

45 вопросов, которые помогут сделать лендинг эффективнее

Мы составили эти вопросы специально для того, чтобы вы могли легко выявить сильные стороны своего бизнеса и рассказать о них на [лендинге](#). Они заставят вас задуматься над тем, что отличает ваш продукт или сервис от конкурентов. Отвечайте честно, смотрите комментарии и примеры. Они вам помогут. Те ответы на вопросы, которые могут заинтересовать ваших клиентов помечайте значком «+». Именно они и составят контент вашего лендинга. Итак, вот они:

- 1. Что уникальное вы предлагаете?** *Возможно, вы создаете единственный в своем роде или редкий товар, оказываете эксклюзивную услугу.*
- 2. Какую проблему решает ваш продукт?** *Опишите, как именно ваш товар или услуга ее решает.*
- 3. Какие есть аналоги этого продукта и в чем ваш лучше?** *Когда товар сам по себе еще не знаком потребителям, сравните его с известным аналогом, указывая на преимущества.*
- 4. Как выглядят дополнительные материалы, которые идут с основной продукцией?** *Часто аксессуары и дополнения становятся решающими для клиента.*



ИСПОЛЬЗУЙТЕ В СОЧЕТАНИИ С БРАСЛЕТОМ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ЕЩЕ БОЛЬШЕ ФУНКЦИЙ

НАСТРОЙТЕ НАПОМИНАНИЯ
Ваш браслет может отправлять вам напоминания о том, что вы слишком долго сидите или о том, что пора готовиться ко сну, благодаря чему вы сможете вести более активный образ жизни и лучше отдыхать ночью.

ОПТИМИЗАЦИЯ СНА
Воспользуйтесь преимуществом автоматической регистрации быстрого и глубокого сна — циклов, которые стимулируют вашу креативность и регулируют чувство голода.

СЛЕДИТЕ ЗА СВОИМ СЕРДЕЧНЫМ РИТМОМ
Браслет отслеживает частоту ваших сердечных сокращений во время сна для максимально точного отражения здоровья вашего сердца.

[СРАВНИТЬ ТРЕКЕРЫ](#)

<https://jawbone.com/up>



5. Как называется компания и почему? *Возможно, ваше название связано с интересной историей, начало которой уходит далеко в прошлое. История возникновения сделает название запоминающимся, а длительность существования компании вызовет доверие клиента.*

6. Какие у вас есть кейсы, портфолио, примеры работ? *Если есть, чем похвалиться, выкладывайте фото на лендинг.*

7. Как появилась идея, что привело в бизнес? *Возможно у вас самих была проблема, решение которой вы придумали и теперь советуете другим.*

8. Можно ли разделить ваши услуги или продукт по регионам, по типу клиентов, по направлениям и т.п.? *Если да, то делите.*

9. Какие объекты есть в вашем бизнесе? *О серьезности вашего бизнеса может рассказать многоэтажные производственные постройки или оборудование, например.*

10. Какие системы автоматизации внедрены? *Если у вас автоматизирован какой-то процесс, есть уникальная технология, добавьте себе еще один плюс.*

11. Кто является лицом компании? *Люди быстрее поверят тому, кого они знают в лицо.*

12. Чем занимались предки? *Если вы продолжаете семейное дело, это говорит о надежности вашей компании.*

13. Какое образование? *У вас профильное образование и полно дипломов - еще один балл к рейтингу.*

14. Есть известный мастер - учитель? *Вы учились у известного мастера, переняли у него опыт - отразите это на посадочной странице.*

15. Вы были учеником какой-либо профессиональной школы? *Вы получили знания в известной школе - шанс возвысить себя в глазах ее поклонников.*

16. Как выглядит организационная структура? *Объясните людям, кто и за что несет ответственность в вашей компании.*

17. Какие требования к сотрудникам, как компания обучает и развивает сотрудников? *Строгие требования, постоянное повышение квалификации ваших сотрудников говорят о том, что на вас работают профессионалы.*

