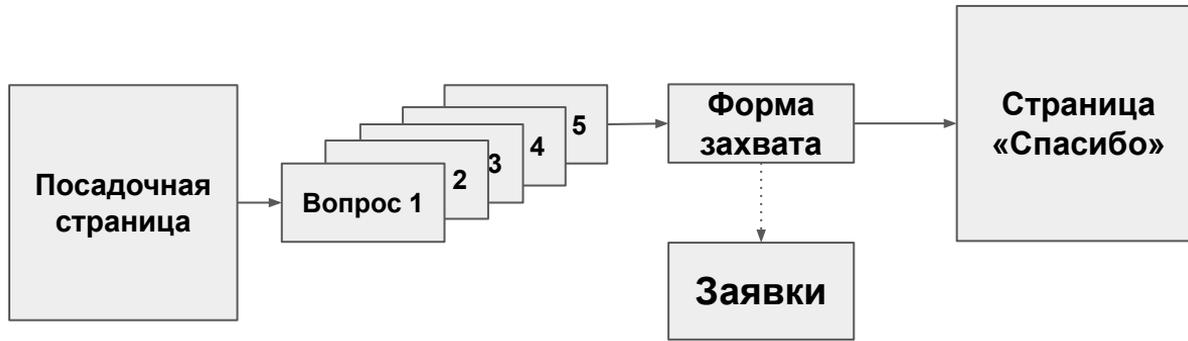


# КВИЗЫ

Воркбук



Квиз — это страница с опросом, в котором клиент выбирает варианты ответов и в конце оставляет свои контакты для получения бонуса за прохождение

# Секция 1. Прототип посадочной страницы квиза

Задание: заполните шаблон прототипа посадочной страницы квиза.

The image shows a wireframe of a landing page for a quiz. It features a browser window header with three dots. The main content area is divided into four sections:

- A large rectangular box on the left side containing the placeholder text: *Напишите идеи для изображений*
- A rectangular box on the right side containing the placeholder text: *Напишите заголовок*
- A rectangular box on the right side, below the first one, containing the placeholder text: *Напишите подзаголовок*
- A rounded rectangular box on the right side, below the second one, containing the placeholder text: *Напишите текст для кнопки*

# Секция 1. Формулы для заполнения прототипа

Логотип +7 (495) 123-45-67

**Изображение**

**Что можно показать на изображении:**

- Конечный продукт
- Руководитель/работник
- Производство
- Процесс оказания услуги

