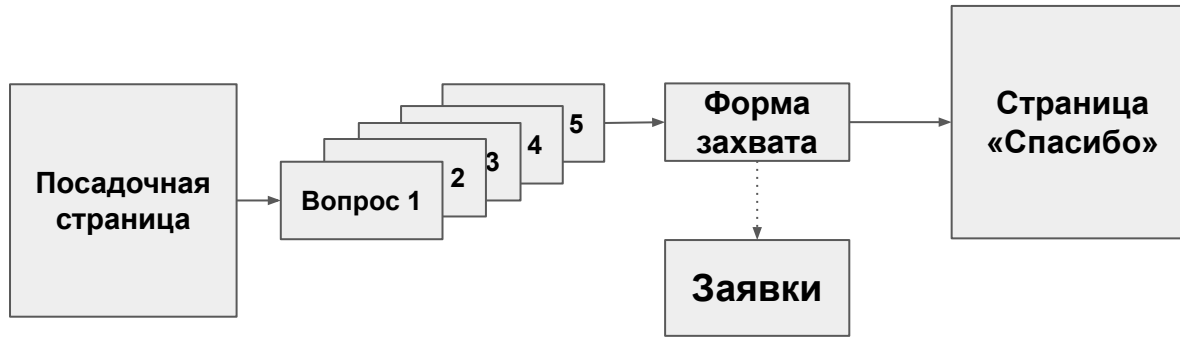


# КВИЗЫ

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.