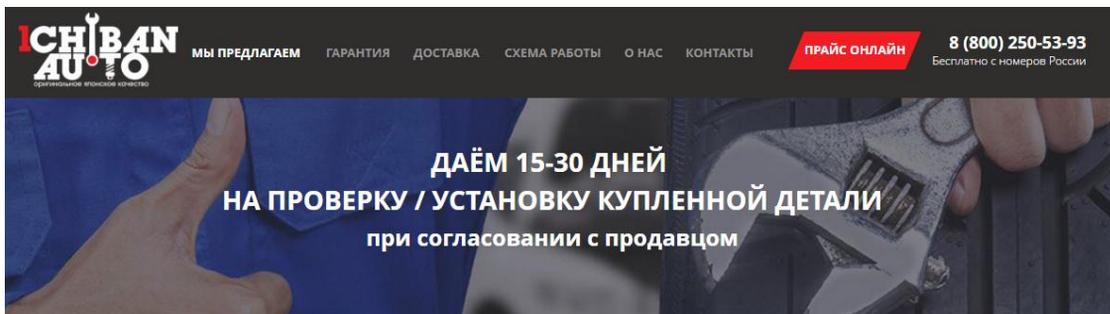


18. Кто ваши клиенты и есть ли среди них звёзды? *Рекламируйте своих клиентов. Делая сильнее их, вы сами становитесь сильнее, ведь именитый заказчик не будет работать с шарж-подрядчиками.*

19. Какие у вас были знаковые проекты или достижения? *Выставляйте напоказ все свои награды и дипломы, это большой и жирный плюс.*

20. Работали ли вы с госструктурами? *Вы выполняли какие-либо обязательства перед государством - значит вам можно верить.*

21. Какие самые частые клиентские опасения, страхи, стереотипы? *Не бойтесь озвучить страхи клиента, это отличный шанс показать, как вы можете его избавить от них.*



В случае дефектных запчастей или брака, мы готовы оперативно **произвести обмен** или **вернуть стоимость детали** и транспортные расходы (при соблюдении условий установки и наличии подтверждающих документов).

Если замена деталей производится в нашем автосервисе, то **срок гарантии удваивается**.

Компания Ичибан Авто избавляет потенциального клиента от страха получить дефектную или бракованную деталь.

<http://ichibanvl.ru/>

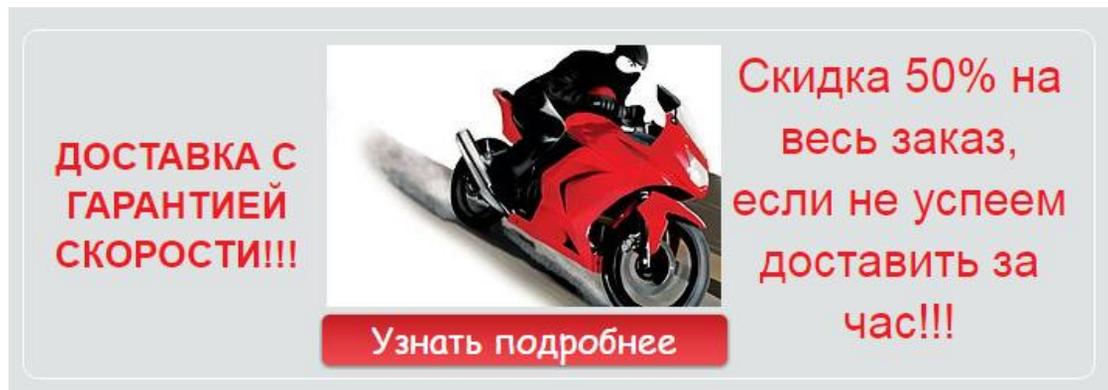
22. Можете ли вы оценить, сколько денег сэкономили или помогли заработать? *Называйте цифры, внушительные числа выглядят солидно.*

23. Какие основные этапы до выполнения работ, как вы сопровождаете клиента после покупки? *Клиент должен быть уверен, что вы его не кинете.*

24. Какие самые удачные акции, вы проводили? *Делитесь историями успеха.*

25. Дарите ли вы клиентам подарки? *Если вы можете что-то подарить - дарите, это вызовет позитивную эмоцию у клиента.*

26. Как вы доставляете товар? Иногда доставка - это ключевой момент.



**ДОСТАВКА С
ГАРАНТИЕЙ
СКОРОСТИ!!!**

**Скидка 50% на
весь заказ,
если не успеем
доставить за
час!!!**

Узнать подробнее

Никто не любит холодную пиццу.