**Заголовок**

Подберите/узнайте/рассчитайте... ,  
ответив на ... вопросов

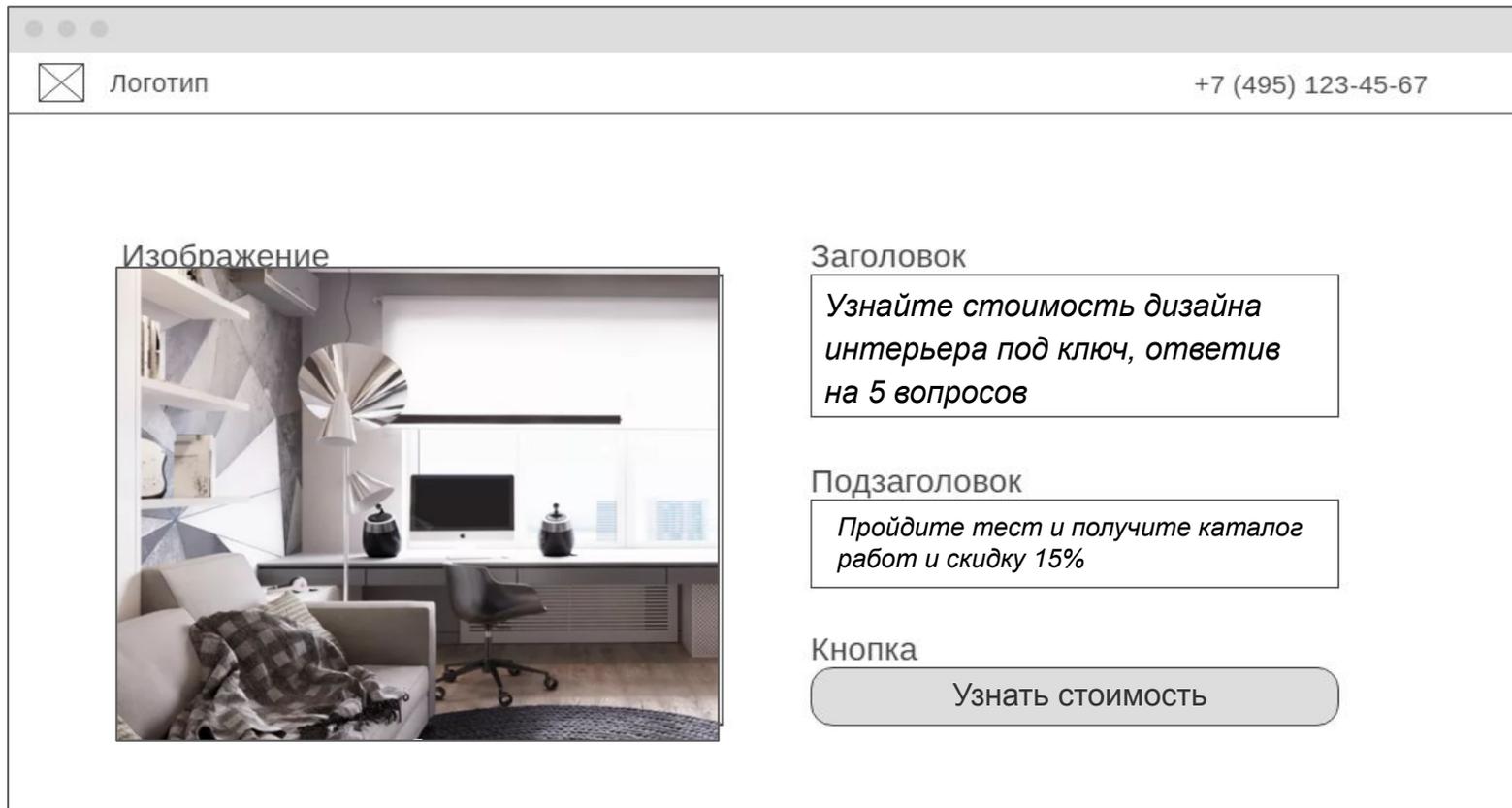
**Подзаголовок**

*Пройдите тест и получите  
[полезный материал] и скидку ... %*

**Кнопка**

*[Призыв к действию, как в заголовке]*

# Секция 1. Пример заполнения прототипа посадочной страницы



# Секция 1. Примеры посадочных страниц



—  
Узнайте стоимость и сроки  
постройки бани для дачи,  
ответив на 6 вопросов

Пройдите тест и получите скидку 15% на  
постройку бани

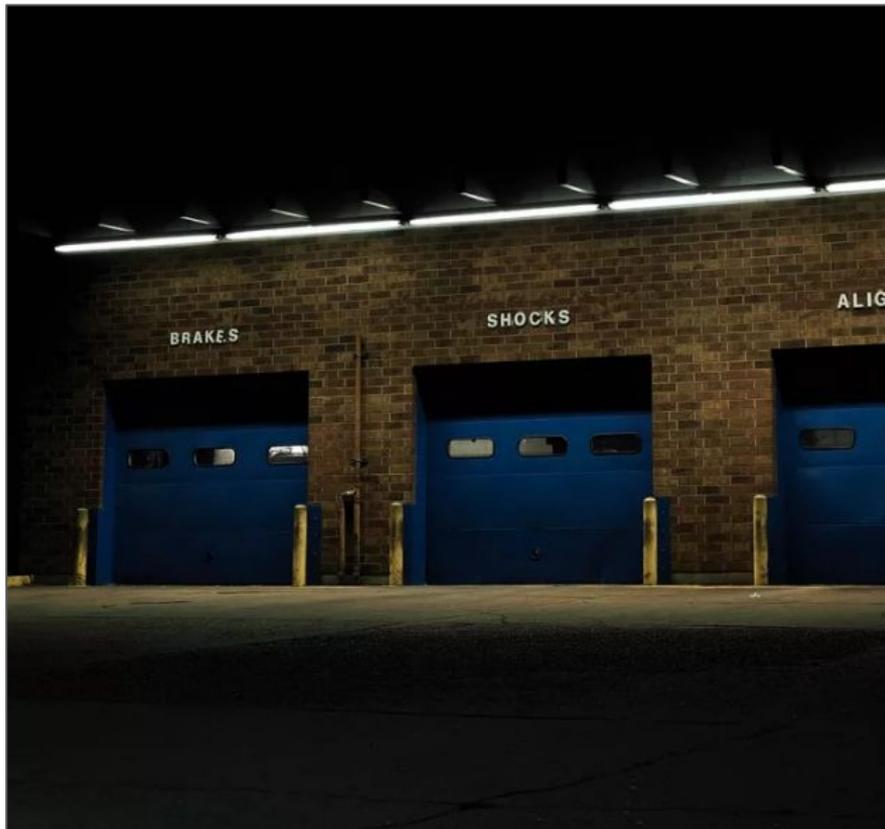
👉 Узнать стоимость

БОНУСЫ ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ТЕСТА



📍 Сделано в Marquiz

# Секция 1. Примеры посадочных страниц



—  
Рассчитайте стоимость  
производства и монтажа  
ворот, ответив на 6  
вопросов

Пройдите тест и получите скидку 50% на  
декоративные элементы

🔄 Рассчитать стоимость

БОНУСЫ ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ТЕСТА

📄 ПРАЙС-ЛИСТ

# Секция 1. Примеры посадочных страниц



—  
Подберите персональный тур с  
лучшими местами в Германии,  
ответив на 7 вопросов

Пройди тест и узнай, что обязательно нужно посетить

[Подобрать тур](#)

## Секция 2.1. Вопрос о потребности

**Вопрос о потребности** определяет, что именно клиент хочет у вас приобрести.

### **Направляющий вопрос**

Как вы можете представить имеющийся ассортимент товаров, услуг и опций так, чтобы клиент легко мог выбрать то, что ему нужно?

### **Примеры вопросов:**

#### **Какие товары вам интересны?**

- 1) Шапки
- 2) Шарфы и снуды
- 3) Все изделия
- 4) Не знаю

#### **Какой дом вам нужен?**

- 1) Одноэтажный
- 2) Двухэтажный
- 3) Не знаю

# Секция 2.1. Пример вопросов о потребности

1 из 4

Какие товары вам интересны?



Шапки

Шарфы и снуды

Все изделия

The image displays three circular options for a survey question. The first circle shows a stack of colorful knit hats with pom-poms. The second circle shows a stack of colorful scarves and snoods. The third circle shows a single light-colored knit sweater with a pom-pom. Each option is labeled with its category name in Russian: 'Шапки' (Hats), 'Шарфы и снуды' (Scarves and snoods), and 'Все изделия' (All items).

