

Чек-лист: Продающий сайт — что должно быть

◆ 1. Первый экран (то, что человек видит сразу при заходе, без прокрутки)

- Чёткий и понятный оффер (что вы делаете и для кого)
 - Подзаголовок с выгодой/результатом
 - Призыв к действию (кнопка: оставить заявку / купить / проконсультироваться)
 - Нет «воды» и абстракций («качество», «подход» и т.п.)
-

◆ 2. Уникальные преимущества

- 3–5 ключевых УТП с иконками / короткими фразами
 - Упор на выгоду для клиента (а не на себя)
 - Есть визуальное подтверждение (фото, цифры, сертификаты и т.п.)
-

◆ 3. Чёткое описание продуктов / услуг

- Кратко и ясно показано, что вы предлагаете
- Есть кнопки или формы для действий
- Всё логично структурировано (по блокам/категориям)

◆ 4. Эмоциональный блок (боль → решение)

- Показаны проблемы клиента
- Показано, как вы их решаете
- Желательно — в формате «до/после» или сравнения

◆ 5. Социальное доказательство

- Отзывы (текст, фото, видео, скриншоты)
- Кейсы с результатами
- Цифры: сколько клиентов, лет на рынке, процент довольных

◆ 6. Кейсы / портфолио (если применимо)

- Фотографии/скриншоты + описание «что было сделано»
- Не просто галерея, а с реальной пользой

◆ 7. Кто стоит за этим (экспертность)

- Фото, имя, роль (руководитель, команда)**
 - Краткий текст: почему вам можно доверять
-

- ◆ 8. Частые вопросы (FAQ)

- 5–7 вопросов с понятными ответами
 - Снимают возражения (страх, цена, доставка, условия и т.д.)
-

- ◆ 9. Призывы к действию + формы

- Призыв к действию повторяется 2–3 раза по ходу страницы
 - Формы простые: не больше 2 полей (имя, телефон)
 - Есть быстрые контакты (WhatsApp, Telegram и пр.)
-

- ◆ 10. Контакты и доверие

- Адрес / карта (если офлайн)
 - Телефон, e-mail, ссылки на соцсети и все остальные площадки компании
 - Политика конфиденциальности / реквизиты
-

- ◆ 11. Технические критерии

- Адаптация под мобильные устройства
- Быстрая загрузка (до 3 сек)
- Понятное меню / структура

- Нет перегрузки текстами и графикой
-

Идеальная структура сайта для компании, продающей кондиционеры с установкой

- ◆ 1. Главная страница
 - Краткий оффер: «Продажа и установка кондиционеров под ключ с гарантией»
 - Кнопка "Подобрать кондиционер" (ведёт на каталог или квиз)
 - Преимущества компании (3–6 блоков: опыт, гарантия, всё в одном месте, сертифицированные мастера, точные сроки)
 - Популярные модели (из каталога)
 - Фото/видео с объектов, отзывы клиентов
 - СТА: «Бесплатный выезд замерщика» / «Заказать консультацию»
-

- ◆ 2. Каталог кондиционеров

Фильтры:

- по бренду, типу (настенный, кассетный и т.д.), площади помещения, цене
- Карточки товаров:

- Фото, краткие характеристики
 - Кнопки: «**Подробнее**», «**Оставить заявку**»
-

◆ 3. Карточка товара

- Фото/видео (1–3 шт.)
 - Характеристики (охлаждение, обогрев, площадь, потребление и т.д.)
 - Цена «под ключ» (с установкой)
 - Сроки установки
 - Отзывы
 - Кнопки: «Купить с установкой», «Вызвать замерщика»
-

◆ 4. Услуги

(или «Что входит в установку»)

- Установка кондиционера (только наших)
- Сервис и обслуживание
- Демонтаж старых (если есть)
- Описание этапов работ
- Фото/видео монтажа

◆ 5. Квиз / Подбор кондиционера

- Уточняющие вопросы: площадь, этаж, солнечная сторона и т.п.
- Предложение моделей с кнопкой "Оставить заявку"
- Интеграция с CRM

◆ 6. Цены

- Примеры расчёта "под ключ"
- Варианты комплектаций: бюджет, стандарт, премиум
- Условия оплаты (в т.ч. в рассрочку)

◆ 7. Объекты / Наши работы

- Фото до/после
- Краткие кейсы
- Локации

◆ 8. Отзывы

- Видео/текстовые отзывы клиентов
- Рейтинг из Яндекс/Google/2ГИС

◆ 9. О компании

- Кто вы, сколько лет на рынке
- Команда (опционально)
- Сертификаты, лицензии

◆ 10. Контакты

- Телефон, email, адрес (если есть офис)
- Карта (Яндекс/Google)
- Форма связи
- График работы

◆ 11. Блог / Вопрос-ответ (опционально)

- «Как выбрать кондиционер?»
- «Почему не стоит устанавливать самостоятельно?»
- «Когда лучше обслуживать систему?»

◆ 12. 404 / Технические страницы

- 404 с СТА: «Вернуться в каталог» или «Получить консультацию»
- Политика конфиденциальности, условия оферты