ПЛАН УЛУЧШЕНИЙ СТРАНИЦЫ МАКСИМА ПОТАШЕВА

1) Where Models Agree

Finding	GPT-5.5 Thinking	Claude Opus 4.8 Thinking	Gemini 3.1 Pro Thinking	Что делать
В первом экране не хватает явной формулы «официальный администратор/прямой доступ к календарю Поташева»	✓	✓	✓	Около телефона в шапке и подвале написать: **Официальный контакт по мероприятиям Максима Поташева**
Главный CTA должен быть про «дату/доступность», а не абстрактный «выбрать формат/узнать подробнее»	✓	✓	✓	На кнопке написал: Проверить дату и доступность
Есть конфликт доверия из-за реквизитов/упоминания ИП Козин М.В. без объяснения связи с Максимом	✓	✓	✓	Подвал содержит «ИП Козин М.В.» и документы, но без связующей фразы это выглядит как «агентская прокладка» Надо убрать вообще про козин. Делаем только ссылку: Официальные докменты, далее рам будет: соглашение, наши реквизиты, пример договора

На странице слишком много разношёрстных CTA/повторов (в т.ч. мессенджеры), что размывает действие	✓	✓	✓	Указаны проблемы с множеством разных формулировок CTA и повторяющимися блоками мессенджеров, создающими шум. [1]
Подвал сейчас выполняет в основном юридическую роль; нужен финальный конверсионный блок перед юр.ссылками	✓	✓	✓	Все предлагают: сверху в подвале — CTA + «прямой контакт», ниже — документы/реквизиты. [1]

---

2) Where Models Disagree

Topic	GPT-5.5 Thinking	Claude Opus 4.8 Thinking	Gemini 3.1 Pro Thinking	Why They Differ
Стоит ли добавлять «скорость ответа (15 минут)» как обещание	Рекомендует (как усиление доверия/конверсии)	Рекомендует, но с оговоркой «в рабочее время»	Рекомендует (как ключевой quick win)	Разный риск-менеджмент обещаний: Claude аккуратнее формулирует, чтобы не обещать невыполнимое.

Нужен ли «медиакит/программа PDF» как микроконверсия	Не настаивает, фокус на CTA и сценариях	Да, предлагает как микроконверсию/ремаркетинг	Не является центральным, но допускает	Разное видение роли страницы: GPT — «короткий путь к бронированию», Claude — «дожим + сбор недозревших».
Как “лечить” блок с мессенджерами: sticky-bar/виджет/кнопка	Sticky-bar на мобиле + унификация CTA	Один плавающий виджет, убрать дубли	Единая кнопка + плавающая шапка	Разный UI-паттерн, но цель одинаковая: убрать повторы и держать быстрый контакт рядом.
Что считать «крупной ошибкой №1»: герой или юрблок	Главнее — первый экран и «официальность/админ/календарь»	Главнее — разрыв доверия «Поташев ↔ ИП»	Главнее — разрыв доверия + слабый CTA формы	Разная приоритизация: GPT — про моментальное считывание, Claude/Gemini — про юридическую “трещину” как триггер недоверия.

---

3) Unique Discoveries

Model	Unique Finding	Why It Matters
Claude Opus 4.8 Thinking	Подвал с незнакомым ИП без объяснения — «критическая трещина» именно для ниши «звезда/спикер»	Это может быть главным стоп-фактором даже при хорошем контенте. [1]
Gemini 3.1 Pro Thinking	Смена «Мы организовали» → «Максим провёл» как правка тона (убирает “агентскость”)	Маленькая копирайт-замена сильно меняет восприятие «прямого офиса». [1]

GPT-5.5 Thinking	Конкретные шаблоны CTA/placeholder для формы («дата, город, аудитория, тайминг»)	Быстрый рост качества заявок без добавления полей и без редизайна. [1]

Краткое понимание цели страницы

Вы продаёте не «ивенты и обучение», а **официальный вход в букинг Максима Поташева**: пользователь за 3–5 секунд должен понять, что он пишет **личному администратору/офису**, у которого **прямой доступ к календарю**, и здесь можно быстро: проверить дату → обсудить формат → получить условия/договор.[1]

Разбор от интернет-маркетолога (performance + brand)

Диагноз (2–4 предложения). Спрос «Максим Поташев + пригласить/ведущий/ЧГК/семинар» страница закрывает, но **не закрывает главный страх**: «это официальный контакт или посредник?». Главный CTA звучит как «серфинг по сайту», а не как старт переговоров по дате и условиям.[1]

5–7 рекомендаций.

