JARSHY
ЖАРШЫ · MARKETING & CONSULTING

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОБРАЗЕЦ

Комплексный маркетинговый аудит: Кофейня «Дала» (вымышленный пример)

Разбор присутствия в интернете, позиционирования, конкурентов и план действий на 30 дней

ГОРОД / РЫНОК
Костанай (пример)

ДАТА ОТЧЁТА
28.11.2026

ИСПОЛНИТЕЛЬ
Андрей, JARSHY (@jarshy.consulting)

1. РЕЗЮМЕ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

Текущая ситуация: У вымышленной кофейни сильный продукт и удобная локация, но клиент теряется до первого заказа: в карточке 2ГИС отсутствует актуальное меню с ценами, кнопка WhatsApp ведёт на пустой чат без приветствия, а шапка Instagram не объясняет формат предзаказа и доставки.

Точка потерь #1: Нет цен и меню в 2ГИС
Посетитель видит только 4 фото интерьера без напитков и ценника, поэтому уходит к соседям с понятным прайсом.

Точка потерь #2: Разрыв в записи и предзаказе
В Instagram указано «пишите в Direct», в 2ГИС стоит обычный телефон без WhatsApp-ссылки для быстрого заказа.

Точка потерь #3: Размытый первый экран
В био указано «Уютная кофейня в центре», но нет графика работы, точного ориентира и повода зайти сегодня.

2. АУДИТ ПРИСУТСТВИЯ В ИНТЕРНЕТЕ

Канал	Что сейчас (факт)	Почему теряются клиенты	Что исправить
2ГИС / Карты	4 фото входа, график без пометки выходных, нет прайса и ссылки WhatsApp.	Гость не понимает средний чек, ассортимент завтраков и не может написать в 1 клик.	Добавить 10-12 фото напитков/десертов, заполнить 8-10 позиций меню с ценами и кнопку WhatsApp.
Instagram	Красивая лента, но в шапке нет адреса, часов работы и закреплённого актуального «Меню / Как найти».	Новый подписчик тратит 2-3 минуты на поиск адреса и бросает попытку.	Переписать шапку по схеме «Что + Ориентир + График + Ссылка», закрепить 3 актуальных.
WhatsApp Business	Обычный аккаунт без каталога, приветствия и быстрых ответов.	Менеджер отвечает с задержкой, каждый раз вручную набирая адрес и состав комбо.	Подключить каталог (6 позиций), приветствие и 5 быстрых ответов для предзаказа.
Сайт / ссылка	Внешней ссылки в профиле нет.	Нет единой точки с картой, меню и кнопкой заказа в 1 касание.	Поставить прямую ссылку на WhatsApp с предзаполненным текстом или простую страницу-меню.

3. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И ОФФЕР

Проверка первого экрана / шапки за 5 секунд: Частично - понятно, что это кофейня, но не ясно, где именно в городе и есть ли завтраки/выпечка навынос.

Сильные стороны: Авторская обжарка, посадка у окна с розетками для работы и быстрый кофе с собой по пути в офис.

Рекомендуемый оффер: «Кофе и тёплые завтраки на [улица] с 08:00. Предзаказ в WhatsApp за 5 минут без очереди».

4. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ (КОСТАНАЙ (ПРИМЕР))

Конкурент	Упаковка и оффер	Маршрут записи	Как отстроиться
Конкурент А (центр)	25+ фото, заполнен прайс в 2ГИС, акции утра в закрепах.	Прямая кнопка WhatsApp и ссылка в шапке профиля.	Сделать акцент на быстрый предзаказ к точному времени и комбо-завтраки с фиксированной ценой.
Конкурент Б (сеть)	Единый стандарт оформления, но сухая подача без лица команды.	Колл-центр / единый сайт, долгий путь для одного кофе.	Быстрая локальная коммуникация, живые сторис бариста и персонализированный ответ в чате.
Конкурент В (рядом)	Устаревшие фото 2024 года, редко отвечают на отзывы.	Только телефон, нет перехода в мессенджер.	Регулярно отвечать на каждый отзыв в 2ГИС и поставить QR-табличку у кассы.

5. СЛАБЫЕ МЕСТА ВОРОНКИ ОТ ПРОСМОТРА ДО ОПЛАТЫ

Этап пути клиента	Наблюдаемый барьер	Практическое решение
1. Поиск на карте / в ленте	Мало фото продукта, нет цен в 2ГИС, общие слова в описании.	Обновить обложку, 12 фото, прайс-лист и понятное описание за 1 вечер.
2. Переход в диалог	Разные каналы в 2ГИС и Instagram, нет шаблона первого сообщения.	Установить единую ссылку wa.me с текстом «Хочу оформить предзаказ».
3. Обработка и повторный визит	Нет быстрых ответов и сбора отзывов у постоянных гостей.	Настроить 5 быстрых ответов в WhatsApp и поставить A5 QR-табличку для отзывов в 2ГИС.

6. ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ НА 30 ДНЕЙ

Неделя 1: База и быстрые правки (0 ₸ бюджета)

- День 1-2: сверить график, адрес и контакты в 2ГИС и Instagram.
- День 3-4: загрузить 12 фото напитков и завтраков, заполнить 8-10 позиций прайса.
- День 5-7: переписать шапку Instagram и закрепить «Меню», «Как дойти», «Предзаказ».

Неделя 2: Запись и WhatsApp Business

- Перенести номер в WhatsApp Business и заполнить профиль компании.
- Добавить 6 популярных позиций в каталог и настроить 5 быстрых ответов.
- Поставить у кассы табличку A5 с QR-кодом на отзывы в 2ГИС.

Неделя 3: Контент и локальные тесты

- Выпустить 3 макета/поста 4:5 по ключевым позициям (завтрак, комбо, сезонный напиток).
- Снять 2 коротких Reels (до 20 сек) с процессом приготовления и ориентиром локации.
- Проверить отклик: сколько переходов и предзаказов пришло через новую ссылку.

Неделя 4: Замер цифр и корректировка

- Сравнить звонки, переходы в WhatsApp и отзывы в 2ГИС до и после правок.
- Оставить только форматы контента, давшие реальные вопросы и заказы.
- Зафиксировать регулярное обновление сезонного меню 1 раз в месяц.

Ограничения и следующий шаг: Этот документ - демонстрационный образец на вымышленной компании «Кофейня Дала». При заказе аудита за 25 000 ₸ мы готовим такой же разбор за 3 рабочих дня на реальных данных вашего бизнеса, реальных конкурентах вашего города и проверяемых точках роста.