Напишите идеи для изображений

Напишите заголовок

Напишите подзаголовок

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

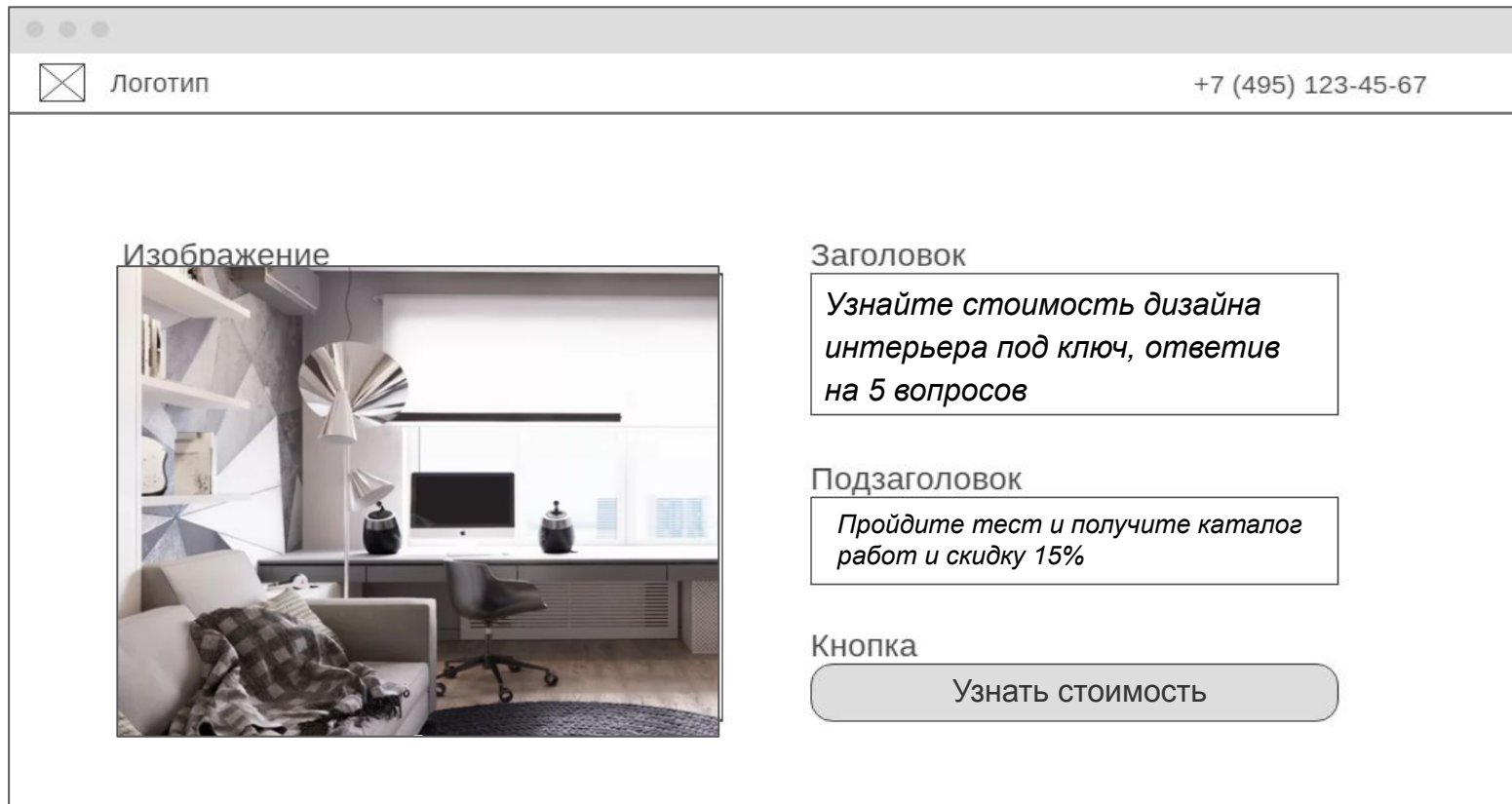
**Подзаголовок**

*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

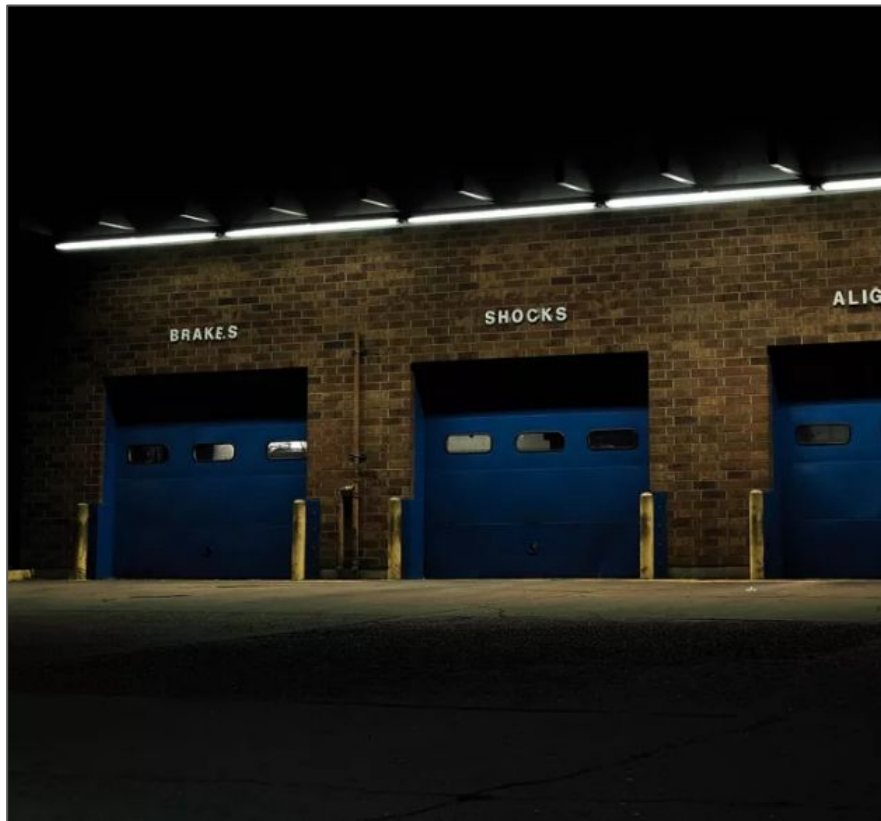
👉 Узнать стоимость

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

У вас есть готовый проект? Прикрепите его.

4 из 5

Выберите вариант внутренней отделки

|  |  |   |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/><br><br>ДВП оргалит | <input type="checkbox"/><br><br>Вагонка класса «Б»    | <input type="checkbox"/><br><br>Панели ПВХ |
| <input type="checkbox"/><br><br>Панели МДФ  | <input type="checkbox"/><br><br>Оцинкованный профлист | <input type="checkbox"/><br>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

