

Доколко сайтът ви печели клиенти

Folt Labs EOOD

folt-labs.com · Бугин · дистанционно BG + NL

81/100 OVERALL SCORE	4/5 MATURITY · COMPETITIVE	Среген ПОТЕНЦИАЛ ЗА РАСТЕЖ
-------------------------	-------------------------------	-------------------------------

ПОДГОТВЕН ЗА	Folt Labs EOOD (showcase анализ, без възлагане)
ДАТА НА АНАЛИЗА	9 август 2026
МЕТОДОЛОГИЯ	Website Growth Methodology v0.3 · human-led, AI-assisted
ОБХВАТ	11 ключови страници (BG + EN) · Desktop 1440x900 · Mobile 390x844 · 3 конкурента

Резюме за собственика

Това е най-високият резултат, който методологията ни е давала досега: **81/100**. Сайтът ви е по-ясен, по-прозрачен и по-грамотно построен от всичко, с което ви сравнихме. Точно затова този одит е различен: находките са малко и хирургически. Най-скъпата от тях е невидима за вас: при липса на WebGL целият сайт умира с черен екран. А най-лесната за печалба: имате 6 доволни клиенти и нула техни думи на сайта.

81/100

OVERALL SCORE

Средно от 7-те индекса: най-високото в практиката ни. Профилът е силен навсякъде освен в едно.

71

ДОВЕРИЕ · НАЙ-СЛАБО

Нула клиентски отзиви + „основана 2026“ без контекста на опита.

90

ЯСНОТА · НАЙ-СИЛНО

Най-ясният първи екран, който сме оценявали.

Петте приоритета

- 1 Поправете сриба: гнес**
При липса на WebGL (стари машини, изключено GPU ускорение, част от ботовете) целият сайт показва черен екран „Application error“. Една проверка за null контекст + резервен фон решават проблема за часове.
- 2 Доказателствен пакет от 6-те клиента**
Имате 6 реални проекта и нула цитати. По едно изречение с име и фирма + по 2-3 числа от бизнеса превръщат кейсовете от описания в доказателства.
- 3 Телефон: или позиция**
Няма телефон никъде. Или добавете номер с часове, или го превърнете в позиция: „Работим писмено: ето защо“. Мълчанието по темата е по-лошо и от гвете.
- 4 Опитът на преден план**
„Основана 2026“ стои без контекст. Едно изречение на началната („Основателите: 5+ години в нидерландски продуктови екипи“) променя прочита на младостта.
- 5 Съдържателната писта**
Информационните търсения с цени се държат от конкурентите с блогове. 6-8 ръководства по темите, по които вече сте най-прозрачни, са естествено предимство.

Накратко

КАКВО ПРАВИТЕ ДОБРЕ

- Публични начални цени за всичките 17 услуги + интерактивен калкулатор: най-прозрачното ценообразуване, което сме виждали в бранша.
- Процес до минути: писмен обхват преди фактура, daily commits, rollback план, 72 часа мониторинг; кодът остава на клиента.
- Образцова техническа хигиена: уникални BG/EN мета данни, sitemap, hreflang, HSTS, бърз сървър.

КАКВО ВИ СПИРА

- Без WebGL сайтът е черен екран с „Application error“: най-тежкият възможен режим на отказ, за декорация.
- Нула клиентски отзиви на целия сайт; кейсовете са без цитати и без числа от бизнеса.
- Няма телефон: за част от българските SMB собственици това е основният канал.

КАКВО БИХМЕ НАПРАВИЛИ ПЪРВО

- Fallback за WebGL сцената: сайтът никога да не умира заради фон.
- По един цитат и по 2–3 числа от шестте реални клиента.
- Ред за опита на основателите на началната + решение по телефонния въпрос.

КАКВО ПРАВЯТ КОНКУРЕНТИТЕ

- Stenik: „Since 2004“, клиентски отзиви, Adobe/Shopify/Нувă баджове: печели по социално доказателство (и губи по яснота: cookie стена на цял екран).
- TEDBG и EasyWeb: телефони и блогове, но общи послания и никаква ценова прозрачност.
- Никой в групата няма „фиксирана цена и дата, писмено“ и публичен калкулатор: позицията е ваша.

КАКВО МОЖЕ ДА ПОСТИГНЕТЕ

- Никога повече изгубен посетител заради черен екран.
- Кейсове, които затварят сделки: чужди гласове и числа до вашите твърдения.
- Информационните търсения работят за вас, не за конкурентите с блогове.

Обща картина · 7 индекса

Всеки индекс е 0–100 и се изчислява от оценени критерии с доказателства (80 оценени критерия от общо 83). Гледайте профила, не средното: тук той е равномерно висок, с една дълбока и тясна пукнатина в техниката и една запълнима яма в доверието.

