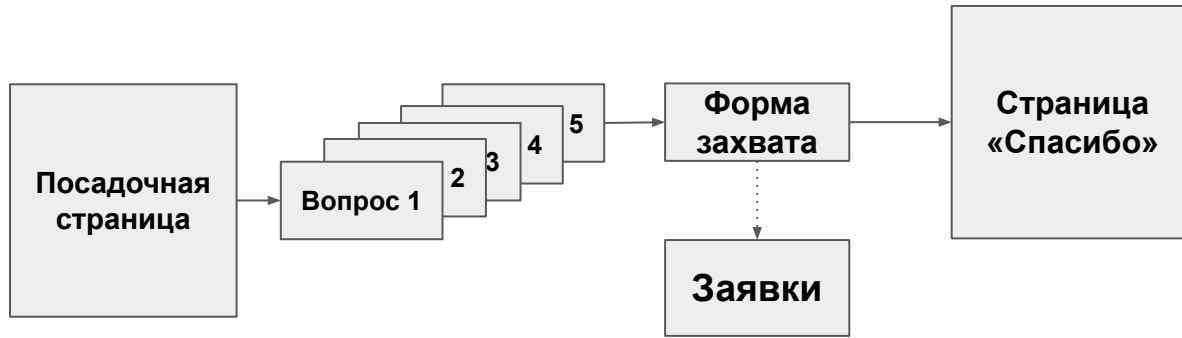


КВИЗЫ

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

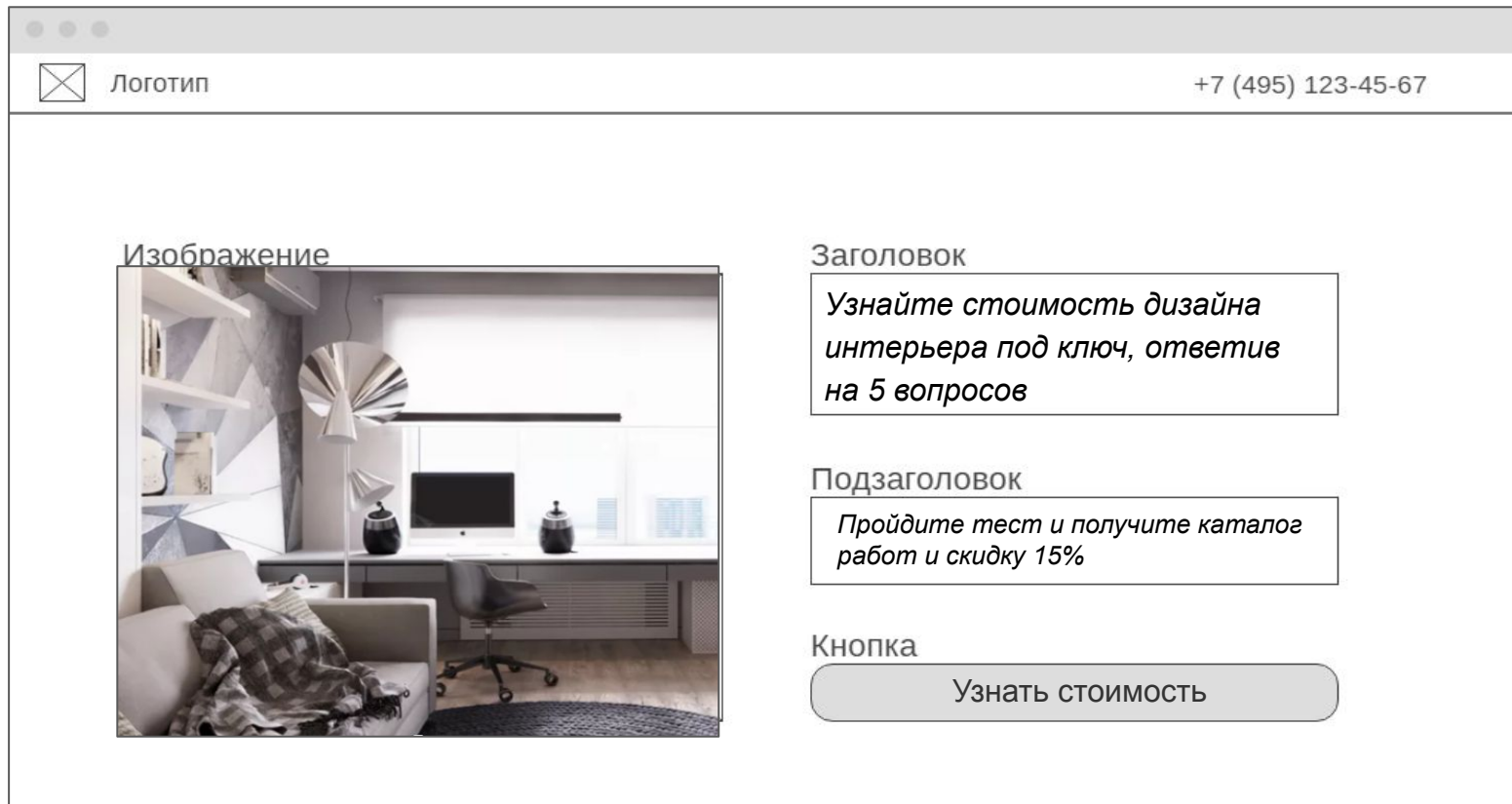
Подзаголовок

*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