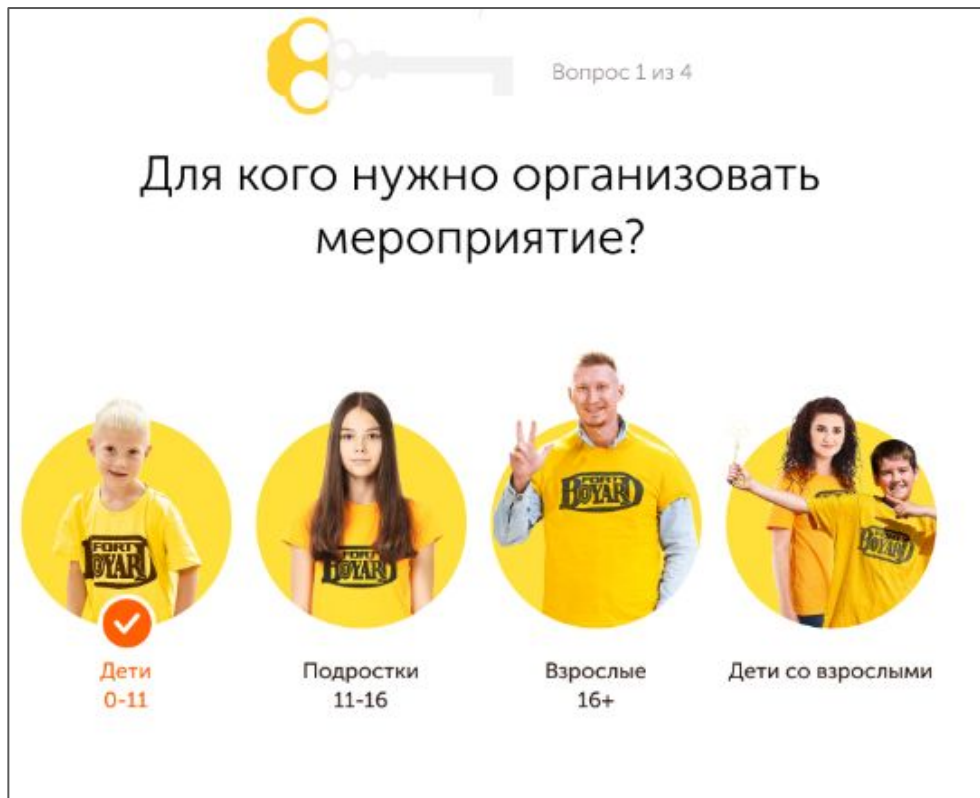


Другая отрасль



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



## 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.

The image displays three circular options for order volume. Each option contains a 3D rendering of a stack of orange boxes. The first option shows a small stack of two boxes. The second option shows a medium stack of four boxes. The third option shows a large stack of eight boxes. The text '2 из 4' is positioned at the top center, and the question 'Какой объем заказа вас интересует?' is centered above the options. The labels for each option are placed below their respective circles.



## 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.

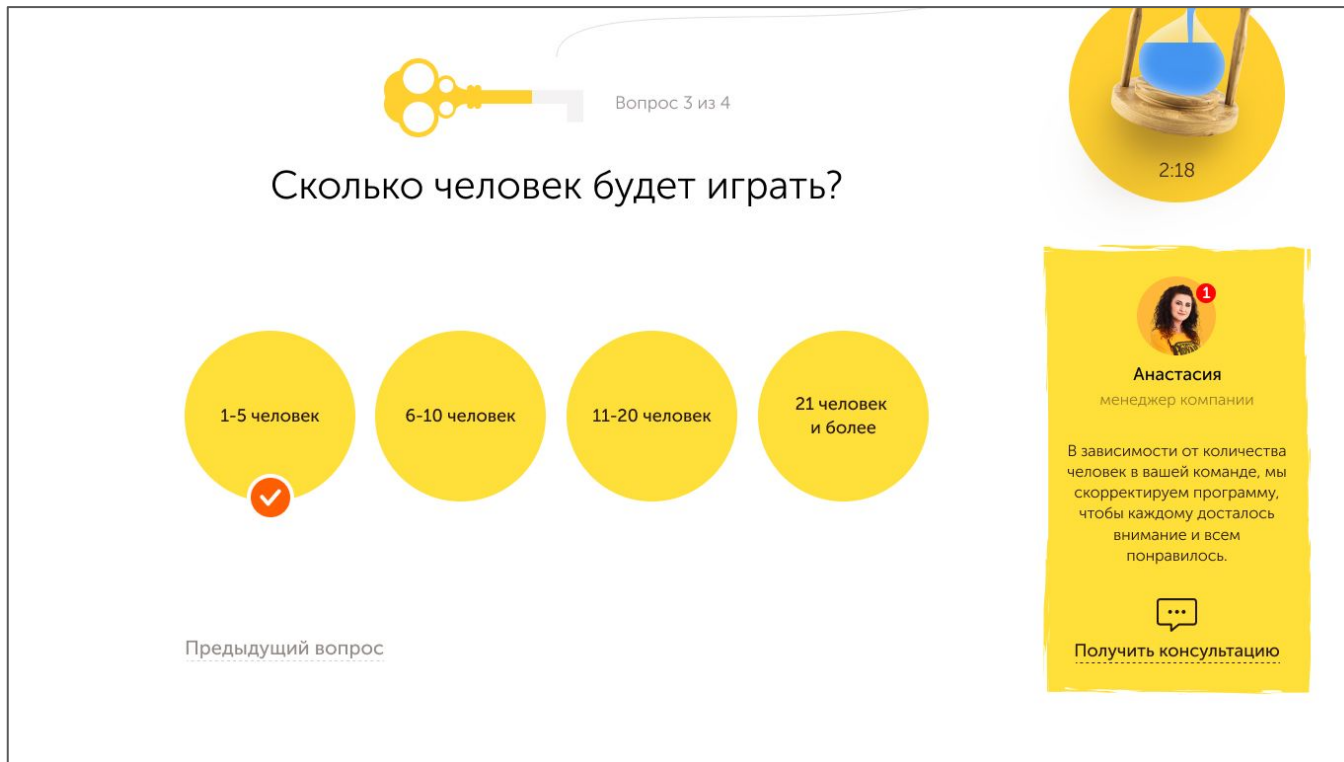
Обычно на производство  
крупных партий требуется 2-4  
рабочих дня.



