

# Тренинг «Умные лендинги 2.0»

---

## Написание текста. Часть 1

# Проектирование лендинга

---

- Число и порядок блоков зависит от того, что и кому продаем, а также от предпочтений — ваших личных и заказчика
- Не существует железной последовательности блоков:
  - ➡ есть устоявшиеся блоки, которые могут передвигаться незначительно, в одной «зоне» текста
  - ➡ есть «плавающие» блоки, которые могут перемещаться в другую часть текста в зависимости от их трактовки

# Примеры плавающих блоков

---

- **Представление коллектива** — с представлением продукта или после преимуществ
- **Как мы работаем** — вместе с преимуществами или в технической информации (или 2 блока)
- **Гарантия** — в блоках доверия или после цены

# Главное правило

---

Выстраивайте логичную цепочку  
блоков, а не хаотично их  
«тасуйте».

# Усредненная схема лендинга

---

- **Заголовок**
- (Подстройка)
- **(Продажа идеи)**
- Продукт, компания, отстройка
- **Основные блоки доверия**
- Цена, гарантия и технические блоки

Блоки конверсии – равномерно по тексту  
после представления продукта.

# Особенности по продуктам

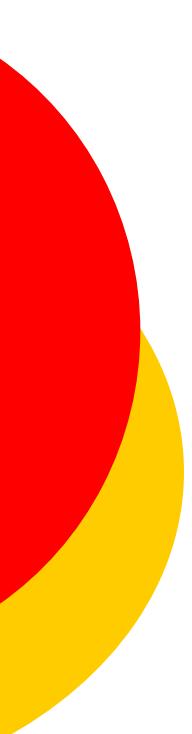
---

- **Товар** — больше наглядности, чем для услуги (и может быть меньше текста)
- **Обучающие продукты** — свои блоки (автор, программа, бонусы)
- Могут быть специфические блоки и для других продуктов

# Вначале

---

- Поместите на страницу шапку с:
  - ✉ логотипом
  - ✉ дескриптом
  - ✉ телефоном
  - ✉ кнопкой заказа обратного звонка
- Поместите первый заголовок



# Подстройка

---

- Подстройка — демонстрация читателю того, что мы знаем о его проблемах/задачах (нужна, чтобы втянуть его в чтение).
- В типичных лендингах обычно пропускается, часто незаслуженно.

# Подстройка

---

## Конструктивные варианты:

- ➡ заголовок от потребителя и быстрый переход на продукт
- ➡ заголовок от потребителя с более подробной подстройкой
- ➡ заголовок от продукта без подстройки
- ➡ заголовок от продукта с последующей подстройкой

# Триггеры подстройки

---

Вопросы/условия из подстройки,  
поданные в виде ЛЕНТЫ –  
вариант лаконичной подстройки.

# Проблемы в подстройке

---

Зависят от места в лестнице узнавания:

- **1-2 ступень** — начинаем с базовой или продуктовой проблемы, продаем идею, затем продукт
- **3 ступень** — увязываем с продавцовой проблемой (+отстройка от конкурентов), продажа идеи не нужна
- **4 ступень** — можно подстройку опустить

# Варианты наполнения

---

- Формат «вам знакомы эти проблемы»
- Формат «если»
- Формат вопросов
- Формат соответствия сегментам ЦА («вы начинающий инвестор...»)

# Представление продукта

---

- (Если лендинг с утвердительным заголовком без подстройки, то его может и не быть.)
- После подстройки делаем небольшой блок представления продукта (в рамке) и/или подзаголовок от продукта
- Затем идет продажа идеи (если нужна) или детализация продукта

# Основная тонкость

---

Для увязки представление продукта  
должно по логике и тексту продолжать  
мысли из начала:

- ➡ ищете решение проблемы? — вот оно
- ➡ ищете продавца? — выберите нас

# Первый блок конверсии

---

Первый блок конверсии идет после:

- ➡️ представления продукта
- ➡️ первого заголовка в утвердительной форме

При необходимости можно логично вставить и между заголовком от потребителя и подстройкой (но не рекомендуется)

# Продажа идеи

---

- Самый простой вариант: после представления продукта дать блок «Зачем это нужно» или «Как это работает»
- Более сложный: подстройка → абстрактный продукт как решение → продажа идеи → представление *нашего* продукта
- Расписываем преимущества, выгоды или отстройку для абстрактного продукта, а затем переходим именно к нашему продукту

# Лендинговая подача

---

Не забывайте про лендинговую подачу в тексте:

- подзаголовки для каждого блока
- списки (обычно в виде таблиц)
- важные тезисы в рамках
- обычный текст — небольшими фрагментами (обычно)
- лаконичность!