

# Техническое задание на разработку сайта по продаже душевых кабин и ограждений

## 1. Маркетинговый анализ конкурентов в нише душевых кабин

### 1.1. Обзор рынка и ключевых конкурентов

Рынок душевых кабин и стеклянных ограждений в России характеризуется высокой конкуренцией как среди крупных федеральных сетей, так и среди локальных производителей. Основными игроками рынка являются компании, работающие в сегменте готовых решений и индивидуального производства. Крупнейшие конкуренты включают сети «Блюмарт», «Сантехника.ру», «Aquanet.ru», «MirDusha.ru», а также специализированных производителей стеклянных конструкций — «Vegas-Glass», «GuteWetter», «Radaway», «Steklohab.ru». Каждый из этих игроков имеет свои особенности позиционирования, ценовой политики и подхода к структуре сайта, что создаёт определённый фон для разработки нового проекта.

Анализ показывает, что рынок душевых кабин делится на два основных сегмента: готовые кабины стандартных размеров и изделия под заказ по индивидуальным размерам. Первый сегмент представлен преимущественно китайскими и европейскими брендами, второй — российскими производителями, использующими закалённое стекло и комплектующие. Продукция King-whale, представленная в каталоге, относится ко второму сегменту, что определяет специфику позиционирования и структуры сайта.

### 1.2. Анализ структуры сайта конкурента **Steklohab.ru**

Сайт **Steklohab.ru** выбран в качестве референса и базового ориентира для понимания текущего состояния рынка. Данный сайт принадлежит компании «ЛЕОН ГРУПП» и позиционируется как производитель стеклянных душевых ограждений, перегородок и дверей на заказ. Структура сайта включает следующие основные разделы: верхняя навигация с пунктами «Акции», «О Компании», «Оплата и Услуги», «Фото работ», «Контакты», «Оптовый отдел» и «КАТАЛОГ». На главной странице представлены типовые блоки: герой-секция с заголовком и формой заявки, каталог из шести категорий товаров, блок преимуществ из восьми пунктов, каталог душевых ограждений с двадцатью четырьмя позициями, каталог стеклянных дверей, раздел офисных перегородок, этапы работы, гарантии, галерея готовых работ и раздел FAQ.

Карточка товара на **Steklohab.ru** реализована предельно минималистично: содержит название модели, информацию об акции (-20%), цену в рублях и кнопку «Рассчитать». Отсутствуют табы с детальным описанием, характеристиками, схемами монтажа и подробной информацией о доставке. Нет онлайн-калькулятора стоимости, визуализаций, подробных инструкций по замеру и разделов с преимуществами в карточке товара. Эти недостатки формируют основные точки роста для нового сайта.

### 1.3. Сравнительный анализ структуры сайтов лидеров рынка

Проведённый анализ нескольких десятков сайтов конкурентов позволяет

выделить общие паттерны и лучшие практики, применяемые в данной нише. Большинство сайтов используют стандартную структуру: главная страница с навигационным меню, каталог с категориями товаров, карточки товаров с базовой информацией, разделы «О компании», «Доставка и оплата», «Контакты». Лишь немногие сайты используют современные подходы к организации контента: табы в карточках товаров, онлайн-калькуляторы, подробные схемы замера, интеграцию с голосовыми ассистентами и быстрыми ответами Алисы.

Сайты сегмента «премиум» и «производство на заказ» (Vegas-Glass, GuteWetter, Radaway) используют более сложную структуру с разделами «Проекты», «Калькулятор стоимости», «Вызов замерщика», «3D-визуализация». Однако даже у лидеров рынка карточки товаров остаются достаточно простыми: преимущественно текстовое описание, фотогалерея, базовые характеристики. Практически никто не использует табы для организации информации о доставке, монтаже, гарантиях в карточке товара, что создаёт конкурентное преимущество для нового сайта.

#### **1.4. Сильные стороны и недостатки конкурентов**

К сильным сторонам сайтов-лидеров можно отнести наличие качественных фотографий продукции, подробных описаний товаров, форм заявок и захвата контактов, разделов с примерами работ. Многие сайты предлагают услугу вызова замерщика и онлайн-расчёта стоимости, что является важным фактором принятия решения для клиентов в сегменте изделий под заказ. Также положительно воспринимается наличие информации о производстве, используемых материалах, гарантиях и сертификатах.

Основные недостатки, выявленные у большинства конкурентов: перегруженность главной страницы информацией, отсутствие чёткой визуальной иерархии, недостаточная детализация карточек товаров, отсутствие мобильной оптимизации некоторых старых сайтов, слабая интеграция с современными форматами (голосовые помощники, быстрые ответы). Многие сайты не используют потенциал FAQ-секций для попадания в быстрые ответы Алисы, не имеют структурированных данных Schema.org для товаров, не оптимизированы под голосовой поиск.

#### **1.5. Возможности для нового сайта**

На основе проведённого анализа можно выделить ключевые возможности для создания конкурентного преимущества нового сайта. Во-первых, это современная структура карточки товара с табами, содержащая детальную информацию об описании, характеристиках, доставке, монтаже, гарантиях и схемах. Во-вторых, внедрение онлайн-калькулятора стоимости душевой кабины с учётом выбранных параметров (размеры, тип стекла, фурнитура, форма). В-третьих, создание подробных инструкций по замеру с визуальными схемами и видеоматериалами. В-четвёртых, оптимизация под быстрые ответы Алисы через структурированные данные и FAQ-блоки. В-пятых, создание современного дизайна главной страницы с чёткой навигацией, посадочными блоками и понятной структурой.

## **2. Структура сайта**

### **2.1. Общая архитектура сайта**

Сайт должен включать следующие основные разделы и страницы, выстроенные в логическую иерархию для удобства пользователей и оптимизации под поисковые системы. Архитектура сайта разработана с учётом потребностей различных целевых аудиторий: конечных покупателей, желающих приобрести готовую душевую кабину, и клиентов, планирующих изготовление конструкции под заказ по индивидуальным размерам.

Основные разделы сайта: главная страница, каталог продукции с категориями и подкатегориями, карточки товаров с детальной информацией, страница калькулятора стоимости, страница замера и установки, информационные страницы (о компании, доставка и оплата, гарантии, контакты), блог со статьями и FAQ-раздел. Каждая страница имеет чёткое назначение и содержит релевантный контент для соответствующего этапа принятия решения о покупке.