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?

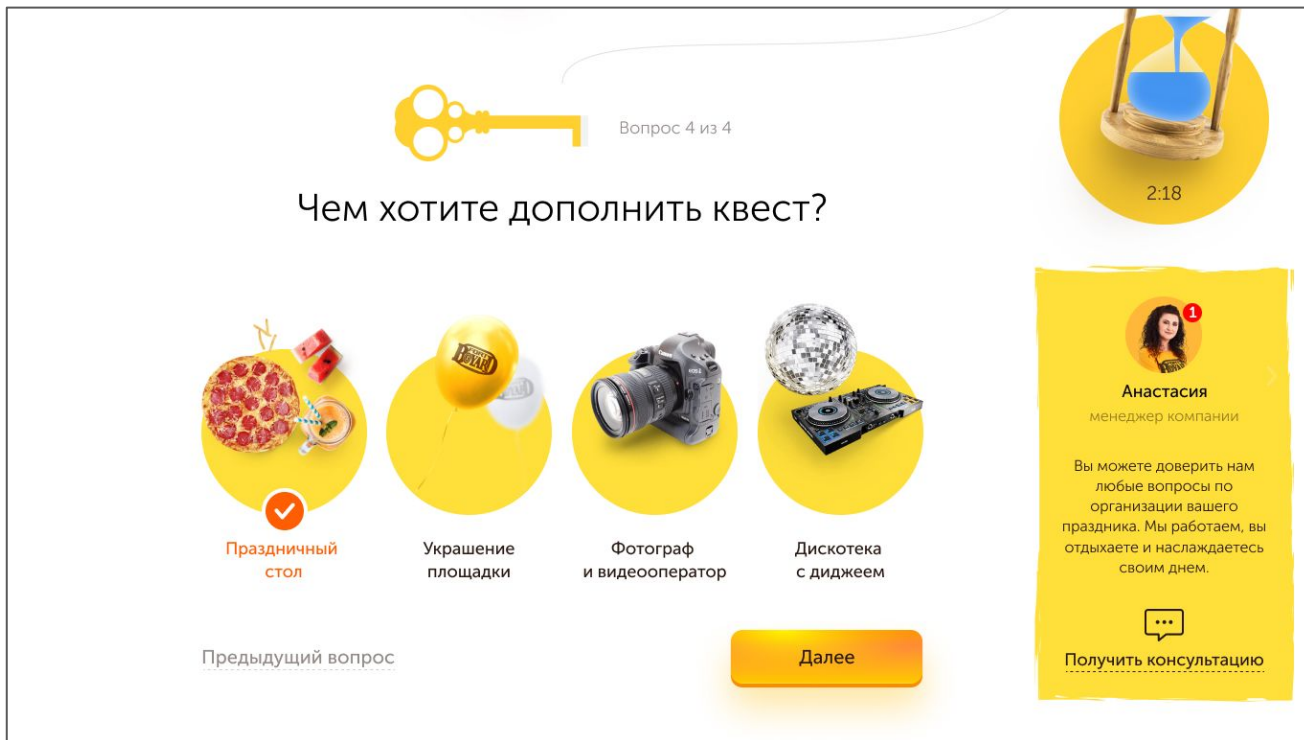
- 1) Да
- 2) Нет

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?

