

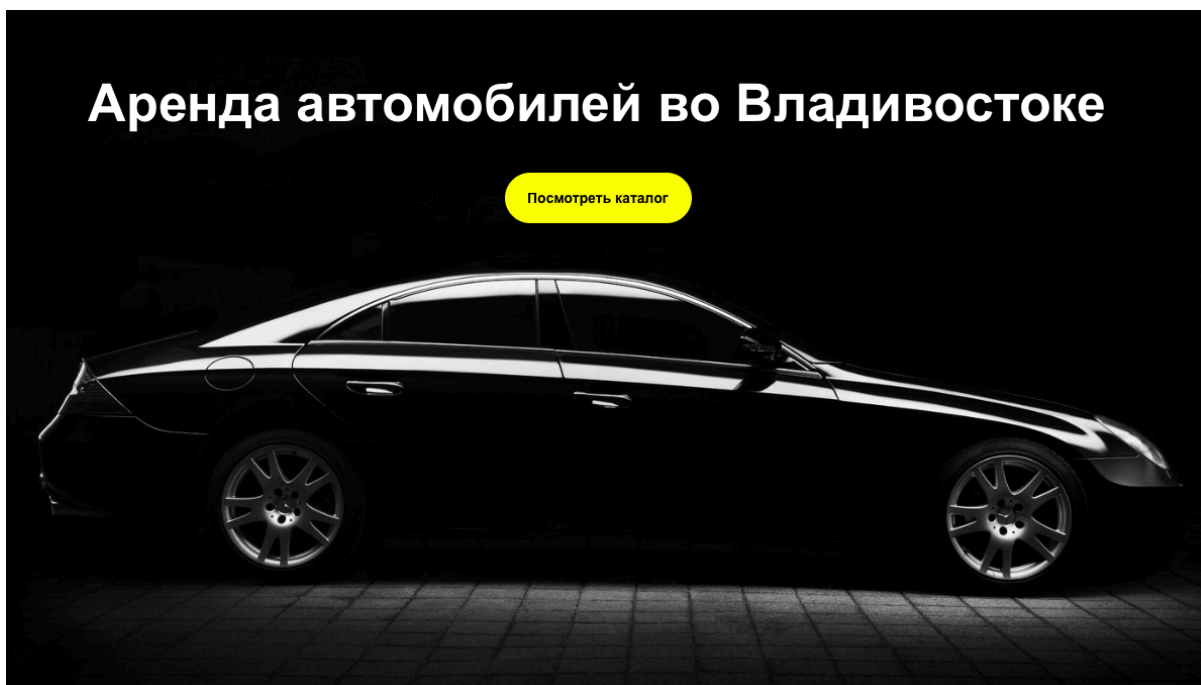
## Чек-лист

[Папка с иллюстрациями](#)

# Что должно быть на продающем одностраничном сайте

Для одностраничных сайтов есть набор элементов, которые могут повысить продажи и защитить от штрафов. Вот что там должно быть.

- ❑ **Понятное предложение.** Клиенту сразу должно быть понятно, что вы предлагаете: грузоперевозки, букеты на свадьбу или бытовую химию оптом. Не надо делать длинные вступления, сразу напишите, что вы хотите дать покупателю.



По первому экрану видно, чем занимается компания

- ❑ **Оффер.** Напишите, почему с вами выгодно работать: скидка 50%, две пары обуви по цене одной или бесплатная доставка в день заказа. Лучше показать оффер на первом экране, чтобы клиент заинтересовался предложением и продолжил изучать сайт.

## Детская школа английского языка

Первые 5 занятий — бесплатно

Записаться

Оффер этой школы — бесплатные 5 занятий

- ❑ **Кнопка целевого действия на первом экране.** Часто клиенты не читают весь сайт. Они открывают страницу, видят предложение и сразу решают купить или оставить заявку.

Для этого на первом экране должна быть кнопка «Купить», «Заказать звонок» или «Рассчитать стоимость», которая ведет на форму оплаты или сбора заявок. Если для покупки нужно листать весь сайт до конца, клиент может закрыть страницу и уйти.

- ❑ **Отзывы.** Чтобы повысить доверие, размещайте блок с отзывами от реальных людей, выдуманные отзывы видно сразу.

Попросите клиентов рассказать о вашем сервисе в обмен на скидку или небольшой подарок. Рядом с отзывом укажите ссылку на социальные сети клиента. Так покупатели будут видеть, что их не обманывают.

- ❑ **Форма сбора заявок.** Это то, ради чего вы делаете страницу: продажа товара, приглашение на бесплатную консультацию, бронь столика в кафе.

Не собирайте много данных, укажите только то, что вам необходимо знать. Для консультации это имя и номер телефона, для доставки товара — телефон и адрес, для отправки электронных билетов на концерт — только email. Не заставляйте клиента совершать лишние действия, это может оттолкнуть.

- ❑ **Форма согласия.** Разместите под каждой формой сбора заявок чекбокс с надписью «Я даю согласие на обработку персональных данных в соответствии с политикой конфиденциальности». Без этого вы не можете собирать данные клиентов — вас могут оштрафовать.

[Как хранить персональные данные и не получить штраф](#)

- ❑ **Политика конфиденциальности.** Это документ, в котором вы указываете, зачем собираете персональные данные. Если его не будет, вас могут оштрафовать.

У политики конфиденциальности свои требования, поэтому лучше попросите юриста помочь. Опубликуйте ее на отдельной странице, а ссылку дайте под формой сбора или в футере, чтобы не перегружать сайт ненужной информацией.

## Запишитесь на бесплатную консультацию

Оставьте свой номер телефона.  
Мы перезвоним, когда вам будет удобно

Телефон

Когда позвонить

[Заказать звонок](#)

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку персональных данных и соглашаетесь с [политикой конфиденциальности](#)

В этой форме сбора заявок небольшое количество полей, согласие на обработку персональных данных и ссылка на политику конфиденциальности

- ❑ **Контактные данные.** Не все предпочитают оставлять данные в форме сбора. Для таких посетителей нужно указать ваши контактные данные. Поставьте номер телефона и адрес в шапке сайта, чтобы они были на виду у клиента. Дополнительно в конце страницы можно разместить блок со схемой проезда.

### Контакты

+7 964 450 888 99

Торговый центра «Добрыня»  
Тюмень, ул. Тимофеева д.60