# Секция 2.1. Пример вопросов о потребности

У вас есть готовый проект? Прикрепите его.

1 из 5

Расчет каких конструкций вам нужен?

<input type="checkbox"/>  Блок-контейнеры для проживания	<input type="checkbox"/>  Быстровозводимые модульные здания	<input type="checkbox"/>  Мобильные офисы	<input type="checkbox"/>  Сантехнические блоки
<input type="checkbox"/>  КПП, посты охраны, проходные	<input type="checkbox"/>  Технические контейнеры ДГУ, ЛВЖ, МНС, компрессорные станции, водоподготовка	<input type="checkbox"/>  Сборно-разборные блок-контейнеры из сэндвич-панелей	<input type="checkbox"/> Другое

У вас есть готовый проект? Прикрепите его.

4 из 5

Выберите вариант внутренней отделки

<input type="checkbox"/>  ДВП оргалит	<input type="checkbox"/>  Вагонка класса «Б»	<input type="checkbox"/>  Панели ПВХ
<input type="checkbox"/>  Панели МДФ	<input type="checkbox"/>  Оцинкованный профлист	<input type="checkbox"/> Без внутренней отделки и утепления

# Секция 2.1. Пример вопросов о потребности

Вопрос 3 из 4 **Что вам больше всего интересно научиться готовить?**

Торты

Макароны

Имбирные пряники

Зефир и мармелад

Чизкейки и тирамису

Другой вариант

Все одинаково интересно

  
Полина Филимонова  
автор и ведущая курса

Нужна консультация?  
Отвечу на любые ваши вопросы

**+7 (800) 350-95-15**

## Секция 2.1. Вопрос о потребности

Напишите вопрос:

Напишите варианты ответа:

Консультант:

## Секция 2.2. Вопрос на разделение аудитории

**Вопрос на разделение аудитории** позволяет определить, к какой категории клиент относится

### **Примеры разделения:**

- По формату клиента (частное лицо, производитель, оптовик, интернет-магазин)
- По возрасту (до 5 лет, 5–10 лет, больше 10 лет)
- По цели покупки (использование, дарение)
- По сегменту аудитории (жильцы, дизайнеры, прорабы)

### **Направляющий вопрос**

Какие у вас бывают клиентские группы?

