

ВИТРИНА •• ВИТРИНА ДЛЯ НЕЗНАКОМЦА

Анонс + доказательства = первое впечатление.

Пять блоков, которые собираются из готового материала

Продукт опубликован, протестирован, доработан. Он работает. Но знают о нём шесть человек: вы и пятеро тестировщиков.

Что он должен увидеть, чтобы не закрыть вкладку?

Вы скинули ссылку в чат. Человек открывает. Он не был на ваших уроках, не знает, что это и зачем ему это. У него открыто ещё двадцать вкладок.

Анонс из урока 07 — это слова. Страница продукта — слова плюс доказательства. Тогда продукта не было, теперь он есть.

БЛОК Б

АНОНС + ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Что уже есть и чего не хватает

БЛОК В

ПЯТЬ БЛОКОВ

Что собирать и в каком порядке

БЛОК Г

ПРАКТИКА

Сборка страницы и публикация



АНОНС — ОБЕЩАНИЕ



СТРАНИЦА —

ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Вы это сделали на первой неделе

ЭЛЕМЕНТ 01

ПРОБЛЕМА

Боль конкретного человека

«Клиент звонит — занято.
Перезванивает — забыл»

ЭЛЕМЕНТ 02

РЕШЕНИЕ

Что меняется в жизни

«Записывается за 30 секунд
— с дивана, без звонка»

ЭЛЕМЕНТ 03

ФОРМАТ

Под какой канал
адаптировано

Пост, сообщение другу,
страница

ЭЛЕМЕНТ 04

ПРИГЛАШЕНИЕ

Призыв попробовать

«Хочешь попробовать
первым?»

Тогда продукта ещё не было — это были слова, обещание. Сейчас продукт есть. Слова нужно подкрепить.

Одно привлекает внимание, другое убеждает попробовать

АНОНС • УРОК 07

«Записывается за 30 секунд»

«Без звонка, с дивана»

«Хочешь попробовать?»

СЛОВА

СТРАНИЦА • СЕГОДНЯ

Скриншот: вот экран записи, вот как выглядит

Путь в 3 шага: открыл → выбрал → записался

Кнопка «Попробовать» → ведёт на продукт

СЛОВА + КАРТИНКИ + ССЫЛКА

Анонс без страницы — пустые слова. Страница без анонса — никто не откроет. Работают только вместе.

Обложка, которая стоит перед продуктом

БЕЗ СТРАНИЦЫ



СРАЗУ ВНУТРЬ

Человек видит экраны, кнопки, данные — но не понимает контекст

Что это? Для чего? С чего начать?

АНАЛОГИЯ



КВАРТИРА И ОБЪЯВЛЕНИЕ

Продукт — квартира. Страница — объявление об аренде

Никто не придет смотреть, если объявление молчит

СО СТРАНИЦЕЙ



СНАЧАЛА ОТВЕТЫ

Страница отвечает на вопросы до первой кнопки

Человек входит в продукт подготовленным

Каждый блок — ответ на вопрос

01

«Что это?»

ЗАГОЛОВOK

Одно предложение о
сути

02

«Это для меня?»

ДЛЯ КОГО

Ситуация, в которой
узнают себя

03

«Как это
работает?»

ТРИ ШАГА

Самый короткий путь

04

«Как это
выглядит?»

СКРИНШОТЫ

Два-три ключевых
экрана

05

«Что мне делать?»

КНОПКА

Одна, ведёт на
продукт

Человек не читает — он сканирует. Если в первые пять секунд непонятно, что это, — закроет.

«Что это?» — одно предложение

ПЛОХО

«~~NailBook Pro~~»

Непонятно, что это

«~~Добро пожаловать на наш сайт~~»

Ни о чём

«~~Инновационное решение для быти-индустрии~~»

Корпоративный шум

ХОРОШО

«Запись к мастеру за 30 секунд — без звонков и ожидания»

«Домашний бюджет, который ведётся сам»

«Магазин чехлов — выбрал, заказал, получил»

Откуда взять: элемент «Решение» из анонса урока 07 — уже написано

«Это для меня?» — человек узнаёт себя

ПЛОХО

«Для всех, кто хочет удобно записываться к мастеру»

«Для всех» значит «ни для кого» — человек пожимает плечами

ХОРОШО

«Вы ищете мастера, звоните — занято. Пишете в директ — отвечают через день. Записываетесь на одно время, приходите — мастер занят. Знакомо?»