1. Первый экран: добавить формулу официальности: **«Официальная страница администратора Максима Поташева»** + «проверим дату/условия».[1]
2. Главный CTA заменить на **«Уточнить свободную дату»** (или «Проверить дату»).[1]
3. Вверху сделать 4 быстрых сценария (мини-карточки): **Конференция / Интеллектуальная игра / Семинар / Медийное участие**.[1]
4. Рядом с формой/в форме: **«Заявка попадает личному администратору Максима».**[1]
5. Добавить 2–3 микро-доказательства прямого доступа: «работаем напрямую с календарём», «согласуем формат», «закрывающие документы».[1]

6. Поддержать social proof рядом с «290+»: хотя бы **логотипы 4–6 компаний** (если есть право использовать).[1]

Что уже работает хорошо. Личный бренд в центре; понятные форматы; есть мессенджеры/телефон/форма; есть цифра «290+» и биографический блок.[1]

Исправить в первую очередь. Первый экран: «официальный администратор + проверим дату» + главный CTA про дату.[1]

Быстрые победы. Переименовать кнопки; добавить одну строку официальности; добавить подпись к форме «ответит администратор»; заменить placeholder в поле описания на «дата/город/формат/аудитория».[1]

Разбор от CEO маркетингового агентства / стратега по позиционированию

Диагноз. Сейчас страница местами звучит как «ивент-агентство», а должна звучать как **личный офис/административный вход** к звезде. Самая опасная зона — подвал с «ИП Козин М.В.» без объяснения связи: это выглядит как «посредник».[1]

5–7 рекомендаций.

1. Ввести формулу позиции: **«Личный офис / администратор выступлений Максима Поташева»** (в hero + рядом с формой + в подвале).[1]
2. Обязательно связать юрлицо с ролью: **«Организатор мероприятий — ИП Козин М.В., официальный организатор выступлений Максима Поташева».**[1]
3. Тональность: «закажите событие» → **«забронировать дату / обсудить участие / получить условия».**[1]
4. «Мы организовали 290+» → **«Максим провёл / проведено с участием Максима 290+...»** (убирает “агентскость”).[1]
5. Дать короткий блок «Для каких задач приглашают» (5 пунктов) — это помогает корпоративному заказчику «узнать себя».[1]

6. Путь клиента в 4 шага: **Запрос → проверка даты → предложение формата → согласование/договор**.[1]
7. Если возможно — 1 proof-of-relationship: фото/цитата/короткое видео «вместе с командой» (не перегружая).[1]

Что уже работает хорошо. Личность и регалии Максима; разнообразие форматов; юридические документы присутствуют (это плюс, но их надо правильно подать).[1]

Что мешает конверсии. Разрыв «Максим → ИП не Максима»; язык агентства; нет явного «официального входа».[1]

Исправить в первую очередь. Связка доверия: «официальный администратор + прямой календарь + объяснение ИП».[1]

Быстрые победы. Одна строка в hero + одна строка в подвале, объясняющая, кто такой ИП; замена пары ключевых заголовков/CTA.[1]

Разбор от UX/UI-дизайнера

Диагноз. Визуально страница современная и лёгкая, но сценарно у пользователя нет «короткого пути» к действию «проверить дату». Повторы CTA/мессенджеров и разношёрстные кнопки создают шум, особенно на мобильном.[1]

5–7 рекомендаций.

1. В hero оставить **1 главный CTA** («Проверить дату») + 1 вторичный («Написать в Telegram»).[1]
2. На мобильном добавить **sticky-панель**: Telegram | WhatsApp | Проверить дату.[1]
3. Убрать дубли мессенджер-блоков: оставить один аккуратный блок (или виджет) вместо повторов.[1]
4. Унифицировать тексты кнопок по сайту: «узнать подробнее» → «обсудить формат», «получить предложение» → «получить условия».[1]

5. Темы семинаров свернуть в **сетку/аккордеон**, чтобы сократить ощущение «простыни».[1]
6. В зоне формы — короткая подсказка «что писать» (дата/город/тип/аудитория/тайминг).[1]
7. Проверить кликабельность телефона (tel:) и размер тап-зон (≥48px).[1]

Что уже работает хорошо. Линейная понятная структура: форматы → темы → форма → о спикере → подвал.[1]

Что мешает конверсии. Переспам CTA, разные формулировки, лишние/неуниверсальные элементы, не закреплённый быстрый контакт на мобиле.[1]

Исправить в первую очередь. Система CTA + мобильный быстрый контакт.[1]

Быстрые победы. Sticky-панель; переименование кнопок; убрать повторы «пишите в мессенджер»; добавить подсказку к форме.[1]

Разбор от веб-аналитика / CRO

Диагноз. Есть много точек конверсии (форма, Telegram, WhatsApp, телефон), но их нужно измерять раздельно и привязать к сценариям (конференция/игра/семинар). Сейчас «Отправить/Закажите событие» не объясняет, что получит пользователь после шага.[1]

5–7 рекомендаций.