Яснота и позициониране

CLARITY INDEX

90

Най-ясният първи екран, който сме оценявали: какво, за кого и защо, с фиксирана цена и дата още в подзаглавието.

Доверие

TRUST INDEX

71

Юридически образец и процесно прозрачен; дърпат го надолу нулата при клиентските отзиви и младостта на фирмата (2026).

Потребителско преживяване

USER EXPERIENCE INDEX

85

Погредено, консистентно, красиво. Мобилният cookie бар и тежките страници са малките петна.

Съдържание

CONTENT INDEX

86

Всяка услуга казва какво включва и какво изрично не. Липсват само чуждите гласове: цитати и числа от клиенти.

Готовност за запитвания

CONVERSION READINESS INDEX

84

Едно ясно действие, отлична форма с обещание за отговор, публичен калкулатор. Липсва единствено телефон.

Техническо качество

TECHNICAL QUALITY INDEX

77

Бърз, сигурен, с образцово SEO. И с един критичен пропуск: без WebGL целият сайт умира с черен екран.

Конкурентна позиция

COMPETITIVE POSITION INDEX

76

Най-ясното послание и единствената оферта „фиксирана цена и дата“ в групата; губи само по социално доказателство от 20-годишните играчи.

Три проверки не са изпълнени, за да не се изпращат реални запитвания към работещ бизнес: потвърждение след изпращане на формата, поведение при грешка, други браузъри в дълбочина. Те не участват в индексите.

Потенциал за растеж · Среден

Сайтът вече върши работата си по-добре от повечето, които сме гледали. Растежът тук не е ремонт, а доизграждане: доказателства от клиенти, един поправен сриф, малко достъпност и съдържателна писта, която конкурентите още гържат.

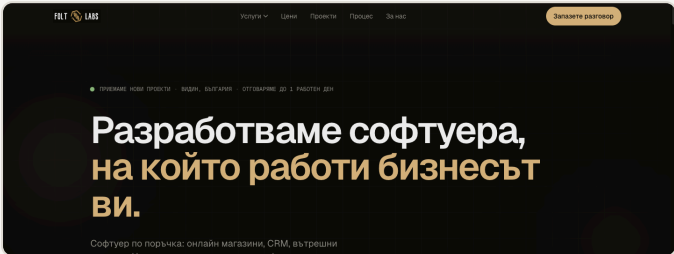
Защо „среден“ тук е добра новина

- **Ниският потенциал би значел таван; високият: много счупени неща.** Вашият случай е трети: основата е отлична и остава доизграждане с ясен, кратък списък.
- **Най-скъпата поправка е и най-евтината:** WebGL срифът се решава за часове, а маха най-лошия възможен изход за посетител.
- **Доказателственият материал вече съществува:** 6 реални клиента чакат да бъдат помолени за по едно изречение.
- **Съдържателната писта е свободна за вас:** никой в групата не пише по ценовите теми с вашата прозрачност.

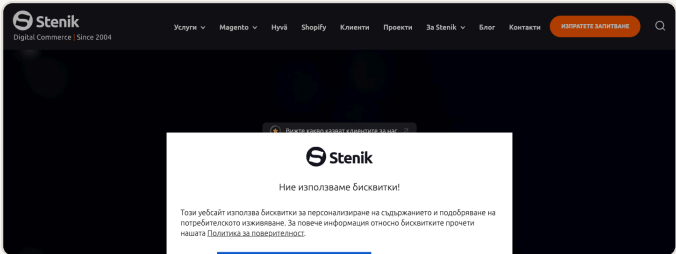
Одитът не става по-кратък, когато сайтът е добър: става по-остър. При 81/100 всяка от малкото находки струва повече, защото всичко останало вече работи.

Конкурентен контекст

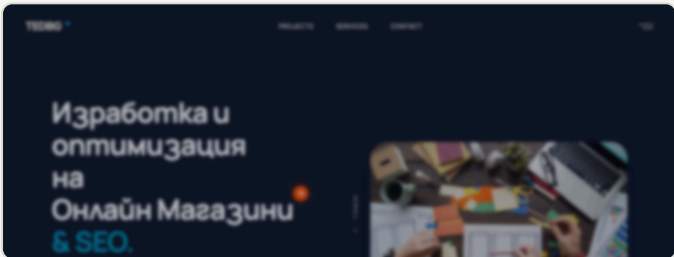
Сравнение при еднакви условия: едни и същи търсения, едно и също устройство (desktop 1440x900), един и същи ден (09.08.2026). Групата: Stenik (утвърдената e-commerce агенция), TEDBG и EasyWeb (пакетни стугия); това среща клиент, който сравнява преди да пише.