Откуда взять: «Проблема» из урока 07 + роли из урока 02

Прочитал и кивнул — «да, это про меня» — блок работает. Пожал плечами — переписать.

Три шага — и ни шагом больше

ЗАПИСЬ К МАСТЕРУ

- 01 Выбираете мастера и смотрите работы
- 02 Выбираете удобное время
- 03 Подтверждаете — готово, вы записаны

Откуда взять: сценарии из урока 03

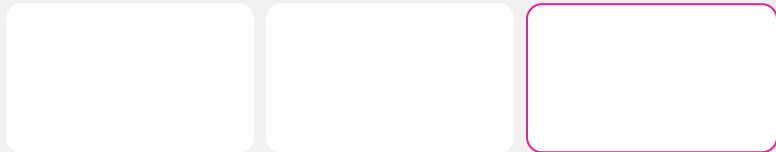
МАГАЗИН ЧЕХЛОВ

- 01 Находите чехол для своей модели
- 02 Нажимаете «Заказать»
- 03 Получаете подтверждение — чехол в пути

Пять шагов в голове — объедините. Десять — это инструкция, а не путь

Скриншот убедительнее абзаца текста

ЧТО ПОКАЗАТЬ



2–3 ключевых экрана из урока 11

Те, что совпадают с тремя шагами: выбор → действие → результат

ЧЕГО НЕ ПОКАЗЫВАТЬ

Все 15 экранов — это каталог, а не витрина

Настройки и управление — это «кухня», а не «зал»

Экраны до доработок — показывайте финальную версию

Человек должен подумать «выглядит понятно», а не «тут столько всего»

«Хочу попробовать» — одна кнопка

ПЛОХИЕ КНОПКИ

~~«Узнать больше»~~

Больше о чём? Человек уже прочитал

~~«Зарегистрироваться»~~

Страшное слово, обязательства

~~«Отправить заявку»~~

Заявку куда? Зачем?