1. Разметить события: `tg_click`, `wa_click`, `phone_click`, `form_submit`, `check_date_click`, `format_*_click`.[1]
2. Скрытое поле `source_format` в форме (подставлять по клику с конкретной карточки).[1]
3. Заголовок формы: **«Уточнить свободные даты и обсудить формат»**.[1]
4. Текст кнопки формы: **«Проверить дату» / «Получить условия»**, не «Отправить».[1]

5. Под кнопкой — microcopy: **«Заявка уходит администратору. Ответим … (в рабочее время)»**.[1]
6. Скролл-цели на ключевые блоки (форматы/темы/форма/био/подвал), чтобы видеть, где теряются люди.[1]
7. A/B-тест только текста (без редизайна): «Пригласить…» vs «Уточнить свободную дату…».[1]

Что уже работает хорошо. Каналы связи разнообразны; форму можно использовать как “универсальный приемник” трафика со всех CTA.[1]

Что мешает конверсии. Непрозрачный «что дальше» после формы; неясный главный сценарий; потенциально нет сквозного трекинга мессенджеров.[1]

Исправить в первую очередь. Главный CTA «проверить дату» + измеримость всех каналов.[1]

Быстрые победы. Переименовать кнопку; добавить microcopy; события аналитики на клики; скрытое поле `source_format`.[1]

Итоговая таблица приоритетов (10 улучшений)

Приоритет	Улучшение	Зачем
1	В hero добавить: «Официальная страница администратора Максима Поташева»	Снять страх «посредник»
2	Главный CTA: «Уточнить свободную дату»	Попасть в главный интент
3	Объяснить в подвале связку «ИП Козин М.В. = организатор/официальный админ»	Убрать критический диссонанс доверия

4	Переписать форму: заголовок + кнопка + «что будет после»	Поднять CR формы
5	Убрать/переименовать «расписание форума» (если не целевое)	Не уводить горячих B2B
6	Унифицировать CTA по странице (3–4 типа)	Сфокусировать действие
7	Sticky-контакты на мобиле (TG/WA/Дата)	Поймать быстрые лиды
8	Social proof: логотипы/клиенты рядом с «290+»	Усилить доверие
9	Сегментация по форматам: 4 сценария сверху + `source_format` в форме	Быстрее “нахожу своё” + лучше лиды
10	Настроить аналитику событий + цели скролла	Оптимизировать по данным

Лучший вариант подвала (итоговая структура)

Роль подвала на этой странице: финально подтвердить **официальность/прямой контакт**, дать быстрый CTA и только затем — юридику.

Блоки и порядок:

1. Заголовок: «Хотите пригласить Максима Поташева?»
2. 1–2 строки доверия: «Пишите администратору — проверим календарь и предложим формат»
3. CTA-кнопки: «Уточнить свободную дату» + Telegram + WhatsApp + «Позвонить»
4. Мини-навигация якорями: Форматы / Семинары / О спикере / Заявка

5. Юридический блок (компактно): ИП + реквизиты + оферта + политика + правила оплат/возвратов

Чего в подвале быть не должно: длинной биографии, “меню на 20 ссылок”, документов выше CTA, внешних ссылок, уводящих со страницы, и «голого ИП» без пояснения.[1]

Готовый текст подвала (пример)

Хотите пригласить Максима Поташева на мероприятие?
Напишите личному администратору — **проверим свободные даты в календаре Максима**, предложим формат и условия участия.

Быстрый контакт:
[Уточнить свободную дату] [Telegram] [WhatsApp] **Позвонить:** 8 800 222 33 11

Если дата и город уже известны — напишите их в сообщении. Если формат пока не выбран — поможем подобрать.

Форматы · Семинары · О спикере · Оставить заявку

© 2005–2026. Все права защищены.
Организатор мероприятий: **ИП Козин М.В. (официальный организатор выступлений Максима Поташева)**.
Реквизиты · Договор публичной оферты · Политика конфиденциальности · Правила приобретения и возврата · Способы оплаты.[1]

*
**

---

1. https://maximpotashev.ru
2. https://gameshows.ru/wiki/Максим_Поташёв
3. https://bookspeaker.agency/maximpotashev

4. https://www.youtube.com/watch?v=mmwtXw1tTw0

5. https://www.instagram.com/p/CDVt_Yzofr5/

6. https://www.topspeaker.ru/speakers/soft-skills/rabota-v-komande/maksim-potashev/

7. https://news.rambler.ru/other/41153824-maksim-potashev-provedet-v-samare-master-klass-prinyatie-resheniy/

8. https://hubspeakers.ru/bio/potashev

9. https://www.instagram.com/maxim.potashev/

10. https://www.baltic-course.com/rus/good_for_business/?doc=155886

11. https://ru.wikipedia.org/wiki/Поташёв,*%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%B8%D0%BC*%D0%9E%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87

12. https://bloknot-krasnodar.ru/news/v-krasnodar-priedet-odin-iz-umneyshikh-lyudey-ross-729323

13. https://m.sobaka.ru/ufa/city/city/38729

14. https://volgadream.ru/experts/maksim-potashev/

15. http://www.sarbc.ru/company/8444920/