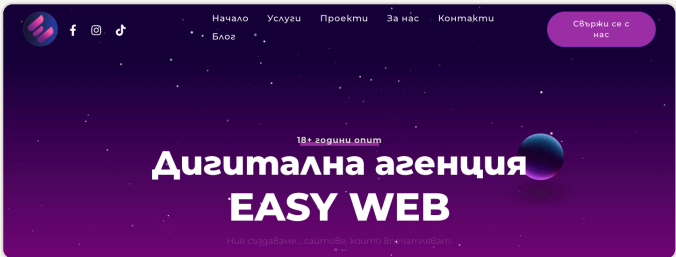
Folt Labs: послание, статус, две действия



Stenik: история и баджове, заг cookie стена



TEDBG: обща формула + стокова снимка



EasyWeb: име на агенция, услугата се търси

Наблюдаемо	Folt Labs	Stenik	TEDBG	EasyWeb
Ясно послание на първия екран	Да	Скрито заг cookie стена	Общи гуми + стокова снимка	Само име на агенцията
Публични цени	Да (всички 17 + калкулатор)	Не	Частично	Частично
Фиксирана цена и дата писмено	Да	Не се вижда	Не	Не се вижда
Клиентски отзиви на сайта	Не	Да	Не се вижда	Не се вижда
История и баджове	2026, без баджове	От 2004 · Adobe/Shopify/Hyvä	Няма видими	„18+ години“
Телефон	Не	Да	Да	Да
Блог / съдържание	Не	Да	Не се вижда	Да
Cookie подход	Нисък бар, отказ работи	Стена на цял екран	Централен банер	Не се вижда

Не получавате само таблица: всяко поле от колоната ви е обяснено в главите по-долу, с това какво да направите и колко усилие струва.

Най-силната глава на този одит и една от най-силните, които сме писали. Първият екран казва какво правите, за кого и защо да ви изберат, с фиксирана цена и дата още в подзаглавието. Всяка от 17-те услуги обяснява какво включва и какво изрично не включва: рядкост, която пестя и на клиента, и на вас часове уточнения.

КАКВО РАБОТИ

- „Разработваме софтуера, на който работи бизнесът ви“ + статус бар „Приемаме нови проекти · отговаряме до 1 работен ден“ (CL-001, CL-010: 5/5).
- Диференциация, която никой в групата не оспорва: фиксирана цена и дата писмено, когът е ваш, прекратяване по всяко време (CL-005: 5/5).

CL-009 · Спектърът и капацитетът

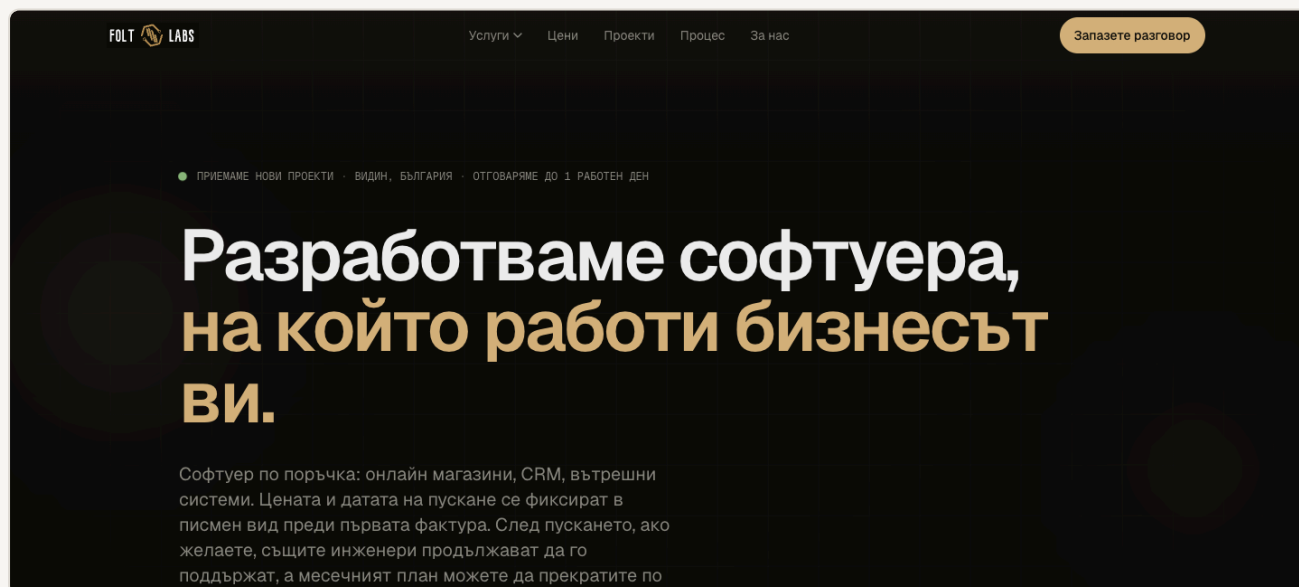
4/5

Strategic · Влияние 3 · Усилие 1 · Confidence Medium

Наблюдение. 17 услуги от landing страница за €350 до ERP за €5,000+ и AI гласови агенти, при екип от двама основатели. Спектърът е широк и това поражда въпрос за фокус и капацитет у внимателния клиент.