ХОРОШИЕ КНОПКИ

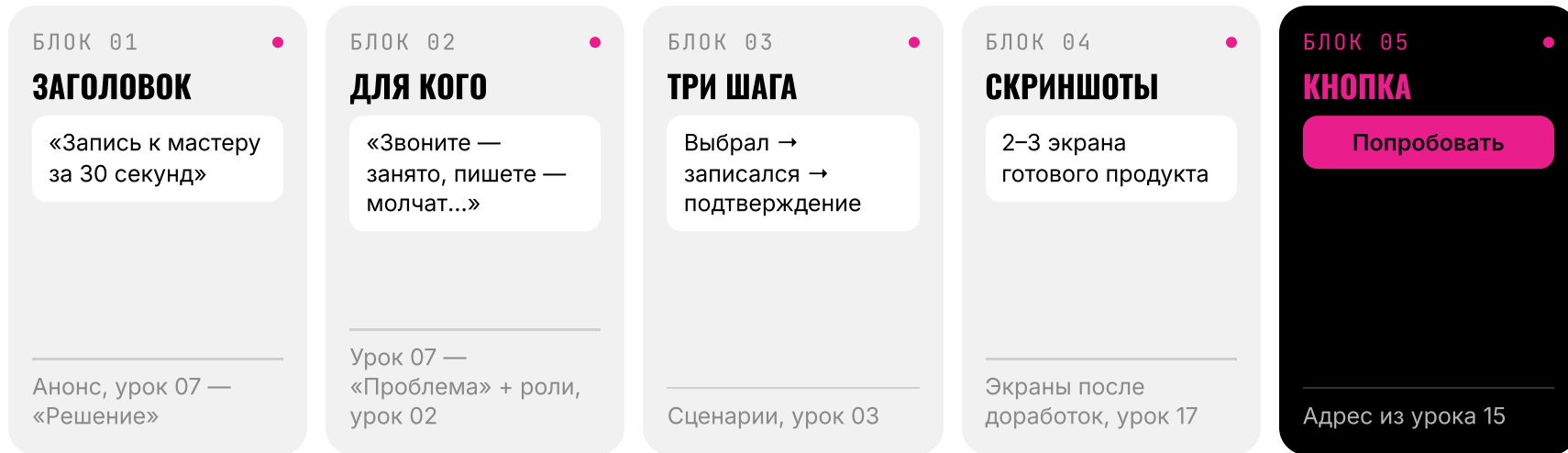
Попробовать

Записаться к мастеру

Открыть магазин

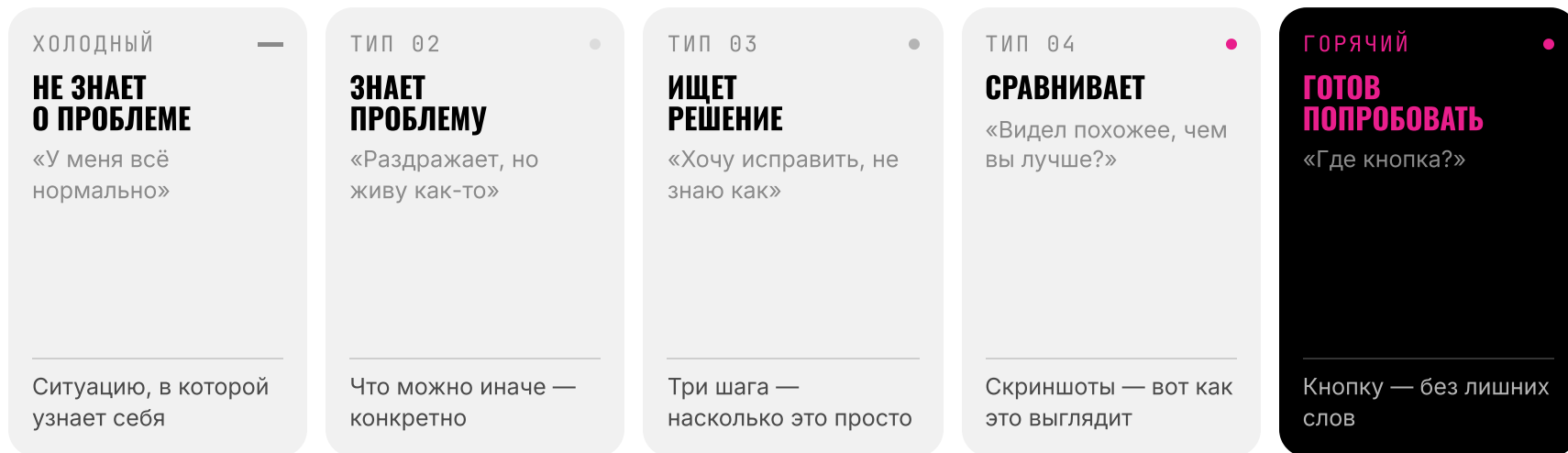
Откуда взять: «Приглашение» из урока 07. Кнопка ведёт на ваш адрес из урока 15

Пять блоков = одна страница



Весь материал уже готов — вы создавали его три недели. Страница это сборка, а не творчество с нуля.

Подхватите человека там, где он сейчас



Верх страницы — для холодных (описание боли), низ — для горячих (кнопка). Порядок пяти блоков и есть путь от холодного к горячему.

Прочитайте страницу пять раз — разными глазами

ПРОХОД 01

НЕ ЗНАЕТ О ПРОБЛЕМЕ

«Узнаю ли себя в
первых строчках?»

Нет — добавить
конкретную историю

ПРОХОД 02

ЗНАЕТ, НО ТЕРПИТ

«Вижу ли, что
можно по-
другому?»

Нет — усилить
заголовок, показать
результат

ПРОХОД 03

ИЩЕТ РЕШЕНИЕ

«Понятно ли за 10
секунд, как
работает?»

Нет — объединить
шаги в три

ПРОХОД 04

СРАВНИВАЕТ

«Вижу ли, как это
выглядит
вживую?»

Нет — добавить
реальные скриншоты

ПРОХОД 05

ГОТОВ ПОПРОБОВАТЬ

«Нахожу ли кнопку
за 2 секунды?»

Нет — убрать лишние
кнопки, оставить
одну

Не нужно делать отдельную страницу для каждого типа. Пять проходов занимают три минуты — и показывают все дыры.

На каждом блоке человек решает: листать или закрыть

100% зашли

ПОРЦИЯ 01

ЗАГОЛОВОК

«Я вообще туда попал?»

«Да, это для меня»

Пропустить —
закроет за 2 секунды

45% листают

ПОРЦИЯ 02

ДЛЯ КОГО

«Они понимают мою ситуацию?»