### **2.2. Перечень страниц сайта**

Полный перечень страниц сайта включает следующие позиции, сгруппированные по функциональному назначению. Навигационные и служебные страницы: главная страница (index), страница поиска, страница 404 (ошибка), страница политики конфиденциальности, страница пользовательского соглашения. Информационные страницы: о компании (about), история и производство, команда и экспертиза, новости и статьи (блог), часто задаваемые вопросы (FAQ), контакты и схема проезда. Коммерческие страницы: каталог (главная страница каталога), категория «Душевые ограждения», категория «Душевые двери», категория «Перегородки в нишу», категория «Угловые душевые», категория «Раздвижные системы», категория «Фурнитура и комплектующие», страница товара (карточка с табами), страница калькулятора стоимости, страница вызова замерщика. Дополнительные страницы: страница доставки и оплаты, страница гарантий и возврата, страница монтажа и установки, страница замера — инструкции.

Общее количество страниц оценивается в диапазоне от 50 до 100 в зависимости от количества товаров в каталоге и статей в блоге. Для каталога готовых изделий предполагается от 30 до 50 карточек товаров, для индивидуальных решений — динамические карточки на основе параметров.

## **3. Главная страница**

### **3.1. Структура и назначение**

Главная страница сайта выполняет три основные функции: навигационную (помогает пользователю быстро найти нужный раздел), информационную (формирует понимание предложения и преимуществ) и конверсионную (мотивирует к целевым действиям — оставлению заявки или звонка).

Дизайн главной страницы должен быть современным, минималистичным, с чёткой визуальной иерархией и акцентом на ключевые предложения.

Структура главной страницы включает последовательно расположенные

блоки: фиксированная навигационная панель с логотипом, меню и контактами; герой-секция с основным предложением и призывом к действию; баннеры-категории для быстрого перехода в разделы каталога; блок преимуществ компании; раздел каталога с популярными товарами; блок онлайн-калькулятора; раздел этапов работы; блок преимуществ товаров; раздел FAQ для Алисы; раздел отзывов и галереи работ; подвал с контактами и навигацией.

### **3.2. Верхняя навигационная панель**

Верхняя навигационная панель должна содержать следующие элементы, расположенные слева направо: логотип компании (при клике переход на главную страницу); основное навигационное меню с пунктами: «Каталог», «Калькулятор», «Замер», «Доставка», «О компании», «Контакты»; контактный телефон с возможностью клика для звонка (для мобильных устройств); кнопка «Заказать звонок» (открывает модальное окно с формой); кнопка «Вызвать замерщика» (переход на соответствующую страницу). Меню должно быть адаптивным и корректно отображаться на мобильных устройствах.

Фон навигационной панели — белый или светло-серый для чистого профессионального вида. При скролле страницы может добавляться лёгкая тень для визуального отделения от контента. Высота панели — около 70-80 пикселей на десктопе, компактнее на мобильных устройствах.

### **3.3. Герой-секция (Hero-блок)**

Герой-секция — первый визуальный блок, который видит пользователь при заходе на сайт. Этот блок должен содержать качественное фоновое изображение душевой кабины в интерьере ванной комнаты (возможно использование слайдера с несколькими вариантами), заголовок h1 с основным торговым предложением, подзаголовок с уточнением и ценностным предложением, кнопку основного действия и дополнительные элементы для повышения доверия.

Заголовок должен быть конкретным и содержательным, например: «Душевые кабины и ограждения из закалённого стекла — от производителя». Подзаголовок может содержать информацию о ключевых преимуществах: «Собственное производство, гарантия 5 лет, бесплатный замер по Москве». Основная кнопка: «Рассчитать стоимость» (переход на калькулятор) или «Смотреть каталог» (переход в раздел каталога). Дополнительная кнопка: «Вызвать замерщика бесплатно». Также в герой-секции рекомендуется разместить визуальные элементы доверия: иконки способов оплаты, значки гарантий, краткую информацию о доставке.

### **3.4. Блок выбора категорий (Баннеры-категории)**

Блок с визуальными баннерами-категориями предназначен для быстрой навигации пользователей к нужному разделу каталога. Блок содержит шесть основных категорий: душевые ограждения, душевые двери, перегородки в нишу, угловые душевые, раздвижные системы, фурнитура и комплектующие. Каждый баннер представляет собой прямоугольную карточку с изображением категории, заголовком и кратким описанием. Визуальное оформление: баннеры расположены в сетке 3x2 на десктопе, 2x3 на планшете, 1x6 на мобильных устройствах. При наведении курсора

возможен лёгкий эффект увеличения или изменения яркости. Изображения должны быть качественными и репрезентативными для каждой категории. Заголовки категорий — краткие и понятные, например: «Душевые ограждения», «Душевые двери», «В нишу», «Угловые», «Раздвижные», «Фурнитура».

### **3.5. Блок преимуществ компании**

Блок «Почему выбирают нас» должен содержать от шести до восьми ключевых преимуществ компании с иконками и краткими описаниями. Каждое преимущество оформляется в виде карточки с иконкой (векторная SVG-иконка), заголовком (2-3 слова) и подписью (1-2 предложения). Рекомендуемый набор преимуществ: собственное производство (контроль качества и сроков), закалённое стекло 8 мм (безопасность и долговечность), фурнитура из нержавеющей стали (устойчивость к коррозии), гарантия 5 лет (уверенность в качестве), бесплатный замер (удобство для клиента), доставка по всей России (широкая география), монтаж за 1 день (быстрота установки), индивидуальные размеры (точное соответствие помещению).

Оформление: иконки в едином стиле (линейные или заливочные), заголовки жирным шрифтом, подписи обычным. Расположение: сетка 4x2 на десктопе, 2x4 на планшете, 1x8 на мобильных. Фон блока — светлый (белый или светло-серый) для визуального разделения от других блоков.

### **3.6. Раздел «Популярные товары» из каталога**

Раздел каталога на главной странице предназначен для демонстрации наиболее популярных или рекомендуемых товаров. Блок содержит заголовок «Популярные модели» или «Рекомендуем», подзаголовок с описанием раздела, сетку карточек товаров (от 4 до 8 штук). Каждая карточка товара в этом блоке содержит изображение, название товара, краткие характеристики (размеры, тип стекла), цену и кнопку «Подробнее» или «В корзину».

Карточки товаров в этом блоке могут быть упрощённого формата (превью-карточки) со ссылкой на полную карточку товара. При клике на карточку пользователь переходит на детальную страницу товара с полной информацией. Блок должен содержать ссылку «Смотреть весь каталог» для перехода в общий раздел каталога.