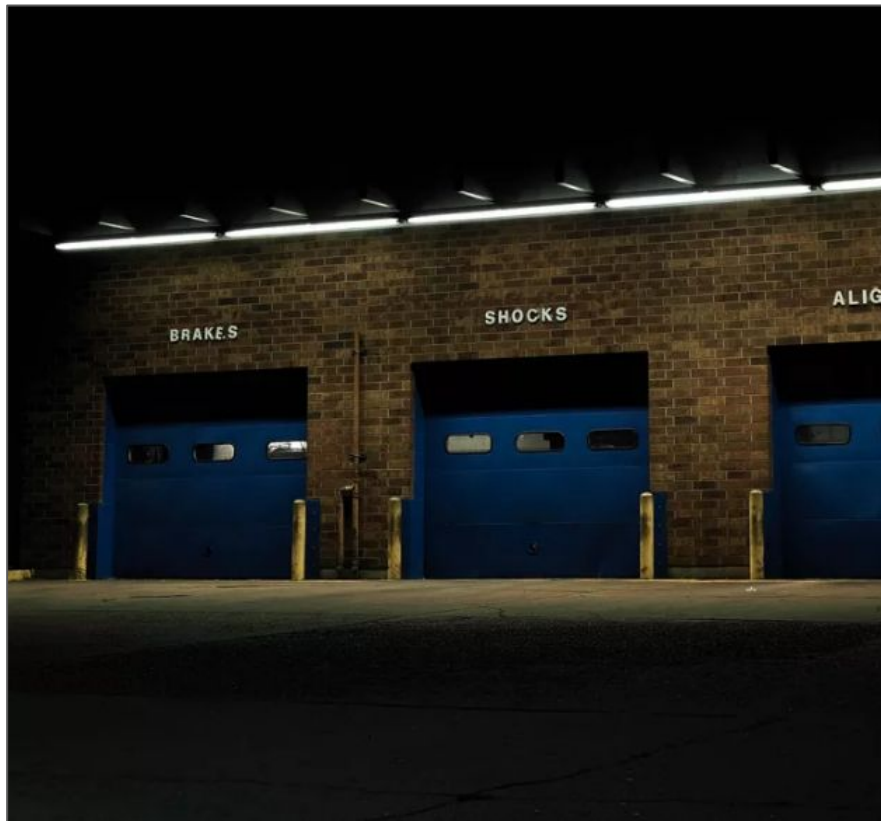
👉 Узнать стоимость

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 sweater 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"/>  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