«Они описали мою жизнь»

Пропустить — «для
всех» = ни для кого

28% читают

ПОРЦИЯ 03

ТРИ ШАГА

«А это сложно?»

«Три шага —
справлюсь»

Пропустить — боится
регистрации и
настроек

16% дошли

ПОРЦИЯ 04

СКРИНШОТЫ

«А это вообще
существует?»

«Вот как выглядит
— нормально»

Пропустить — слова
без доказательства

2–5% нажали

ПОРЦИЯ 05

КНОПКА

«Что мне делать?»

«Нажму — попаду
в продукт»

Пропустить — готов,
но не знает куда
нажать

Порции работают как ступеньки. Проверка: закройте один блок рукой — страница всё ещё убеждает? Если нет — порция нужна.

Цифры — типичные бенчмарки лендингов (Unbounce, Nielsen Norman Group): до кнопки доходят единицы — каждый блок теряет часть людей.

Неважно, какие скриншоты, если заголовок непонятен

ЗАГОЛОВОК	ДЛЯ КОГО	ТРИ ШАГА	СКРИНШОТЫ	КНОПКА	РЕЗУЛЬТАТ
«NailBook Pro» ✗	не увидит	не увидит	не увидит	не нажмёт	Закрыл на 1-й секунде
Понятный ✓	«Для всех» ✗	не увидит	не увидит	не нажмёт	Ушёл — не узнал себя
Понятный ✓	Конкретный ✓	7 шагов ✗	не увидит	не нажмёт	Испугался сложности
Понятный ✓	Конкретный ✓	3 шага ✓	Реальные ✓	Нажмёт ✓	Дошёл до конца

Ведро с дыркой: неважно, сколько воды наливаете — вытечет. Не улучшайте сильные блоки, чините самый слабый.

- 01 • ТЕСТ НА НЕЗНАКОМЦЕ
- 02 • ТЕСТ «ЗАКРОЙ БЛОК»
- 03 • ТЕСТ «ПЕРЕСКАЖИ»

Пять вещей, которые убивают страницу

01

~~«О НАС»~~

Незнакомцу
неинтересно, кто вы

Вместо: ничего.
Рассказать о себе —
внутри продукта

02

~~СПИСОК ФУНКЦИЙ~~

«Каталог» — это
начинка, а не польза

Вместо: три шага
«выбрал → заказал →
получил»

03

~~НЕСКОЛЬКО КНОПОК~~

Человек не знает,
куда нажать —
замирает

Вместо: одна кнопка,
одно действие

04

~~СТЕНА ТЕКСТА~~

Длинные абзацы на
незнакомом сайте не
читают

Вместо: скриншот +
подпись в одну
строку

05

~~ТЕХНИЧЕСКИЕ СЛОВА~~

«Адаптивный
дизайн»,
«современные
технологии»

Вместо: убрать
совсем. Работает —
человек увидит сам

Спросите к каждому блоку: «Это помогает решить — попробовать или нет?» Не помогает — уберите.

Страница из ваших материалов

После этого урока вы откроете Claude и скажете `/lesson-18`

ШАГ 01

01

Claude прочитает
паспорт: анонс, сценарии,
персоны, визуальный
язык

ШАГ 02

02

Соберёт страницу из пяти
блоков и покажет
результат

ШАГ 03

03

Вы проверите по трём
хитростям и скажете, что
поправить

ШАГ 04

04

Задеплоит страницу на
ваш домен — незнакомец
сможет открыть

Claude берёт материал из девяти уроков и собирает витрину. Но три хитрости проверяете вы — Claude не может посмотреть на страницу глазами незнакомца.



ПЯТЬ БЛОКОВ — ПЯТЬ ПОРЦИЙ

ОТКРЫЛ — ПОНЯЛ — ПОПРОБОВАЛ



СБОРКА ИЗ ГОТОВОГО, НЕ ТВОРЧЕСТВО

Ссылку можно отправить кому угодно. Но кому?

Продукт работает, проверен, доработан и опубликован. Страница объясняет незнакомцу, зачем ему это. Где найти людей, которым это нужно? Не пятерых знакомых для теста, а настоящих пользователей — тех, кто будет возвращаться и рассказывать другим.

УРОК 19

СТРАТЕГИЯ ЗАПУСКА: ПЕРВЫЕ ДЕСЯТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Без бюджета, без рекламы, без связей. Конкретный план: где эти люди, как к ним обратиться, что им написать.