизоре. Оклейка окон пленкой.

Следующим этапом было оштукатуривание контура стен с предварительной подготовкой, т.е. набивка сетки и грунтовка.

Штукатурка стен выполнялась с точной геометрией (параллелями и диагоналями). Далее последовало возведение перегородок, согласно дизайн-проекту. После полного высыхания выполнена окончательная штукатурка стен.

Следующим этапом был монтаж всей инженерной системы.



Собрали две коллекторные группы. Одна 1/2 дюйма на кухню. Труба RENAУ stabil 16, вводные шаровые краны BUGATTI 1/2" бабочка, гребёнка фар 3/4" на холодную и горячую воду, фильтра 100 и 300 микрон, проточный водонагреватель на 6 кВт. Был установлен сифон сухого типа Нерво. Вторая коллекторная группа была на 3/4", гребенка на дюйм.

На фото - одна из коллекторных групп, вторая аналогична.

Разводка электрики согласно дизайн-проекта. Электро-щит собирался на три фазы, таким образом, что на каждую фазу легла равная нагрузка. Следующим этапом была заливка стяжки. Стяжка заливалась двумя этапами: сначала на один уровень во всей квартире, а потом подорвалась там, где легла плитка т.к. доска имела толщину 19мм, фанера 10мм, толщина двух компонентного клея 2мм, а плитка - итальянский керамогранит 9мм и клей 3 мм.





Далее собирались потолки из гипсокартонного листа в два слоя. Следующим этапом был монтаж системы кондиционирования. Последним этапом было укладка плитки, инженерной доски и малярные работы.

Результат.

Полностью готовое помещение. Законченный капитальный ремонт по дизайн-проекту.

Стоимость.

Стоимость этой работы составила xxx 000 руб. без учёта материала.

Пример 2.

Ремонт «под ключ». Двух-комнатная квартира в панельном доме.

Было.

Предыдущий ремонт в этой квартире был выполнен 4 года назад. В квартире были обои на флизелиновой основе, окрашенные потолки, ламинат. В ванной - душевая кабина. Поклеена керамическая плитка. Стояли меж-комнатные двери - 4шт. Откосы на оконных проемах были из пластика.

Сделано.

Все старые покрытия были удалены. Демонтированы двери и откосы. Счищена старая шпатлевка со стен. После демонтажа все стены были загрунтованы и оштукатурены, откосы - с предварительной грунтовкой и набивкой металлической сетки. Откосы были оштукатурены с одним рассветом во всех комнатах.

Стены отшпаклёваны в два раза, на откосы был поклеен стеклохолст с предварительной шпатлевкой в один раз и после поклейки стеклохолста отшпатлёваны в два раза шитроком на финиш. Далее была выложена плитка в ванной комнате, в коридоре и на кухне. В ванной комнате был смонтирован потолок из влагостойкого ГКЛ (гипсокартонного листа) в два слоя. Была установлена ванна. Следующим этапом была покраска потолков и откосов. На потолки были клеены полиуретановые плинтуса. Далее поклейка виниловых обоев.

В двух комнатах был постелен ламинат. Были установлены меж-комнатные двери. Смонтирован напольный плинтус во всей квартире. Последним этапом было - установка розеток и выключателей, монтаж точечных светильников и люстр.

Результат.

Полностью готовая квартира. Законченный ремонт «под ключ».

Стоимость.

Стоимость этой работы составила xxx 000 руб., без учёта материала.

### Пример 3.

Освежающий ремонт однокомнатной квартиры 33 кв.м.

#### Было.

Освежали старый ремонт однокомнатной квартиры площадью 33м.кв. Предыдущий ремонт был 7 лет назад.

#### Сделано.

Выполнена замена обоев - кухня, коридор и спальня. Сняли старые обои, демонтировали плинтус напольный, зашлифовали потолок. Прошпаклевали стены и потолок. Потом покрасили потолок. Поклеили флизелиновые обои и установили новый пластиковый плинтус на пол.

#### Результат.

Квартира выглядит свежо-отремонтированной, радует глаз.

#### Стоимость.

Стоимость этого ремонта. Без учёта материала ремонт обошёлся заказчиком в xxx 800 руб.

## Приложение 6. Карта сайта

|   | Страница         | Элемент управления                            |
|---|------------------|---|
| 1 | Главная          | Обратный звонок                               |
| 2 | Услуги           | Полный прайс                                  |
| 3 | Почему мы?       | Обратный звонок                               |
| 4 | Команда          | Обратный звонок                               |
| 5 | Качество и сроки | Обратный звонок                               |
| 6 | Примеры работ    | Полный прайс.<br>Якорные кнопки на<br>примеры |

Хедер. Шесть кнопок страниц сайта.

Футер. Контактный телефон.