Какво означава. B2B клиентът, който търси специалист, може да прочете широчината като „правят всичко по малко“. Рискът е малък, но расте с големината на проекта.

Препоръка. Изведете 2-3 „опорни“ услуги (напр. магазини + CRM + поддръжка) като специалитет, а останалите като съпътстващи. Широчината остава, фокусът се чете.



Първият екран (BG, desktop 1440x900, 09.08.2026): послание, статус бар, две действия. Образцов.

Разделена глава. Юридически сайтът е образцов: ЕООД, ЕИК, imprint, реални основатели с имена, снимки и LinkedIn. Процесът е най-прозрачният, който сме виждали. Но социалното доказателство е на нула: нито един клиентски отзив на целия сайт, а „основана 2026“ стои без контекста на опита за нея.

КАКВО РАБОТИ

- Юридическа чистота: ЕООД + ЕИК + пълен правен комплект (TR-001: 5/5).
- Основателите са реални хора с биографии и LinkedIn профили (TR-005: 4/5).
- Процес до минути, rollback план, кодът остава на клиента (TR-007: 5/5).

TR-003 • Нулата при отзивите

0/5

Quick Win • Влияние 5 • Усилие 2 • Confidence High

Наблюдение. На целия сайт няма нито един клиентски глас: нито цитат, нито видео, нито оценка. Шестте кейса описват работата добре, но само с вашите думи.

Какво означава. При равни други условия сравняващият клиент избира този с чужди гласове. Stenik отваря сайта си с „Вижте какво казват клиентите за нас“: вие нямате какво да отворите.

Препоръка. По един цитат от всеки от 6-те клиента (име, фирма, едно изречение, по възможност число). Един имейл до всеки: седмица работа, години полза.

TR-006 • Младостта без контекст

2/5

Quick Win • Влияние 3 • Усилие 1 • Confidence Medium

Наблюдение. Фирмата е основана 2026 и няма фирмени социални профили. Опитът, който компенсира (Fontys, 5-6 години в нидерландски компании), се открива само ако клиентът стигне до „За нас“.

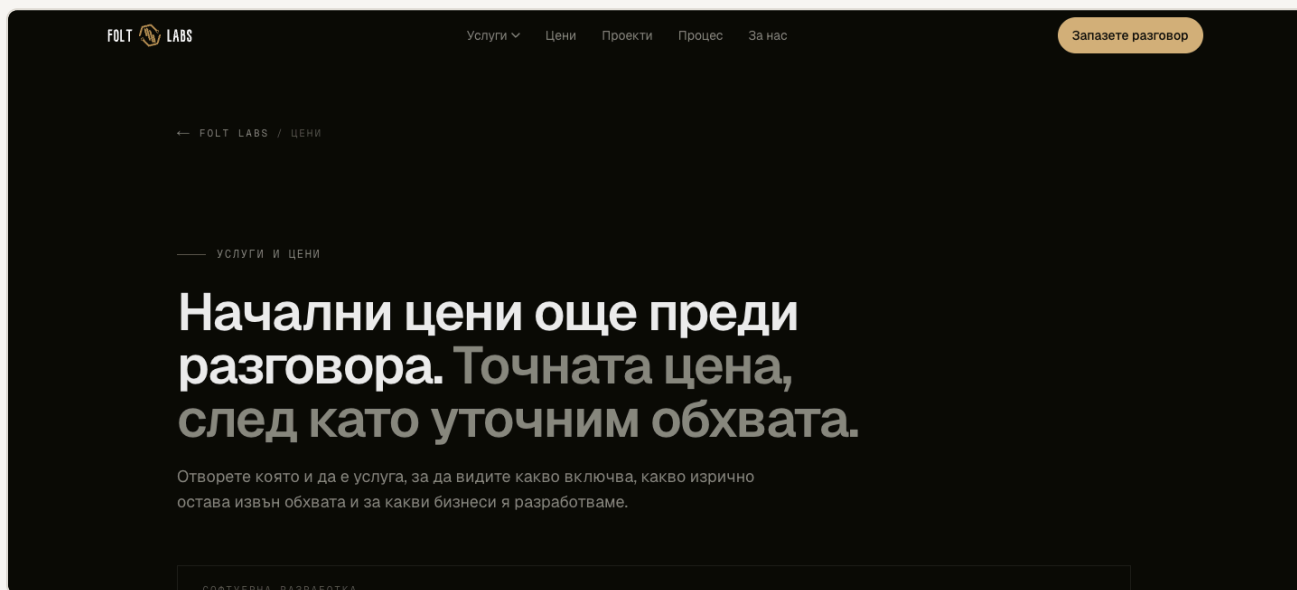
Какво означава. Клиент, който проверява „кои са тези“, среща първо младостта и едва после опита. Редът на срещата определя първото впечатление.