### **Примеры вопросов:**

Какую компанию вы представляете?

- 1) Производство рекламы
- 2) Торговая компания
- 3) Другая отрасль
- 4) Я частное лицо

Для кого вы выбираете занятия по гольфу?

- 1) Для себя
- 2) Для ребенка
- 3) В подарок

## Секция 2.2. Примеры вопросов на разделение аудитории

И последний вопрос — какую компанию вы представляете?



Производство  
рекламы



Торговая компания,  
интернет-магазин

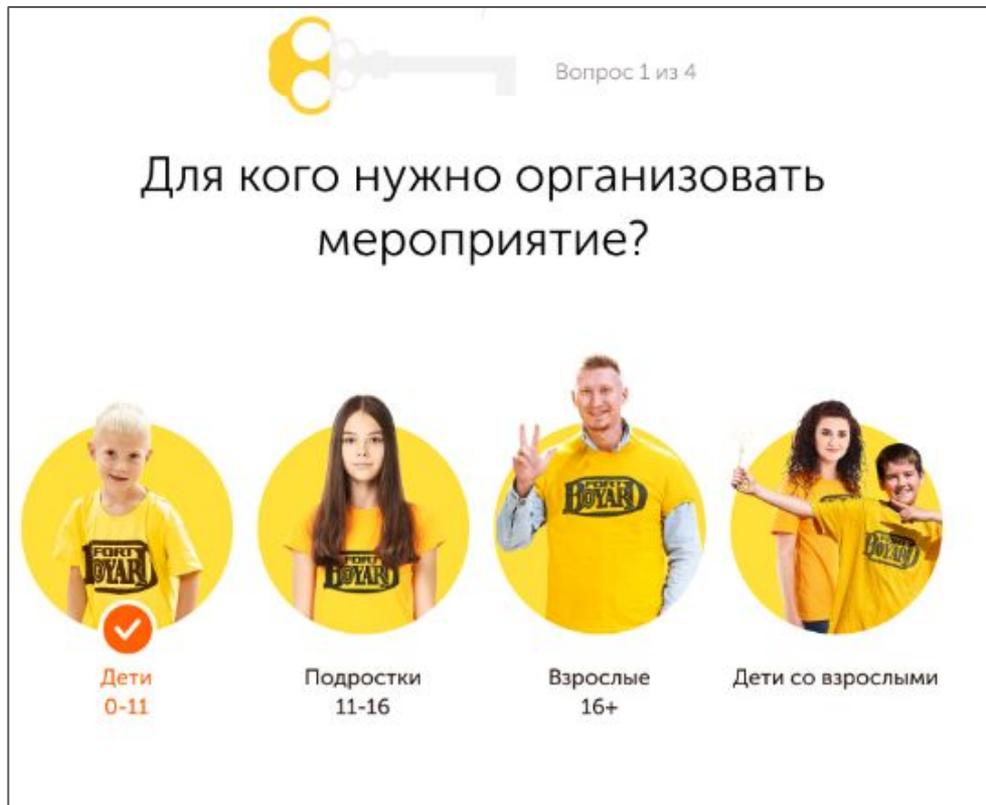


Другая отрасль



Я частное лицо

## Секция 2.2. Примеры вопросов на разделение аудитории



Вопрос 1 из 4

Для кого нужно организовать мероприятие?

Дети  
0-11

Подростки  
11-16

Взрослые  
16+

Дети со взрослыми

The image shows a quiz question interface. At the top, there is a yellow key icon and the text 'Вопрос 1 из 4'. The main question is 'Для кого нужно организовать мероприятие?'. Below the question are four options, each with a circular image of people wearing yellow 'FORT BOYAR' t-shirts. The first option, 'Дети 0-11', is selected, indicated by a red checkmark in a circle. The other options are 'Подростки 11-16', 'Взрослые 16+', and 'Дети со взрослыми'.

## Секция 2.2. Примеры вопросов на разделение аудитории

Для кого вы ищете занятия по гольфу?



Для себя



Для ребёнка



В подарок



Алена Панчукова  
менеджер школы гольфа

Мы подберем оптимальный вариант абонемента в зависимости от того, кто будет заниматься



[Получить консультацию](#)

## Секция 2.2. Вопрос на разделение аудитории

Напишите вопрос:

Напишите варианты ответа:

Консультант:

## Секция 2.3. Вопрос о бюджете

**Вопрос о бюджете** позволяет понять, сколько денег есть у клиента, чтобы сделать предложение, адекватное его сумме.

**Совет:** укажите даже тот бюджет, с которым не работаете, чтобы выявить нецелевых клиентов.

### **Направляющий вопрос**

Разделите бюджет покупки на категории и для себя определите нежелательный, нормальный и предпочтительный.