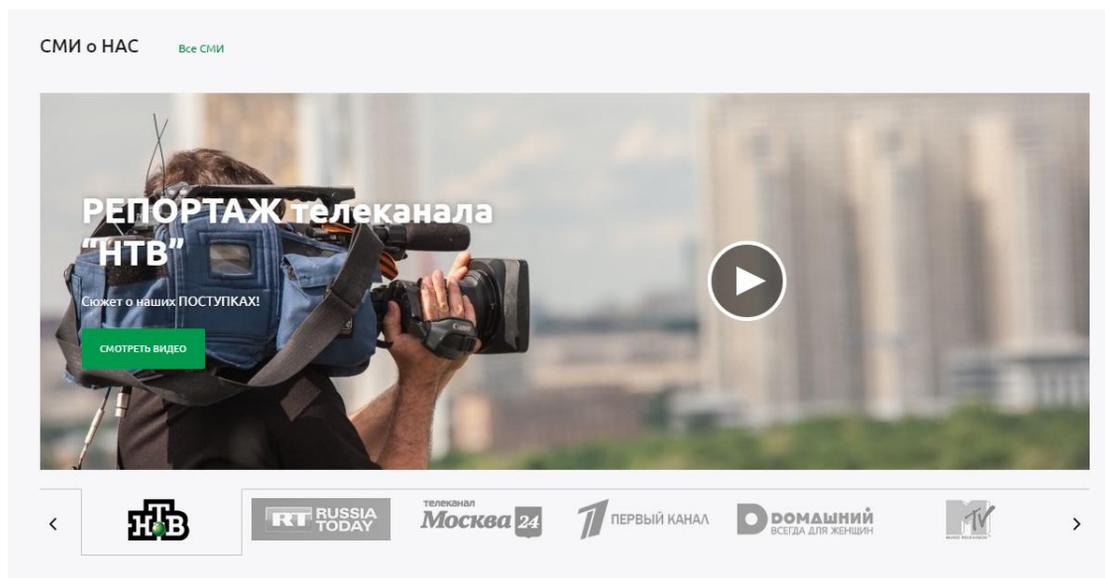
<http://www.sushnaya.com>

27. Какие скидки вы предоставляете?

28. Как вы контролируете качество? Печетесь о качестве продукта - говорите об этом. Возможно, ваших клиентов это волнует больше всего.

29. Есть ли в бизнесе понятие бесплатного первого шага? Дайте возможность скачать пробную версию или протестировать продукт.

30. Какие есть публикации о компании? О вас хорошо отзываются в СМИ - не умалчиваем этот факт.



СМИ о НАС Все СМИ

**РЕПОРТАЖ телеканала
"НТВ"**

Сюжет о наших ПОСТУПАКАХ!

СМОТРЕТЬ ВИДЕО

НТВ **RT RUSSIA TODAY** **Телеканал Москва 24** **1 ПЕРВЫЙ КАНАЛ** **ДОМАШНИЙ ВСЕГДА ДЛЯ ЖЕНЩИН** **M TV**

<http://дару-поступок.рф>



31. **Продаются ли книги, написанные ключевыми людьми компании?** *Вы пишете книги и даете советы другим - вам можно доверять.*
32. **Есть ли у вас лицензии, сертификаты, подтверждающие квалификацию?**
33. **Является ли компания членом гильдии, ассоциации и т.п.?**
34. **Владеет ли компания патентами и авторскими правами на собственные разработки?**
35. **Организовывает ли компания важные профессиональные события?**
36. **Есть ли ручное производство отдельных элементов?** *Ручной труд всегда в цене.*
37. **Какой у вас офис, магазин, помещение, шоурум?** *Покажите фото условий труда, если это выглядит солидно.*
38. **На каком оборудовании работаете?** *Похвастайтесь своей техникой, станками, производственными мощностями.*
39. **Есть ли собственные софты и программы?** *Вы можете предоставить услугу через интернет - бонус для клиента.*
40. **Есть ли знаковые поставщики и подрядчики?** *Вы работаете с теми, кому уже доверяют, расскажите о них.*
41. **Есть ли свой брендированный транспорт, сувенирная продукция?** *Покажите это.*
42. **Используете ли вы уникальный материал, технологии, методики?**
43. **Есть ли у вас свои секреты и ноу-хау?** *Это не значит, что их нужно раскрыть. Просто укажите, что это есть.*
44. **Есть ли уникальные специалисты?** *Расскажите о них, и армия их фанатов примкнет к вашим рядам.*
45. **Есть ли детали и мелочи в продукции, которые докажут ее качество?** *Дайте возможность их рассмотреть.*

Конечно, не пытайтесь втолкнуть в лендинг все 45 ответов. Просто в конце проранжируйте их по степени ценности для вашей целевой аудитории и выберите то, чем вы по-настоящему гордитесь. Теперь вас ждет следующий шаг – составить [прототип лендинга](#).
Удачи!

