**Všiml jsem si několika věcí:**

1. Píšete moc o sobě, než co Vaše podlahy přinesou zákazníkovi za výhody.
2. U toho "Jakou vybrat podlahu" zase přímo odrazujete potenciálního zákazníka. Říkáte, že si ji kupovat nemá. Nebude pro něj asi vhodná a hrozí riziko, že pravděpodobně nebude spokojen.
3. Struktura webu je nelogicky a nesystematicky řazena. Nabídka je tak široká, že vůbec nevím, která je pro mě vhodná. Navíc, když už si nějakou podlahu vyberu, tak je tam zase spousta výrobců a musím si u každého přečíst sáhodlouhý popis, proč z čeho se skládá a jak se pokládá.
4. Naopak se mi hrozně líbí stránka s návody na ošetřování podlahy. Toho by se dalo využít možná ještě trochu lépe.

**Návrhy na zlepšení**

1. Chtělo by to více přesvědčovat zákazníka, proč si zrovna vybrat podlahu od Vás. Přesvědčte ho, v čem jste dobří a v čem Vaše podlahy vynikají oproti konkurenci.
2. Píšete: „Při přímém kontaktu s podlahou se dotýkáme pouze něčeho umělého.“ Napište raději: „Umělé podlahy vynikají svou nízkou cenou a jednoduchou údržbou. Pokládka takové podlahy je velice jednoduchá a dokonce vyrovná případné nerovnosti.“
3. Ujasněte si strukturu. Rozdělte to například na „Přírodní podlahy“ a „Umělé podlahy“ a pokračujte s dalším větvením. Popište ve stručnosti výhody jednotlivých „větvení“ (dvě až tři věty) a po rozkliknutí se rozepište o něco více.
4. Návody s ošetřování podlahy by mohly být přímo na webu a ne ve formátu PDF. Odkaz na PDF přidejte přímo ke všem podlahám, ke kterým patří.