### **3.7. Блок онлайн-калькулятора**

Блок-призыв для перехода на страницу онлайн-калькулятора стоимости. Содержит заголовок «Рассчитайте стоимость душевой кабины за 2 минуты», подзаголовок с описанием преимуществ калькулятора: «Укажите размеры, тип стекла и фурнитуры — получите предварительный расчёт стоимости с учётом монтажа», кнопку «Открыть калькулятор». Блок может содержать визуальный элемент (изображение калькулятора или интерфейса) для привлечения внимания. Оформление: контрастный фон (акцентный цвет бренда) для выделения блока.

### **3.8. Блок этапов работы**

Блок предназначен для формирования доверия через демонстрацию прозрачности и понятности процесса работы с клиентом. Содержит заголовок «Как мы работаем» и последовательность этапов (от 5 до 7

шагов). Каждый этап представлен в виде карточки с номером, иконкой, названием и кратким описанием. Рекомендуемая последовательность этапов: заявка на сайте или звонок (консультация), расчёт предварительной стоимости (бесплатно), выезд замерщика (с образцами), согласование чертежей и договора, производство (7-14 дней), доставка на объект, монтаж и установка (1-2 дня), гарантийное обслуживание. Визуальное оформление: этапы соединены линией или стрелками для демонстрации последовательности. Номера этапов выделены цветом. Карточки расположены горизонтально на десктопе, вертикально на мобильных устройствах.

### **3.9. Блок преимуществ товаров (Почему душевые кабины из стекла)**

Блок предназначен для формирования понимания преимуществ конкретного типа продукции — душевых кабин и ограждений из закалённого стекла. Содержит заголовок «Преимущества стеклянных душевых кабин» и перечень ключевых преимуществ с иконками и описаниями. Рекомендуемый набор преимуществ: визуальное расширение пространства (лёгкость и прозрачность стекла), долговечность и безопасность (закалённое стекло 8-10 мм устойчиво к ударам и перепадам температур), простота ухода (гладкая поверхность не впитывает грязь и налёт), экологичность (без пластика и химических компонентов), индивидуальный дизайн (возможность выбора формы, размера, цвета стекла и фурнитуры), современный вид (актуальный дизайн для любого интерьера).

### **3.10. FAQ-блок для быстрых ответов Алисы**

Блок FAQ предназначен для двух целей: помощи пользователям сайта в принятии решения и оптимизации под быстрые ответы голосового ассистента Алисы в Яндексе. Содержит заголовок «Часто задаваемые вопросы» и список вопросов с развёрнутыми ответами. Вопросы должны быть сформулированы в естественной форме, близкой к голосовому поиску. Количество вопросов: от 10 до 15.

Примеры вопросов и ответов для FAQ-блока: сколько стоит душевая кабина из стекла (ответ с диапазоном цен и факторами влияния), какие размеры бывают (ответ о стандартных и индивидуальных размерах), сколько времени занимает изготовление (ответ о сроках производства), нужна ли подготовка помещения (ответ о требованиях к помещению), какая гарантия на изделия (ответ о гарантийных условиях), можно ли установить своими руками (ответ о сложности монтажа), как ухаживать за стеклом (ответ о рекомендациях по уходу).

### **3.11. Блок отзывов и галереи работ**

Блок предназначен для повышения доверия через демонстрацию отзывов клиентов и примеров выполненных работ. Содержит два подраздела: отзывы клиентов (текстовые или видео-отзывы) и галерея выполненных проектов (фотографии установленных душевых кабин). Отзывы оформляются в виде карточек с текстом отзыва, именем клиента, датой, оценкой (звёзды). Галерея представляет собой сетку фотографий с возможностью увеличения при клике (lightbox).

Рекомендуемое количество отзывов: 6-10 штук. Рекомендуемое количество фотографий в галерее: 12-20 штук. Блок должен содержать ссылки на полные версии разделов: «Все отзывы» и «Смотреть все работы».

### **3.12. Подвал сайта (Footer)**

Подвал содержит дублирующую навигацию, контактную информацию и юридические сведения. Структура подвала: колонка с логотипом и кратким описанием компании, колонка навигации по каталогу (категории товаров), колонка навигации по информации (о компании, доставка, гарантии, контакты), колонка контактов (телефон, email, адрес, режим работы), колонка социальных сетей и мессенджеров. В нижней части подвала: копирайт, ссылки на политику конфиденциальность и пользовательское соглашение, информация о юридическом лице.

## **4. Структура каталога**

### **4.1. Главная страница каталога**

Главная страница каталога служит хабом для всех товарных категорий и должна обеспечивать удобную навигацию по разделам. Структура страницы: хлебные крошки для понимания местоположения, заголовки «Каталог душевых кабин и ограждений», фильтры и сортировка (для страниц подкатегорий), сетка категорий верхнего уровня (6 категорий), раздел «Популярные товары» (при наличии), раздел «Товары со скидкой» (при наличии), SEO-текст с ключевыми словами внизу страницы.

Категории каталога верхнего уровня: душевые ограждения (стационарные конструкции без дверей), душевые двери (стеклянные двери в нишу или проём), перегородки в нишу (комбинация стенок и двери), угловые душевые (конструкции для угловой установки), раздвижные системы (душевые с раздвижными дверьми), фурнитура и комплектующие (запасные части и аксессуары).

### **4.2. Страница категории каталога**

Страница категории каталога отображает перечень товаров в выбранной категории с возможностью фильтрации и сортировки. Структура страницы: хлебные крошки, заголовок категории с описанием, фильтры (по материалу, типу стекла, типу фурнитуры, диапазону цен), сортировка (по цене, популярности, названию), сетка карточек товаров, пагинация или кнопка «Показать ещё». Карточка товара в каталоге содержит изображение, название товара, артикул, цену (от или конкретная), кнопки «В корзину» и «Подробнее».

### **4.3. Подкатегории каталога**

Каждая категория верхнего уровня содержит подкатегории для более точной классификации товаров. Категория «Душевые ограждения» включает подкатегории: стационарные ограждения, ограждения трапециевидные, ограждения П-образные, ограждения полукруглые. Категория «Душевые двери» включает подкатегории: распашные двери, раздвижные двери, складные двери, двери в нишу. Категория «Перегородки в нишу» включает подкатегории: с одной стенкой, с двумя стенками, с распашной дверью, с раздвижной дверью. Категория

«Угловые душевые» включает подкатегории: с одной дверью, с двумя дверями, с распашной дверью, с раздвижной дверью. Категория «Раздвижные системы» включает подкатегории: угловые раздвижные, прямоугольные раздвижные, трапециевидные раздвижные. Категория «Фурнитура и комплектующие» включает подкатегории: петли, ручки, профили, уплотнители, держатели.