Препоръка. Едно изречение на началната: „Основателите: 5+ години в нидерландски продуктови екипи“. + фирмен LinkedIn профил с редовни публикации от кейсовете.

Наблюдение. Публични начални цени за всичко + калкулатор + „Нищо не се фактурира, без да сте го подписали“: изключително. Петното: „в EUR, без ДДС“, без ориентир в лева.

Какво означава. За микробизнес без ДДС регистрацията реалната сума е с 20% по-висока от видимата: изненадата идва при офертата, точно където прозрачността ви е най-силна.

Препоръка. Ред под цените: „За фирми без ДДС регистрацията: крайна сума + 20%“ + ориентир в лева при българската версия.



Ценовата страница: „Начални цени преди разговора. Точното число: след като го уточним.“ Хонестно и рядко.

Едно ясно основно действие („Запазете 30-минутен разговор“), повторено навсякъде, отлична форма с най-доброто обещание след изпращане, което сме виждали („технически преглед до 10 минути + човек до 1 работен ден“), и публичен калкулатор като помощник при решение. Единствената реална дупка: няма телефон.

КАКВО РАБОТИ

- Обещанието след формата: автоматичен технически преглед до 10 минути + човешки отговор до 1 работен ден (CV-006: 5/5).
- Калкулаторът е истинска помощ при решение, не игра (CV-011: 5/5).

CV-004 / CV-007 · Липсващият телефон

2/5

Quick Win · Влияние 3 · Усилие 1 · Confidence High

Наблюдение. Никъде на сайта няма телефонен номер: контактът е имейл, форма и календар за разговор. На мобилен това значи и нула tap-to-call.

Какво означава. Част от българските SMB собственици решават по телефона: за тях „запазете разговор след 3 дни през календар“ е бариера. Тези клиенти отиват там, където има номер: и тримата ви конкуренти имат.

Препоръка. Две честни опции: (а) номер с обявени часове за обаждания; (б) изрична позиция на „Контакт“: „Работим писмено и защото това е добре за вас“. Мълчанието е по-лошо от всяка от двете.

← FOLT LABS / КОНТАКТ

Пишете ни.

Опишете накратко какво изграждате. Ако включите URL, пускаме автоматичен технически преглед на сайта (оценки от Lighthouse, скорост на зареждане, SEO основи) и ви изпращаме отчета на имейл до 10 минути, преди да отговори човек.

ИМЕ Пълно име

СЛУЖЕБЕН ИМЕЙЛ you@company.com

КОМПАНИЯ Име на бизнеса

URL НА САЙТ (ПО ИЗБОР) https://yoursite.com ЗА БЕЗПЛАТНИЯ АВТОМАТИЧЕН ТЕХНИЧЕСКИ ПРЕГЛЕД

Страницата „Контакт“: силна форма с обещание за отговор; телефон не съществува.

Консистентна тъмна система с отличен контраст и йерархия, чист мобилен изглед и реален избор при бисквитките (отказът работи). Обединеният индекс (архитектура 92 + преживяване 81) е смъкнат от две дребни неща: мобилният cookie бар покрива около 30% от първия екран, а страниците са тежки за слаби мрежи.

КАКВО РАБОТИ

- Навигация и ориентация: всичко на място, breadcrumb стил, плътка структура (IA-001/008: 5/5).
- Мобилният изглед е чист и, важно, оцелява без WebGL.

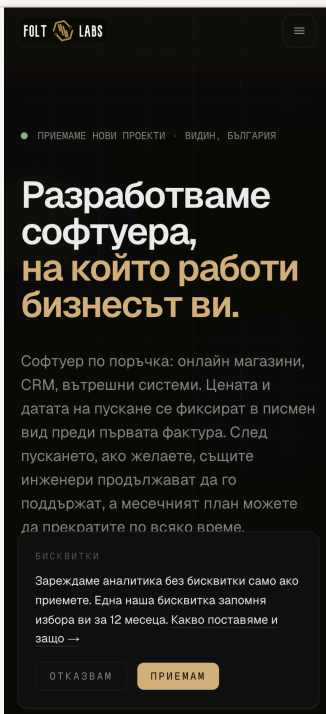
UX-012 • Мобилният cookie бар 3/5

Easy · Влияние 3 · Усилие 1 · Confidence High

Наблюдение. На мобилен банерът за бисквитки заема около 30% от първия екран, върху подзаглавието и действията, докато посетителят не избере.

Какво означава. Първото мобилно впечатление е посланието ви, съжителстващо с правен текст. Иронично: подходът ви към бисквитките е най-коректният в групата, но визуално тежи най-много точно на телефона.

Препоръка. Едноредов компактен бар в долния край на мобилен; разгънатият текст: след докосване.



Мобилен първи екран (390x844): чисто послание, под него банерът заема близо третина.