### **Пример вопроса:**

Какой ваш предполагаемый бюджет?

- 1) До 100 000 рублей
- 2) 100 000–300 000 рублей
- 3) 300 000–500 000 рублей
- 4) От 500 000 рублей
- 5) Не знаю

## Секция 2.3. Пример вопросов о бюджете

Вопрос 4 / 6

**Какой у вас бюджет на озеленение?**

 Мы подберем кашпо и растения по комфортной цене исходя из ваших возможностей.

Брыкина Татьяна, превращает любые объекты в зеленые оазисы

До 100 000 рублей

100 000-500 000 рублей

500 000-1 000 000 рублей

Более 1 000 000 рублей

## Секция 2.3. Пример вопросов о бюджете

🏠 Подберем 15 лучших предложений от застройщиков Москвы

Укажите предполагаемый бюджет

Готово: 67%

2 000 000 76 000 000 150 000 000

Ваша скидка: 21 920 Р

 Дианна  
Эксперт по недвижимости

В нашем портфеле широкий выбор помещений от 150 000 руб. за квадратный метр.

🥗 Получи индивидуальную программу питания от нашего диетолога

Сколько вы готовы тратить на еду в день?

Готово: 83%

500 2 750 5 000

Ваша скидка: 4 %

 Кристина  
Диетолог

Рацион можно составить из обычных блюд с доступными сезонными продуктами. Для более дорого сегмента подбираются премиум-продукты, много свежих овощей.

## Секция 2.3. Вопрос о бюджете

Напишите вопрос:

Напишите варианты ответа:

Консультант:

## Секция 2.4. Вопрос о размере покупки

**Вопрос о размере покупки** позволяет определить приоритетность клиентов, выявить крупных заказчиков и эффективно распределить клиентов между менеджерами.

**Совет:** размер покупки может быть выражен в количестве единиц товара в одном заказе, в количестве людей в группе, в категориях размерности (высоте, объеме, площади...)

### **Направляющий вопрос**

Определите, от какого показателя зависит ваш размер покупки.

### **Примеры вопросов:**

Какой объем заказа вас интересует?

- 1) Партия до 200 шт.
- 2) Партия 200–500 шт.
- 3) Партия от 500 шт.
- 4) Пока не знаю

Сколько человек будут играть?

- 1) 1–5
- 2) 6–10
- 3) 11–20
- 4) Больше 20
- 5) Пока не знаю

## Секция 2.4. Вопрос о размере покупки

2 из 4

Какой объем заказа вас интересует?



Партия до 200 шт.

Партия 200-500 шт.

Партия от 500 шт.

## Секция 2.4. Вопрос о размере покупки

 У вас есть готовый проект? Прикрепите его.

2 из 5

Сколько блок-контейнеров нужно поставить?

1 144 300 шт



Еще не знаю

Предыдущий вопрос

Далее



Елена Михайловская  
консультант «БК-Ресурс»

Готовы поставить бытовки  
в любом количестве.

Производственные мощности  
и квалифицированный персонал  
позволяют нам ежедневно  
изготавливать до 15  
контейнеров за смену.