## **5. Карточка товара**

### **5.1. Общая структура карточки товара**

Карточка товара является ключевым элементом сайта, определяющим конверсию посетителей в заявки и заказы. В отличие от конкурентов, карточка товара на новом сайте должна быть максимально информативной и удобной для принятия решения о покупке. Основной принцип — вся важная информация должна быть доступна без необходимости прокрутки и перехода на другие страницы.

Структура карточки товара включает следующие основные области: заголовок товара (название и артикул), галерея изображений, основная информация (цена, наличие, кнопки действий), табы с детальной информацией (описание, характеристики, доставка, монтаж, схемы), блок преимуществ товара, блок способов доставки и заказа, связанные товары и рекомендации. Дизайн карточки должен быть чистым, современным, с хорошим визуальным балансом между изображениями и текстом.

### **5.2. Верхняя часть карточки товара**

Верхняя часть карточки товара содержит ключевую коммерческую информацию и элементы для принятия решения о покупке. Хлебные крошки для навигации: Главная → Каталог → [Категория] → [Товар]. Заголовок товара h1: полное название товара с указанием типа (например, «Душевое ограждение из закалённого стекла с распашной дверью»). Артикул товара для идентификации. Галерея изображений: основное изображение товара (крупное), миниатюры дополнительных изображений (виды с разных ракурсов, схемы, примеры установки). Блок с ценой: текущая цена, информация о скидке (при наличии), информация о возможности индивидуального расчёта. Блок наличия: в наличии, под заказ, срок изготовления.

### **5.3. Галерея изображений в карточке товара**

Галерея изображений предназначена для детального визуального знакомства с товаром. Основные требования: высокое качество изображений (минимум 1200 пикселей по ширине), возможность увеличения при клике (zoom или lightbox), поддержка touch-событий для мобильных устройств, быстрая загрузка (использование webp-формата, lazy loading). Состав галереи для душевых кабин: основное фото товара, фото с другого ракурса, фото в интерьере (пример установки), схематическое изображение с размерами, фото фурнитуры (при необходимости), видео-обзор (при наличии).

Техническая реализация: главное изображение занимает основное пространство, миниатюры располагаются горизонтально под основным изображением (или вертикально слева на десктопе). При клике на миниатюру она становится основной. При клике на основное изображение

открывается модальное окно с возможностью пролистывания (слайдер).

#### **5.4. Блок действий (Кнопки и формы)**

Блок действий содержит элементы для совершения целевого действия — оформления заявки или покупки. Состав блока: кнопка «Заказать расчёт» (основная кнопка, ведёт к форме калькулятора с предзаполненными данными товара), кнопка «Добавить в избранное» (иконка сердца), кнопка «Поделиться» (иконки социальных сетей), ссылка «Скачать чертёж» (при наличии технической документации). Также в этом блоке может быть форма быстрого запроса: поля «Имя» и «Телефон», кнопка «Оставить заявку». При отправке формы данные поступают в CRM-систему, клиенту показывается подтверждение.

#### **5.5. Табы в карточке товара (Основной элемент)**

Табы — ключевое отличие от конкурентов и основной элемент структурирования информации в карточке товара. Табы позволяют организовать большой объём информации в компактном виде и обеспечивают удобную навигацию внутри карточки. Всего предусмотрено пять табов, каждый из которых содержит специфическую информацию.

Таб 1: «Описание»

Содержит общее описание товара, его особенности и преимущества. Заголовок таба: «Описание». Содержимое таба: вводный абзац с общим описанием товара, ключевые характеристики и особенности (список или абзац), рекомендации по выбору и установке, информация о возможных вариантах исполнения. Пример текста для таба «Описание»: «Душевое ограждение из закалённого стекла толщиной 8 мм — современное решение для организации душевого пространства в ванной комнате. Конструкция включает неподвижные стенки из закалённого стекла и распашную дверь с удобной ручкой. Использование закалённого стекла обеспечивает безопасность при эксплуатации — при случайном повреждении стекло рассыпается на мелкие безопасные осколки без острых краёв. Фурнитура из нержавеющей стали устойчива к коррозии и сохраняет внешний вид на протяжении всего срока службы. Рекомендуются для установки в ванных комнатах с достаточным пространством для открывания двери наружу.»

Таб 2: «Характеристики»

Содержит детальные технические характеристики товара в структурированном виде. Заголовок таба: «Характеристики». Содержимое таба: таблица с характеристиками, сгруппированными по категориям. Категории характеристик: общие параметры (тип товара, модель, артикул), материалы (стекло, фурнитура), размеры (высота, ширина, толщина), типы открывания, комплектация, вес и габариты упаковки, требования к установке. Пример таблицы характеристик: Тип стекла — закалённое, прозрачное; Толщина стекла — 8 мм; Высота — 2000 мм; Ширина — от 700 до 1200 мм (на заказ); Тип фурнитуры — нержавеющая сталь AISI 304; Тип открывания — распашной; Количество створок — 1; Сторона открывания — правая/левая (на выбор); Комплектация — стекло, фурнитура, крепёж, инструкция; Гарантия — 5 лет.

Таб 3: «Доставка»

Содержит подробную информацию о доставке товара. Заголовок таба: «Доставка». Содержимое таба: информация о доставке по Москве и Московской области, информация о доставке по России (регионы, транспортные компании, сроки), способы доставки (самовывоз, курьерская доставка, транспортная компания), стоимость доставки и условия бесплатной доставки, сроки изготовления и доставки, процесс отгрузки и упаковка, рекомендации по приёму товара. Пример текста для таба «Доставка»: «Доставка по Москве и МО: бесплатно при заказе от 50 000 рублей, 1500 рублей при заказе до 50 000 рублей. Доставка осуществляется на следующий день после изготовления (срок изготовления — 7-10 рабочих дней). Подъём на этаж — бесплатно при наличии лифта. Доставка по России: осуществляется транспортными компаниями «Деловые Линии», «ПЭК», «КИТ». Стоимость доставки рассчитывается индивидуально в зависимости от региона и объёма заказа. При заказе от 100 000 рублей — бесплатная доставка до терминала транспортной компании в Москве. Упаковка: стеклянные элементы упаковываются в картонные коробки с использованием пенопласта и пузырчатой плёнки. Деревянная обрешётка — по запросу (бесплатно при отправке в регионы).»

