

ЧЕК-ЛИСТ

25 критериев продающего лендинга

Прогоните свой лендинг по этим пунктам перед запуском платной рекламы.

Конверсия из посетителя в заявку 3-5% это норма для B2C, 5-7% уже хорошо.

Если у вас <2% - проблема почти всегда в посадочной, а не в рекламе.

— ПЕРВЫЙ ЭКРАН · 3-5 СЕКУНД ВНИМАНИЯ

- Заголовок отвечает «что вы продаёте и для кого».** Не «Лучшее качество с 2010», а «Установка заборов под ключ в Москве за 7 дней».
- Подзаголовок раскрывает выгоду в 1-2 строки.** Подкрепляет заголовок цифрами, сроками, гарантиями.
- Чёткое УТП на первом экране.** Чем вы отличаетесь от трёх ближайших конкурентов: цена, скорость, гарантия, материал, гео.
- Видна кнопка целевого действия без скролла.** «Получить расчёт», «Заказать замер», «Оставить заявку».
- Телефон и Telegram в правом верхнем углу.** Кликабельные, не картинкой.
- Качественное фото или видео продукта.** Реальное, не стоковое. Стоки убивают доверие.

— ОФФЕР И ПРЕИМУЩЕСТВА

- Блок «Что входит в услугу/цену».** Чтобы человек не гадал, что он получит за указанную стоимость.
- 3-5 ключевых преимуществ с цифрами.** «Срок 7 дней», «Гарантия 5 лет», «50+ объектов», а не «качественно».
- Объяснён процесс «как мы работаем».** 4-5 шагов от заявки до сдачи объекта. Снимает страх неизвестности.
- Есть цены или диапазон.** «От 1 500 ₽/м²», «Пакеты от 80 000 ₽». Без цен теряете 30-40% заявок.

— СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

- Минимум 5-7 отзывов клиентов с фото.** Скриншоты из мессенджеров работают лучше «вылизанных» текстов.
- Кейсы с цифрами и фото до/после.** 3-5 примеров с конкретикой: «Москва, заказ X, сделано за Y дней».

- Логотипы крупных клиентов (для B2B).** Хотя бы 5-6 в строку.
- Цифры опыта.** «11 лет в нише», «500+ проектов», «300+ клиентов» - конкретика создаёт доверие.
- Сертификаты, награды, документы.** Особенно в стройке, медицине, образовании.

— СНЯТИЕ ВОЗРАЖЕНИЙ

- FAQ-блок с 5-10 ключевыми вопросами.** Из реальных диалогов с клиентами, а не «как часто вы радуете нас работой».
- Закрото возражение «дорого».** Через объяснение состава цены, рассрочку, сравнение «что будет, если сэкономить».
- Закрото возражение «долго думаю».** Через дедлайн акции, ограниченное количество мест, бонус за быстрый заказ.
- Закрото возражение «не доверяю».** Через гарантии, договор, видео с собственником, физический адрес офиса.

— ФОРМА ЗАЯВКИ

- 2-3 поля максимум.** Имя + телефон + 1 уточнение. Каждое доп поле теряет 10-15% заполнений.
- Telegram/WhatsApp как альтернатива форме.** 30-40% людей не любят оставлять номера и пишут в мессенджеры.
- Quiz/калькулятор для сложных продуктов.** Кухни, ремонты, дизайн. Конверсия квиза 4-5% против 1-1,5% обычной формы.
- Понятная политика обработки данных.** Чек-бокс согласия с ссылкой на политику.

— ТЕХНИКА И ДОВЕРИЕ

- Скорость загрузки до 3 секунд на мобиле.** PageSpeed Insights должен показывать 70+ баллов.
- Адаптив под мобильные.** 60-70% трафика идёт с телефонов, лендинг обязан работать там идеально.

Сколько баллов из 25 у вас? 20+ - отличный лендинг, можно лить трафик уверенно. 15-19 - рабочий, но есть что улучшить за 1-2 недели. Меньше 15 - сначала переделать лендинг, потом запускать рекламу.

Хотите аудит лендинга по 25 критериям с конкретными рекомендациями?

За 30 000 ₽ проверю лендинг, рекламу и аналитику за 5-7 дней, пришлю PDF на 12-18 страниц с планом действий. Заказать: kovyrshin.ru/audit · Telegram: [@br161sk](https://t.me/br161sk)