Наблюдение. 4 декоративни изображения на страница са без alt текст, а WebGL сцената няма видим режим за prefers-reduced-motion.

Какво означава. Дребно за повечето посетители, реално за хора с четци и вестибуларна чувствителност; и лесно за отличен резултат.

Препоръка. alt="" за декоративните, описателни за смислените; статичен фон при reduced-motion.

Съдържание с рядка дисциплина: всяка услуга казва какво включва, какво изрично НЕ включва и за какъв бизнес е. Процесът е разказан до минути. Двете липси: чуждите гласове (кейсове без цитати и числа) и съдържателната писта (няма блог, а информационните търсения се държат от конкуренти).

КАКВО РАБОТИ

- „Какво изрично не включва“: секция, която пести разочарования и преговори (СТ-001: 5/5).
- Тон: уверен, конкретен, консистентен на два езика (СТ-008: 5/5).

СТ-007 · Кейсове без чужд глас

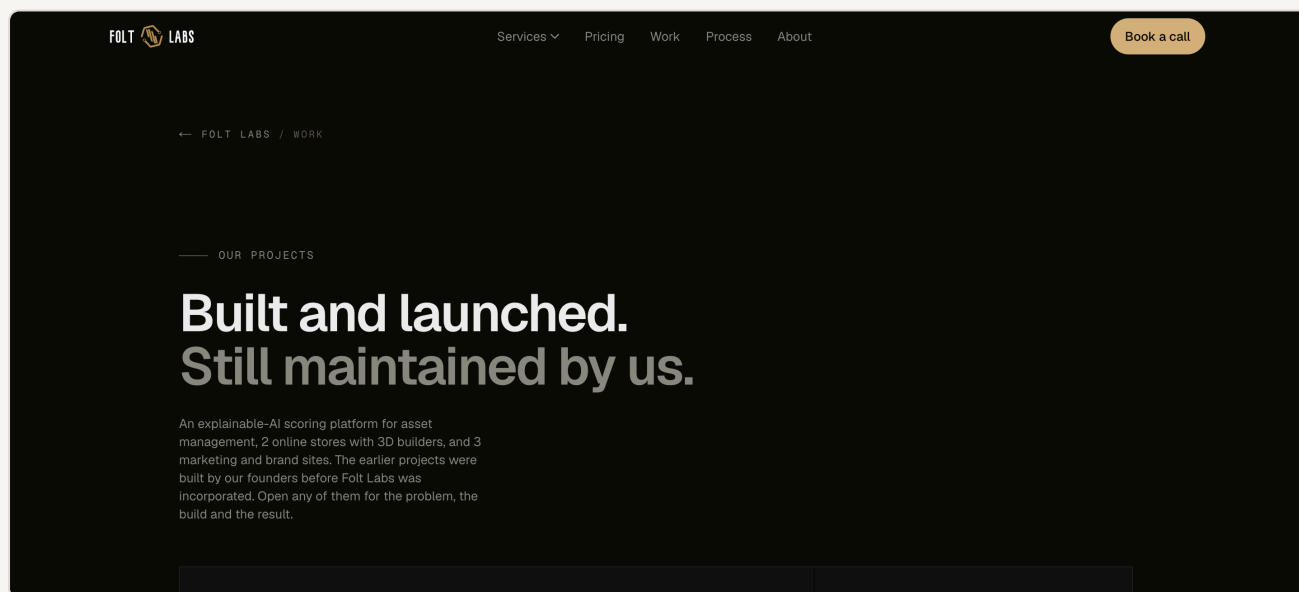
2/5

Strategic · Влияние 4 · Усилие 2 · Confidence High

Наблюдение. Шестте кейса имат проблем, решение, технологии и качествени резултати („запазени позиции“, „пряк контакт“). Липсват числата от бизнеса и гласът на клиента: нито един цитат.

Какво означава. Кейсът с „подобрили Core Web Vitals“ убеждава инженер; кейсът с „+40% запитвания за 3 месеца, казва собственикът“ убеждава собственик. Продават на втория.

Препоръка. Към всеки кейс: 2–3 бизнес числа (запитвания, поръчки, време за обработка) + едно изречение от клиента с име.



Страницата „Проекти“: шест реални кейса, разказани само с вашите думи.

Парадоксът на одита: технически най-грамотният сайт, който сме оценявали (уникални мета данни, hreflang, HSTS, TTFB 0.27 s, нула счупени връзки), носи и най-тежкия единичен дефект: при липса на WebGL целият сайт умира с черен екран „Application error“. Възпроизведено три пъти в чист Chrome.

КАКВО РАБОТИ

- SEO хигиена: уникални BG/EN titles и descriptions на всяка страница, sitemap с 52 URL, hreflang (TQ-008: 5/5).
- Сигурност: HSTS, коректни redirects, security headers (TQ-003: 5/5).