Таб 4: «Установка и монтаж»

Содержит информацию об установке и монтаже товара. Заголовок таба: «Установка». Содержимое таба: требования к помещению и подготовке, возможность самостоятельной установки, рекомендации по выбору монтажников, процесс установки (этапы), необходимое дополнительное оборудование и материалы, время установки, гарантия на монтажные работы, обслуживание после установки. Пример текста для таба «Установка»: «Установка душевого ограждения требует профессионального подхода и опыта работы со стеклянными конструкциями. Мы рекомендуем доверить монтаж нашим специалистам для обеспечения правильной установки и сохранения гарантии. Требования к помещению: ровные стены (отклонение не более 2 мм на метр), гидроизоляция в зоне душевого пространства, готовый слив или трап, возможность крепления к несущим стенам. Процесс установки: выезд замерщика для точного замера (бесплатно), изготовление конструкции по индивидуальным размерам, доставка на объект, монтажные работы (1-2 дня в зависимости от сложности), герметизация швов, проверка работоспособности, подписание акта выполненных работ. Время установки: от 3 до 8 часов в зависимости от типа конструкции. Гарантия на монтажные работы — 1 год. При самостоятельной установке гарантия на изделие сохраняется, но гарантия на монтаж не распространяется.»

Таб 5: «Схемы и чертежи»

Содержит технические схемы, чертежи и инструкции. Заголовок таба: «Схемы». Содержимое таба: схематическое изображение товара с размерами, чертежи для установки (вид сверху, вид сбоку), схемы открывания дверей, инструкция по сборке и установке (текстовая или видео), таблица допустимых размеров, рекомендации по выбору

размеров. Визуальное оформление: схемы представлены в виде изображений с возможностью увеличения, для сложных чертежей — возможность скачивания в PDF. Пример содержания: схема общего вида с размерами, схема крепления к стене, схема расположения петель и ручек, схема открывания двери (угол открывания), таблица рекомендуемых размеров.

### **5.6. Блок преимуществ товара в карточке**

Блок преимуществ товара расположен под табами и содержит краткую выжимку ключевых преимуществ именно этого товара. Оформление: горизонтальный блок с иконками или вертикальный список с маркерами. Содержимое: безопасное закалённое стекло 8 мм, фурнитура из нержавеющей стали, гарантия 5 лет, бесплатный замер, установка за 1 день. Блок повышает уверенность покупателя в правильности выбора и выделяет товар на фоне конкурентов.

### **5.7. Блок способов доставки и заказа в карточке**

Блок расположен рядом с кнопками действий и информирует о возможных способах получения товара. Содержимое: иконка и текст «Доставка по Москве и МО» (с указанием условий), иконка и текст «Самовывоз со склада» (с указанием адреса), иконка и текст «Доставка по России» (с указанием условий), иконка и текст «Установка под ключ» (с указанием стоимости). Блок помогает покупателю быстро оценить удобство получения товара.

### **5.8. Блок «С этим товаром покупают»**

Блок рекомендаций для увеличения среднего чека заказа. Содержит перечень сопутствующих товаров и аксессуаров, которые часто покупают вместе с основным товаром. Примеры для душевой кабины: сифон для душевого поддона, уплотнители (запасной комплект), средство для ухода за стеклом, душевая шторка (для дополнительной защиты), полотенцесушитель. Блок оформляется в виде горизонтального слайдера с карточками товаров.

## **6. Страница калькулятора стоимости**

### **6.1. Назначение и структура калькулятора**

Калькулятор стоимости — ключевой инструмент для привлечения и квалификации клиентов. Он позволяет пользователю самостоятельно получить предварительный расчёт стоимости душевой кабины на основе выбранных параметров, что повышает прозрачность и ускоряет принятие решения. Результатом работы калькулятора является отправка заявки с параметрами в компанию для дальнейшей обработки.

Структура калькулятора: заголовок «Калькулятор стоимости душевой кабины», инструкция (2-3 предложения), последовательность полей для ввода параметров, кнопка «Рассчитать», результат расчёта (предварительная стоимость), форма заявки с контактами, кнопка «Отправить заявку». После отправки заявки клиенту показывается подтверждение с информацией о дальнейших действиях.

### **6.2. Параметры калькулятора**

Калькулятор должен учитывать следующие основные параметры для

расчёта стоимости. Тип конструкции: душевое ограждение, душевая дверь, перегородка в нишу, угловая душевая, раздвижная система. Размеры: ширина (мм), высота (мм). Тип стекла: прозрачное, матовое, осветлённое, тонированное (серое, бронзовое), с рисунком (пескоструй, керамопечать). Толщина стекла: 6 мм, 8 мм, 10 мм. Тип фурнитуры: хром, матовый хром, золото, бронза, чёрный. Тип открывания: распашной, раздвижной, складной. Наличие поддона: да, нет, встроенный. Дополнительные опции: установка, доставка, демонтаж старой конструкции. География доставки: Москва и МО, регионы России.

### **6.3. Процесс работы с калькулятором**

Процесс работы с калькулятором организован следующим образом. Шаг 1: пользователь выбирает тип конструкции из предложенных вариантов (визуальные иконки или фото). Шаг 2: пользователь указывает размеры (ширину и высоту) в миллиметрах или выбирает из стандартных размеров. Шаг 3: пользователь выбирает тип стекла и фурнитуры из визуальных вариантов с подписями. Шаг 4: пользователь указывает дополнительные опции (доставка, установка). Шаг 5: пользователь нажимает кнопку «Рассчитать» и видит предварительную стоимость. Шаг 6: для получения детального расчёта пользователь заполняет контактные данные (имя, телефон, email) и отправляет заявку. Шаг 7: компания получает заявку и связывается с клиентом для уточнения деталей и подтверждения заказа.

### **6.4. Визуальное оформление калькулятора**

Калькулятор должен иметь современный, интуитивно понятный интерфейс. Визуальные принципы: минималистичный дизайн с акцентом на функциональность, чёткое разделение шагов (прогресс-бар или нумерация), визуальные подсказки и примеры для каждого параметра, мгновенная обратная связь при выборе параметров, адаптивность для мобильных устройств. Типы элементов ввода: выпадающие списки для выбора типа конструкции, ползунки или поля ввода для размеров, визуальные селекторы (круги или карточки с изображениями) для типа стекла и фурнитуры, чекбоксы для дополнительных опций. Результат расчёта отображается в виде диапазона цен или конкретной суммы с пометкой «предварительный расчёт».