2:18

Праздничный стол

Украшение площадки

Фотограф и видеооператор

Дискотека с диджеем

Предыдущий вопрос

Далее

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) above it. On the right, there is a form container with four input fields: 'Имя' (Name), 'Телефон' (Phone), 'Почта' (Email), and 'Кнопка' (Button). The 'Кнопка' field is represented by a solid gray rectangle, while the others are empty text boxes.

## 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](#)

 [Получить расчет, каталог и скидку](#)

С политикой конфиденциальности ознакомлен



# Секция 4. Прототип страницы «Спасибо»

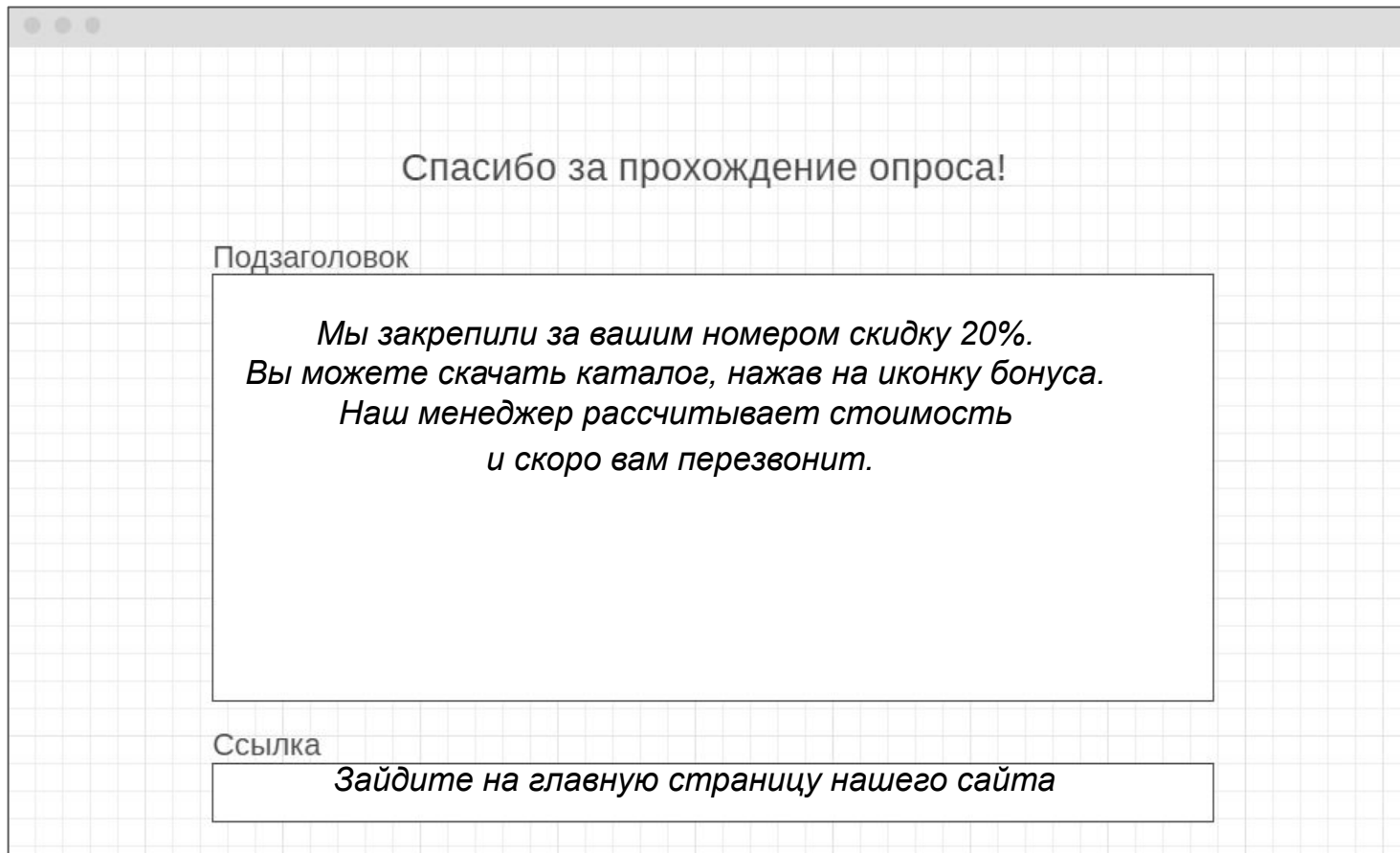
Задание: заполните шаблон прототипа страницы «Спасибо»

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](#)