TQ-005 • Срифтът, който не сте виждали

1/5

Quick Win · Влияние 5 · Усилие 1 · Confidence High

Наблюдение. Когато браузърът не даде WebGL контекст (изключено GPU ускорение, стари машини, отдалечени десктопи, енергоспестяващи режими, част от ботовете), кодът на декоративната сцена вика `getExtension` върху `null` и убива цялото приложение: всяка desktop страница става черен екран с „Application error“. Мобилният изглед оцелява, защото сцената не се монтира там.

Какво означава. Малък процент посетители, но най-лошият възможен изход за тях: нула съдържание, нула контакт, внушение за счупен бизнес. Отделно: част от инструментите и ботовете виждат същото.

Препоръка. Проверка дали `getContext('webgl')` връща контекст + `error boundary` около сцената + статичен градиент като резерва. Часове работа, завинаги решено.

Application error: a client-side exception has occurred while loading folt-labs.com (see the browser console for more information).

Това вижда посетител без WebGL на всяка desktop страница (възпроизведено 09.08.2026, чист Chrome).

Наблюдение. Само HTML документът тежи 264–495KB на страница, върху него JS chunks и WebGL сцената. Сървърът е бърз (TTFB 0.27 s), но първото зареждане на слаба мрежа не е.

Какво означава. Клиентът на село с 3G или на стар лаптоп чака. За сайт, продаващ бързина и качество на изпълнението, теглото е послание.

Препоръка. Бюджет: под 200KB HTML; lazy монтиране на сцената след first paint; odum на chunks.

Сравнение при еднакви условия (09.08.2026) със Stenik (утвърдената e-commerce агенция), TEDBG и EasyWeb: имате най-ясното послание и единствената оферта „фиксирана цена и дата, писмено“. Губите само по натрупано социално доказателство: 20 години история и клиентски отзиви не се наваксват, но се компенсират: с гласовете на 6-те ви реални клиента.

КАКВО РАБОТИ

- Най-ясният първи екран в групата: Stenik се отваря с cookie стена, EasyWeb не назовава услуга (CP-001: 5/5).
- Позицията „фиксирана цена и дата“ + публичен калкулатор е незаета от никого (CP-004: 5/5).

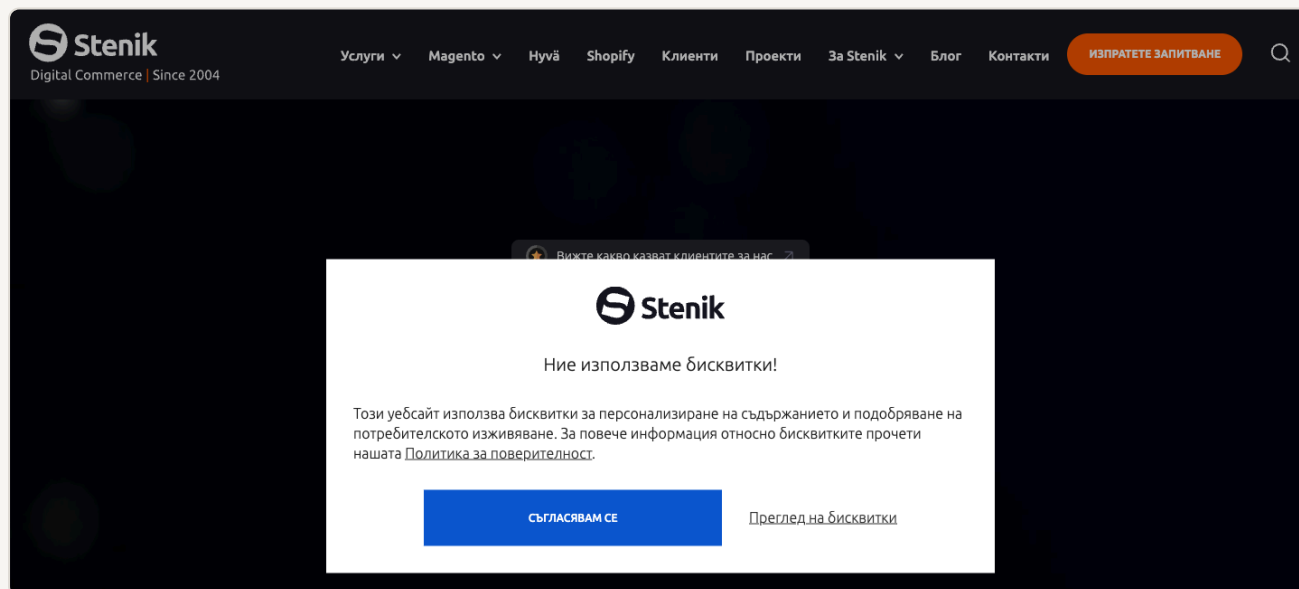
CP-002 · Социалното доказателство 2/5

Strategic · Влияние 4 · Усилие 2 · Confidence High

Наблюдение. Stenik комуникира „Digital Commerce | Since 2004“, клиентски отзиви и партньорски баджове (Adobe, Shopify, Нувă). Vue: „основана 2026“, нула отзиви, нула баджове.