## **7. Страница замера и инструкции**

### **7.1. Назначение страницы**

Страница замера и инструкций предназначена для информирования клиентов о процессе замера, предоставления рекомендаций по подготовке к замеру и возможности самостоятельного замера. Для клиентов, которые хотят предварительно оценить стоимость или хотят выполнить замер самостоятельно, страница содержит подробные инструкции и схемы.

Структура страницы: заголовок «Вызов замерщика и инструкции по замеру», блок «Заказать бесплатный замер» с формой заявки, блок «Как подготовиться к замеру», блок «Самостоятельный замер — инструкции», блок «Типовые размеры и рекомендации», блок «Что нужно знать перед замером», FAQ по замеру.

## **7.2. Блок заказа замера**

Блок предназначен для оформления заявки на бесплатный выезд замерщика. Заголовок: «Бесплатный замер в Москве и МО». Описание: «Наш специалист приедет в удобное для вас время, произведёт точные замеры, покажет образцы фурнитуры и стекла, ответит на все вопросы. Выезд — бесплатно при заключении договора.» Форма заявки: поле «Ваше имя», поле «Контактный телефон», поле «Удобная дата» (опционально), поле «Адрес», поле «Комментарий» (опционально), кнопка «Вызвать замерщика». После отправки формы менеджер связывается с клиентом для подтверждения.

## **7.3. Инструкции по самостоятельному замеру**

Блок содержит детальные инструкции для клиентов, которые хотят выполнить замер самостоятельно. Содержимое блока: необходимые инструменты для замера (рулетка, уровень, карандаш, бумага), рекомендации по проведению замеров (как измерять ширину, высоту, диагонали), схемы для разных типов конструкций, точки измерения для каждого типа, рекомендации по учёту неровностей стен, рекомендации по проверке вертикальности стен. Визуальное оформление: схемы с размерами и стрелками, фотографии процесса замера, видео-инструкция (при наличии).

## **7.4. Схемы замера для разных типов конструкций**

Для каждого типа конструкции необходима отдельная схема замера с указанием точек измерения. Типы конструкций и соответствующие схемы: душевое ограждение в нишу (измерение ширины ниши вверху, внизу, по центру, измерение высоты от пола до потолка или до точки крепления), угловая душевая (измерение двух стен от угла, измерение диагонали, определение угла), душевая дверь в проём (измерение ширины проёма, высоты проёма, толщины стен), раздвижная система (измерение ширины, высоты, учёт направляющих). Для каждой схемы указываются: что именно измерять (конкретные размеры), единицы измерения (миллиметры), как минимум два измерения для каждого размера (для учёта неровностей), рекомендации по выбору большего размера.

## **7.5. Типовые размеры и рекомендации**

Блок содержит информацию о типовых размерах душевых кабин и рекомендации по выбору. Содержимое: стандартные размеры душевых кабин (типовые размеры для каждого типа конструкции), минимальные и максимальные размеры, рекомендации по выбору размера в зависимости от площади ванной комнаты, рекомендации по выбору типа конструкции в зависимости от помещения, таблица соответствия размеров и цен.

Пример таблицы: Ширина 800 мм — рекомендуется для малогабаритных ванн; Ширина 900 мм — стандартный размер для большинства ванн; Ширина 1000-1200 мм — комфортный размер для просторных ванн; Ширина более 1200 мм — индивидуальные решения.

## **8. Дополнительные информационные страницы**

### **8.1. Страница «О компании»**

Страница предназначена для формирования доверия к компании через

демонстрацию её опыта, экспертизы и производственных возможностей. Структура страницы: заголовок «О компании» или «О производителе», блок с историей компании и опытом работы, блок о производстве (оборудование, технологии, контроль качества), блок о команде (мастера, монтажники, замерщики), блок о сертификации и стандартах, блок с достижениями и наградами, контактная информация и реквизиты. Дизайн: качественные фотографии производства и команды, инфографика с ключевыми цифрами (лет на рынке, количество выполненных проектов, процент клиентов).

## **8.2. Страница «Доставка и оплата»**

Страница содержит подробную информацию о способах доставки, оплаты и связанных условиях. Структура страницы: заголовок «Доставка и оплата», раздел «Способы доставки» (по Москве и МО, по России, самовывоз), раздел «Стоимость доставки» (таблица с ценами), раздел «Сроки доставки» (сроки изготовления, сроки доставки), раздел «Способы оплаты» (наличный, безналичный, онлайн-оплата, рассрочка), раздел «Упаковка и страхование», раздел «Часто задаваемые вопросы о доставке». Каждый раздел содержит детальную информацию с примерами и рекомендациями.

## **8.3. Страница «Гарантии и возврат»**

Страница информирует клиентов о гарантийных обязательствах и условиях возврата. Структура страницы: заголовок «Гарантии и возврат», раздел «Гарантия на продукцию» (сроки, что покрывает, что не покрывает), раздел «Гарантия на монтаж» (сроки, условия), раздел «Гарантийное обслуживание» (процесс обращения, сроки), раздел «Возврат и обмен» (условия, сроки, процесс), раздел «Как сохранить гарантию» (рекомендации по эксплуатации), контакты для гарантийных обращений.

## **8.4. Страница «Монтаж и установка»**

Страница содержит информацию об установке и монтаже душевых кабин. Структура страницы: заголовок «Монтаж и установка», раздел «Профессиональный монтаж» (преимущества, процесс, стоимость), раздел «Подготовка к монтажу» (требования к помещению), раздел «Этапы монтажа» (последовательность работ), раздел «Время монтажа» (для разных типов конструкций), раздел «Самостоятельный монтаж» (рекомендации, риски), раздел «Обслуживание после монтажа» (уход, рекомендации).

## **8.5. Страница «Контакты»**

Страница содержит контактную информацию компании и форму обратной связи. Структура страницы: заголовок «Контакты», блок с контактной информацией (адрес, телефон, email, режим работы), карта с местоположением, форма обратной связи, схема проезда, информация о офисе и шоуруме (при наличии). Контактная информация должна быть кликабельной (телефон для звонка, email для отправки почты).

## **9. FAQ-раздел для быстрых ответов Алисы**

## **9.1. Назначение и структура**

FAQ-раздел предназначен для двух целей: помощи посетителям сайта в получении быстрых ответов на типовые вопросы и оптимизации контента под быстрые ответы голосового ассистента Алисы в Яндексе. Для попадания в быстрые ответы Алисы важно использовать структурированные FAQ-данные (Schema.org), формулировать вопросы в естественной разговорной форме и давать краткие, но информативные ответы.