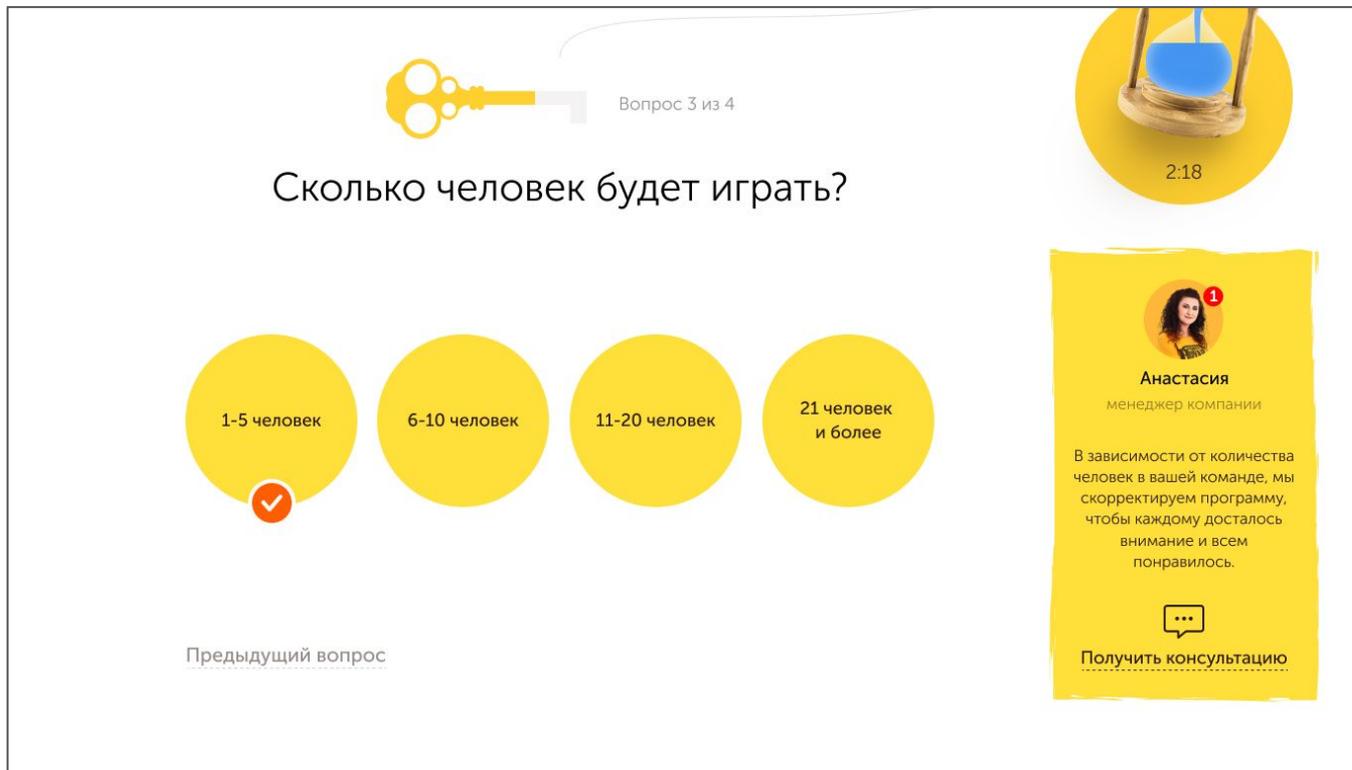
Обычно на производство  
крупных партий требуется 2-4  
рабочих дня.



Нужна помощь специалиста?

Получить консультацию

## Секция 2.4. Вопрос о размере покупки



Вопрос 3 из 4

### Сколько человек будет играть?

- 1-5 человек
- 6-10 человек
- 11-20 человек
- 21 человек и более

2:18

**Анастасия**  
менеджер компании

В зависимости от количества человек в вашей команде, мы скорректируем программу, чтобы каждому досталось внимание и всем понравилось.

Получить консультацию

Предыдущий вопрос

## Секция 2.4. Вопрос о размере покупки

Напишите вопрос:

Напишите варианты ответа:

Консультант:

## Секция 2.5. Вопрос о сроках

**Вопрос о сроках** позволяет определить, насколько актуально предложение для клиента, и когда он хочет совершить покупку.

**Совет:**

Используйте формулировки «чем раньше, тем лучше», «нет разницы».

**Направляющий вопрос**

Определите, какие у вас есть варианты срочности оплаты, получения товара или окончания работ.

**Пример вопроса:**

Когда планируете открываться?

- 1) Чем раньше, тем лучше
- 2) В течение двух недель
- 3) В течение двух месяцев
- 4) Нет разницы

## Секция 2.5. Пример вопросов о сроках



Узнайте стоимость открытия магазина разливного пива под ключ

### Когда планируете открываться?

Готово: **86%**



Чем раньше, тем лучше



В течении двух недель



В течении двух месяцев



В течении года

## Секция 2.5. Пример вопросов о сроках

Когда вы хотите построить барбекю комплекс?

В ближайшее время

Август 2018

Осень 2018

Другое

## Секция 2.5. Вопрос о сроках

Напишите вопрос:

Напишите варианты ответа:

Консультант:

## Секция 2.6. Вопрос дополнительных потребностях

### Вопрос о дополнительных потребностях

позволяет поднять средний чек за счет предложения дополнительных услуг.