Какво означава. При големите, по-предпазливи клиенти сравнението спира дотук. При по-малките: вашата яснота и цени наддават. Изборът на бойно поле е ваш.

Препоръка. Краткосрочно: 6-те цитата + опитът на основателите на началната. Средносрочно: партньорства/сертификати (Vercel, Stripe, Shopify), фирмен LinkedIn с ритъм.



stenik.bg (09.08.2026): 20 години история и баджове, поднесени иззад cookie стена на цял екран.

Приоритетен план

Подрегбата е по влияние спрямо усилие: първо това, което движи най-много срещу най-малко работа. При този одит Quick Wins списъкът е кратък: знак, че сайтът е зрял.

Quick Wins • 1–7 дни

- WebGL fallback: сайтът никога да не умира заради фон (REC-001)
- Имейл до 6-те клиента за по един цитат (REC-002)
- Решение по телефона: номер или изрична позиция (REC-004)
- Опитът на основателите: едно изречение на началната (REC-005)
- Едноредов мобилен cookie бар (REC-006)

Кратък срок • 2–4 седмици

- Цитатите на началната и в кейсовете (REC-002)
- Alt текстове + reduced-motion за сцената (REC-008)
- Ориентир в лева + ДДС бележка към цените (REC-009)

Среден срок • 1–2 месеца

- Бизнес числа към всеки кейс (REC-003)
- Диета на страниците: под 200KB HTML, lazy сцена (REC-007)
- Фирмен LinkedIn с ритъм от кейсовете

Дългосрочно

- Съдържателна листа: 6–8 ръководства по ценовите търсения (REC-010)
- Партньорски сертификати (Vercel, Stripe, Shopify)
- Повторен одит след изпълнението: измерване на промяната

Какво може да очаквате

Не обещаваме конкретен брой запитвания: никои почтен анализ не може. Ето какво е реалистично да очаквате при изпълнение на приоритетите:

- Нула посетители, изгубени в черен екран: включително инструменти и ботове, които виждат същото.
- Кейсове, които затварят: чужди гласове и бизнес числа до вашите твърдения.
- По-малко отпаднали „телефонни“ клиенти: с номер или с честно обяснена позиция.
- Младостта, прочетена като предимство: опитът на основателите преди годината на фирмата.
- Информационните търсения работят за вас: първите ръководства по темите, в които вече сте най-прозрачни.

Повторен одит след 60-90 дни измерва промяната по същите критерии и показва какво е постигнато и какво остава.

План за действие

Приоритет	Действие	Отговорник	Статус
Висок	WebGL fallback + error boundary около сцената	Developer	☐
Висок	6 клиентски цитата: събиране и публикуване	Основатели	☐
Висок	Телефон или изрична позиция „работим писмено“	Основатели	☐
Среден	Опитът на основателите на началната страница	Copywriter	☐
Среден	Бизнес метрики към всеки от 6-те кейса	Основатели	☐
Среден	Едноредов мобилен cookie бар	Developer	☐
Среден	Диета на страниците: HTML под 200KB, lazy сцена	Developer	☐
Нисък	Alt текстовете + prefers-reduced-motion	Developer	☐
Нисък	Лева ориентир + ДДС бележка към цените	Developer	☐
Нисък	Блог: първите 3 ръководства	Основатели + Copywriter	☐

За този доклад

МЕТОДОЛОГИЯ	Website Growth Methodology v0.3: наблюдение → доказателство → извод → препоръка → оценка → приоритет. 80 оценени критерия в 8 категории (от 83 в каталога; 3 не могат да се тестват етично без възлагане).
МОДЕЛ НА РАБОТА	Human-led, AI-assisted: софтуерът събира и подготвя данните, човек валидира доказателствата и носи отговорност за изводите.
ОБХВАТ	11 ключови страници на folt-labs.com (BG + EN) + 3 конкурента, desktop 1440x900 и mobile 390x844, 09.08.2026. Сривът при липса на WebGL е възпроизведен три пъти в чист Chrome с прихванат JS стек. Всички наблюдения са с прикачени доказателства.
ОГРАНИЧЕНИЯ	Демонстрационен одит без възлагане: няма бизнес контекст от собствениците и достъп до статистика, затова контекстно-зависимите изводи са маркирани с по-ниска увереност. Формата не е изпращана реално; календарът не е резервиран.
ГАРАНЦИИ	Докладът не обещава бизнес резултати. Описва наблюдаеми факти, вероятни ефекти и конкретни действия.
КОНТАКТ	Camodivi · camodivi.com · hello@camodivi.com