Структура FAQ-раздела: общий FAQ на отдельной странице, FAQ-блоки на соответствующих страницах сайта (карточка товара, доставка, монтаж), структурированные данные JSON-LD для каждого вопроса-ответа.

Количество вопросов в общем FAQ: 20-30. Количество вопросов в тематических FAQ-блоках: 5-10 на каждой странице.

## **9.2. Примеры вопросов и ответов для FAQ**

Вопросы должны быть сформулированы так, как их задают реальные пользователи голосовым помощникам. Примеры вопросов и ответов для общего FAQ: сколько стоит душевая кабина из стекла (ответ: диапазон от 25 000 до 150 000 рублей в зависимости от размера, типа стекла и фурнитуры; точная стоимость рассчитывается индивидуально); какие размеры бывают у душевых кабин (ответ: стандартные размеры от 70×70 до 170×170 см, также возможно изготовление под заказ по индивидуальным размерам); сколько времени занимает изготовление (ответ: от 7 до 14 рабочих дней в зависимости от сложности конструкции и загрузки производства); нужна ли подготовка помещения (ответ: да, необходимо убедиться в ровности стен, наличии слива и гидроизоляции); какая гарантия на душевые кабины (ответ: 5 лет на стекло и фурнитуру, 1 год на монтажные работы); можно ли установить душевую кабину своими руками (ответ: рекомендуется профессиональный монтаж для сохранения гарантии и правильной установки); как ухаживать за стеклянной душевой кабиной (ответ: протирать стекло после каждого использования, использовать специальные средства для стекла, не использовать абразивные материалы).

## **9.3. Техническая реализация для Алисы**

Для оптимизации под быстрые ответы Алисы необходимо использовать следующие технические элементы: структурированные данные FAQPage в формате Schema.org на каждой FAQ-странице, разметка вопросов и ответов с использованием стандартных микроформатов, использование заголовков h2/h3 для вопросов для лучшего понимания структуры, размещение FAQ на отдельной странице и в соответствующих разделах, регулярное обновление FAQ на основе реальных вопросов клиентов, использование естественного языка в вопросах и ответах.

## **10. Технические требования и рекомендации**

### **10.1. Адаптивность и мобильная версия**

Сайт должен быть полностью адаптивным и корректно отображаться на всех типах устройств: десктопы (от 1920 пикселей), ноутбуки (от 1366 пикселей), планшеты (от 768 пикселей), мобильные устройства (до 767

пикселей). Особое внимание следует уделить мобильной версии, так как значительная часть пользователей ищет и просматривает товары с мобильных устройств. Мобильная версия должна сохранять все функции десктопной версии: каталог, фильтры, корзина, формы заявок, калькулятор.

## **10.2. Скорость загрузки**

Скорость загрузки страниц критически важна для пользовательского опыта и поисковой оптимизации. Рекомендуемые показатели: время загрузки главной страницы — менее 3 секунд, время загрузки карточки товара — менее 2 секунд, время отклика сервера — менее 200 мс.

Технические рекомендации: использование современных форматов изображений (WebP), lazy loading для изображений ниже-fold, минимизация CSS и JavaScript, использование CDN для статических файлов, кэширование на стороне браузера.

## **10.3. Поисковая оптимизация (SEO)**

Сайт должен быть оптимизирован для поисковых систем с учётом специфики ниши. Основные элементы SEO-оптимизации: уникальные мета-теги title и description для каждой страницы, семантическая HTML-разметка (header, nav, main, article, footer), структурированные данные Schema.org для товаров, FAQ, организации, хлебные крошки на всех страницах, ЧПУ (человеко-понятные URL), оптимизация изображений (alt-тексты, размеры), внутренняя перелинковка, мобильная адаптация, быстрая загрузка.

## **10.4. Интеграция с CRM и аналитикой**

Для эффективной работы сайта необходима интеграция со следующими системами: CRM-система для приёма и обработки заявок (forms, заявки на замер, расчёт калькулятора), Яндекс.Метрика для анализа поведения пользователей и конверсий, Google Analytics (дополнительно), Яндекс.Вебмастер для мониторинга индексации, Google Search Console (дополнительно), подключение к телефонии для отслеживания звонков.

## **11. Резюме и план реализации**

### **11.1. Ключевые отличия от конкурентов**

Разрабатываемый сайт имеет ряд ключевых отличий от конкурентов, которые формируют конкурентное преимущество. Во-первых, современная структура карточки товара с пятью информативными табами (описание, характеристики, доставка, установка, схемы). Во-вторых, функциональный онлайн-калькулятор стоимости с возможностью получения предварительного расчёта. В-третьих, подробные инструкции по замеру с визуальными схемами для самостоятельного определения размеров. В-четвёртых, оптимизированный под быстрые ответы Алисы FAQ-раздел. В-пятых, современный дизайн главной страницы с чёткой навигационной структурой.

### **11.2. Приоритеты реализации**

При реализации проекта рекомендуется следующая очерёдность приоритетов. Первоочередные задачи (MVP): разработка структуры сайта и навигации, создание главной страницы, разработка карточки товара с табами, создание каталога и категорий, интеграция CRM и форм заявок.

Второстепенные задачи: разработка калькулятора стоимости, создание страницы замера и инструкций, наполнение FAQ, интеграция с аналитикой. Дополнительные задачи: разработка блога и статей, расширенная галерея работ, видео-контент, 3D-визуализация товаров.

### **11.3. Ожидаемые результаты**

После запуска сайта ожидаются следующие результаты: рост конверсии по сравнению с текущими сайтами конкурентов за счёт более удобной карточки товара и калькулятора, увеличение трафика за счёт попадания в быстрые ответы Алисы, повышение среднего чека за счёт рекомендаций сопутствующих товаров, улучшение показателей отказов и поведенческих факторов за счёт современного дизайна и удобной навигации, рост количества заявок на замер и расчёт стоимости.