**Совет:** используйте один из двух видов вопросов о дополнительных потребностях: с перечнем услуг или с вариантами ответа «да»/«нет».

### Направляющий вопрос

Определите, какие дополнительные услуги вы можете предложить клиенту.

### Примеры вопросов:

Потребуется ли вам в дальнейшем уход за растениями?

- 1) Да
- 2) Нет

Чем хотите дополнить квест?

- 1) Праздничным столом
- 2) Дискотекой с диджеем
- 3) Фотосессией
- 4) Ничем

## Секция 2.6. Пример вопросов дополнительных потребностях

Вопрос 4 из 4

Чем хотите дополнить квест?

Праздничный стол

Украшение площадки

Фотограф и видеооператор

Дискотека с диджеем

Предыдущий вопрос

Далее

2:18

**Анастасия**  
менеджер компании

Вы можете доверить нам любые вопросы по организации вашего праздника. Мы работаем, вы отдыхаете и наслаждаетесь своим днем.

Получить консультацию

## Секция 2.6. Пример вопросов дополнительных потребностях

Вам потребуются светодиодные модули?



[предыдущий вопрос](#)

Да

Нет

## Секция 2.6. Пример вопросов дополнительных потребностях

 У вас есть готовый проект? Прикрепите его.

**5 из 5**

Выберите дополнительные опции

Установка вытяжки

Установка системы кондиционирования

Установка обогревателя

Утепление полов и каркаса

Подготовка к проверке пожаробезопасности

Ничего не нужно/Другое

Предыдущий вопрос

Далее



Елена Михайловская  
консультант «БК-Ресурс»

Это лишь часть возможностей. Мы готовы предложить десятки других опций под каждый вид конструкции, а также реализовать любые ваши пожелания.

Например, установить систему видеонаблюдения, усилить каркас, поставить мебель и сантехнику, сделать сдвижную крышу и многое другое.



Нужна помощь специалиста?  
[Получить консультацию](#)

## Секция 2.6. Вопрос о дополнительных потребностях

Напишите вопрос:

Напишите варианты ответа:

Консультант:

## Секция 2.7. Дополнительные вопросы

Напишите вопрос:

Напишите варианты ответа:

Консультант:

# Секция 3. Прототип формы захвата

Задание: заполните шаблон прототипа формы захвата

Спасибо за ответы!

Подзаголовок

Имя

Телефон

Почта

Кнопка

The image shows a wireframe of a web page. On the left, there is a large rectangular area with the text 'Спасибо за ответы!' (Thank you for answers!) and a sub-header 'Подзаголовок' (Subheader). On the right, there is a form with four input fields: 'Имя' (Name), 'Телефон' (Phone), 'Почта' (Email), and 'Кнопка' (Button). The 'Кнопка' field is shaded gray, indicating it is a button.

## Секция 3. Пример заполнения прототипа формы захвата

**Спасибо за ответы!**

Подзаголовок

*Напишите ваш номер телефона, и мы зафиксируем за вами скидку 20%, а также вышлем каталог лучших работ*

Имя

*Как к вам обращаться?*

Телефон

*Напишите номер, мы закрепим за ним скидку 20%*

Почта

*Введите email, на который будет выслан каталог*

Кнопка

*Получить каталог, скидку и образцы*

## Секция 3. Пример формы захвата



Спасибо за ответы!

Напишите ваш номер телефона, мы зафиксируем за ним скидку 20% и пришлем каталог лучших работ.

НАПИШИТЕ НОМЕР, ЧТОБЫ МЫ ЗАКРЕПИЛИ ЗА НИМ СКИДКУ 20%

КАК К ВАМ ОБРАЩАТЬСЯ?

ВВЕДИТЕ EMAIL, КУДА МЫ ПРИШЛЕМ КАТАЛОГ

 [Использовать мессенджер](#)

С политикой конфиденциальности ознакомлен

# Секция 4. Прототип страницы «Спасибо»

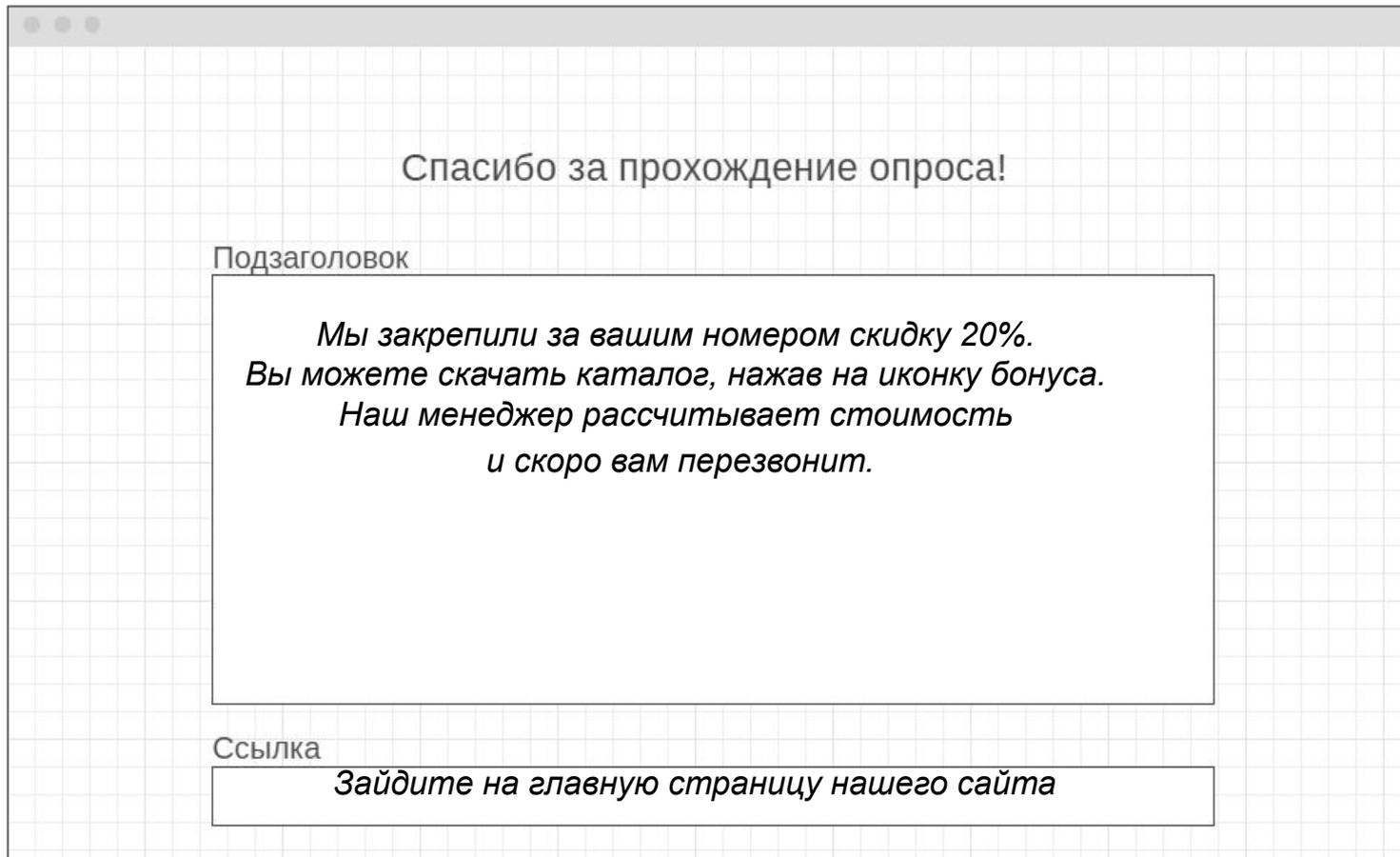
Задание: заполните шаблон прототипа страницы «Спасибо»

Спасибо за прохождение опроса!

Подзаголовок

Ссылка

## Секция 4. Пример заполнения прототипа страницы «Спасибо»



## Секция 4. Пример страницы «Спасибо»



Спасибо!

Мы закрепили за вашим номером скидку 20 %.  
Вы можете скачать каталог, нажав на иконку каталога.  
Наш менеджер рассчитывает стоимость и скоро вам  
перезвонит.

[Зайдите на главную страницу нашего сайт](#)

## Секция 4. Пример страницы «Спасибо»

[Вернуться на сайт](#)

**Спасибо, мы приняли  
вашу заявку!**

Менеджер перезвонит вам в ближайшее время, расскажет подробнее о моделях шапок, рассчитает стоимость заказанной вами партии товара и уточнит адрес доставки

Удачного дня!

## Секция 4. Пример страницы «Спасибо»



**Спасибо, Стас, мы получили вашу заявку**

Мы зафиксировали за вашим номером телефона скидку 20% на растения и отправили презентацию с подробным описанием наших проектов.

[Вернуться на сайт](#)