*Техническое задание подготовлено на основе анализа конкурентов в нише душевых кабин и ограждений из стекла, с учётом референсного сайта [Steklohab.ru](http://Steklohab.ru) и лучших практик рынка. Документ содержит детальные рекомендации по структуре, наполнению и функциональности сайта, ориентированного на производство и продажу душевых кабин под заказ.*

Прототипы сайта, согласно ТЗ:

Заказать расчёт

Wireframe Mode

## Способы получения:

- 📦 Доставка по Москве и МО (бесплатно от 50 000 Р)
- 🚚 Самовозов со склада (Москва, ул. Производственная, 15)
- 🇷🇺 Доставка по России (транспортные компании)
- 🔧 Установка под ключ (+7 000 Р)

[Описание](#) [Характеристики](#) [Доставка](#) [Установка](#) [Схемы](#)

Душевое ограждение из закалённого стекла толщиной 8 мм — современное решение для организации душевого пространства в ванной комнате. Конструкция включает неподвижные стенки из закалённого стекла и распашную дверь с удобной ручкой.

Использование закалённого стекла обеспечивает безопасность при эксплуатации — при случайном повреждении стекло рассыпается на мелкие безопасные осколки без острых краёв. Фурнитура из нержавеющей стали устойчива к коррозии и сохраняет внешний вид на протяжении всего срока службы.

- Закалённое стекло 8 мм
- Фурнитура из нержавеющей стали AISI 304
- Возможность выбора цвета фурнитуры
- Гарантия 5 лет

## Преимущества этой модели:

- ✓ Закалённое стекло 8 мм
- ✓ Фурнитура из нержавеющей стали
- ✓ Гарантия 5 лет
- ✓ Бесплатный замер
- ✓ Установка за 1 день
- ✓ Индивидуальные размеры

## С этим товаром покупают

Сифон для душевого поддона  
3 500 Р [В корзину](#)

Средство для ухода за стеклом  
850 Р [В корзину](#)

Уплотнитель запасной  
1 200 Р [В корзину](#)

Душевой поддон 120x90  
15 000 Р [В корзину](#)

## King Whale

Производство душевых кабин и стеклянных ограждений на заказ. Собственное производство, гарантия качества.

VK TG WA

## Каталог

Душевые ограждения  
Душевые двери  
Перегородки в нишу  
Уход за стеклом

## Информация

О компании  
Доставка и оплата  
Гарантии  
Монтаж и установка

## Контакты

8 (800) 123-45-67  
info@kingwhale.ru  
Москва, ул.  
Производственная, 15

## Клиентам

Как заказать  
Способы оплаты  
Возврат и обмен  
Вопросы и ответы

Главная

Каталог

Товар

## Каталог душевых кабин и ограждений

Найдено 24 товара

По популярности

## Фильтры

## Цена

от до

## Тип стекла

- 
- Прозрачное
- 
- 
- Матовое
- 
- 
- Тонированное

## Фурнитура

- 
- Хром
- 
- 
- Матовый хром
- 
- 
- Чёрный
- 
- 
- Золото

Применить

-20%

Душевое ограждение DG-120  
1200×900×2000 мм

45 000 Р [Подробнее](#)

Душевое ограждение DG-100  
1000×900×2000 мм

42 000 Р [Подробнее](#)

Новинка

Душевое ограждение DG-140  
1400×900×2000 мм

48 000 Р [Подробнее](#)

Душевая дверь DD-90  
900×2000 мм

32 000 Р [Подробнее](#)

Душевая дверь DD-100  
1000×2000 мм

35 000 Р [Подробнее](#)

Угловая душевая UD-90  
900×900×2000 мм

52 000 Р [Подробнее](#)

## King Whale

Производство душевых кабин и стеклянных ограждений на заказ. Собственное производство, гарантия качества.

VK TG WA

## Каталог

Душевые ограждения  
Душевые двери  
Перегородки в нишу  
Угловые душевые  
Раздвижные системы  
Фурнитура

## Информация

О компании  
Доставка и оплата  
Гарантии  
Монтаж и установка  
Вызов замерщика  
Блог

## Контакты

8 (800) 123-45-67  
info@kingwhale.ru  
Москва, ул.  
Производственная, 15  
Пн-Пт: 9:00-18:00  
Сб: 10:00-16:00

## Клиентам

Как заказать  
Способы оплаты  
Возврат и обмен  
Вопросы и ответы  
Политика  
конфиденциальности

Главная

Каталог

Товар



### Каталог продукции

Выбор продукции для вашего бизнеса

<b>Душевые кабины</b> Самые популярные модели	<b>Душевые кабины</b> Самые популярные модели	<b>Душевые кабины</b> Самые популярные модели
<b>Угловые душевые</b> Самые популярные модели	<b>Прямые душевые</b> Самые популярные модели	<b>Душевые</b> Самые популярные модели

### Почему выбирают нас

Качество продукции и сервис

 Надежные материалы Используются только лучшие материалы	 Выгодные цены Самые низкие цены в отрасли	 Широкий ассортимент Выбор продукции для каждого клиента	 Репутация Надежность и качество продукции
 Быстрая доставка Исполнение заказов в кратчайшие сроки	 Гарантия на продукцию Защита интересов клиентов	 Опыт работы Сотрудничество с клиентами на протяжении многих лет	 Сервисное обслуживание Помощь в выборе и установке продукции

### Популярные модели

Выбор продукции для вашего бизнеса

<b>Душевая кабина 90x90</b> Самые популярные модели			
<b>18 000 P</b>	<b>22 000 P</b>	<b>34 000 P</b>	<b>42 000 P</b>

[Смотреть все модели](#)

### Рассчитайте стоимость душевой кабины за 2 минуты

Наши расчеты: от 18 000 P до 100 000 P  
Информация о расчете: [Смотреть информацию](#)

Выбор модели	Выбор цвета	Выбор материала
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Выбор размера	Выбор функций	Выбор аксессуаров
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

### Как мы работаем

Выбор продукции для вашего бизнеса



### Часто задаваемые вопросы

Выбор продукции для вашего бизнеса

- Какой размер душевой кабины выбрать?**  
Выбор размера зависит от площади ванной комнаты. Стандартные размеры: 90x90 см, 120x90 см, 150x90 см. Также можно заказать нестандартные размеры.
- Какие функции должны быть в душевой кабине?**  
Выбор функций зависит от ваших предпочтений. Популярные функции: гидромассаж, парогенератор, радио, подсветка.
- Какой материал лучше выбрать для душевой кабины?**  
Выбор материала зависит от бюджета и требований к долговечности. Популярные материалы: акрил, стекло, камень.
- Какой размер душевой кабины лучше всего подходит для ванной комнаты?**  
Выбор размера зависит от площади ванной комнаты. Стандартные размеры: 90x90 см, 120x90 см, 150x90 см.

### Наши работы и отзывы

Выбор продукции для вашего бизнеса


[Смотреть все работы](#)