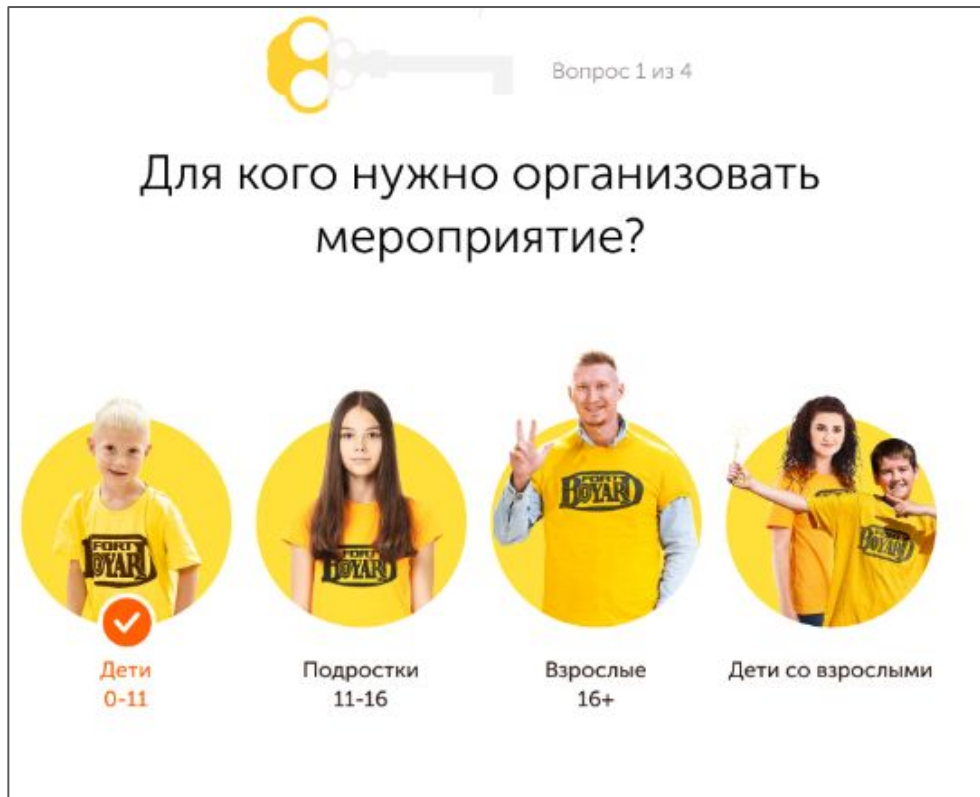


Другая отрасль





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

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.

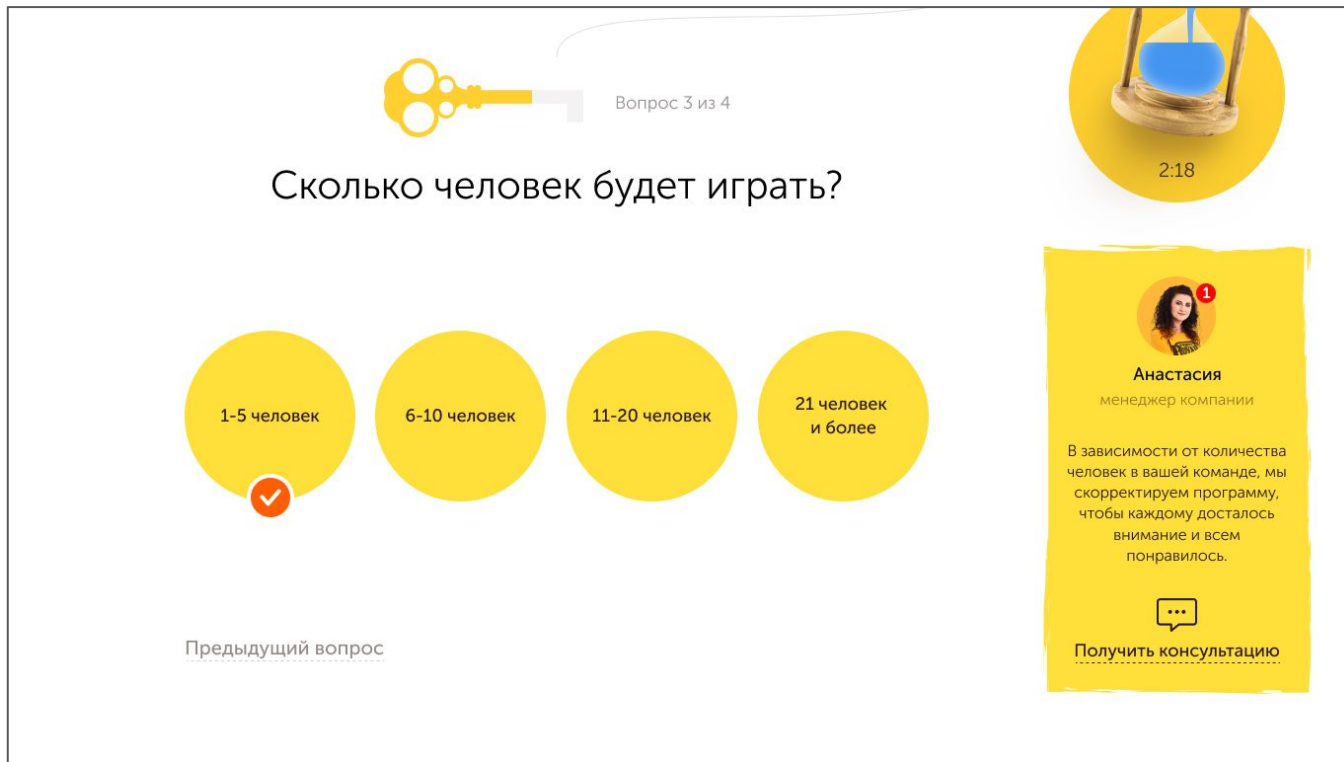
Обычно на производство
крупных партий требуется 2-4
рабочих дня.



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:

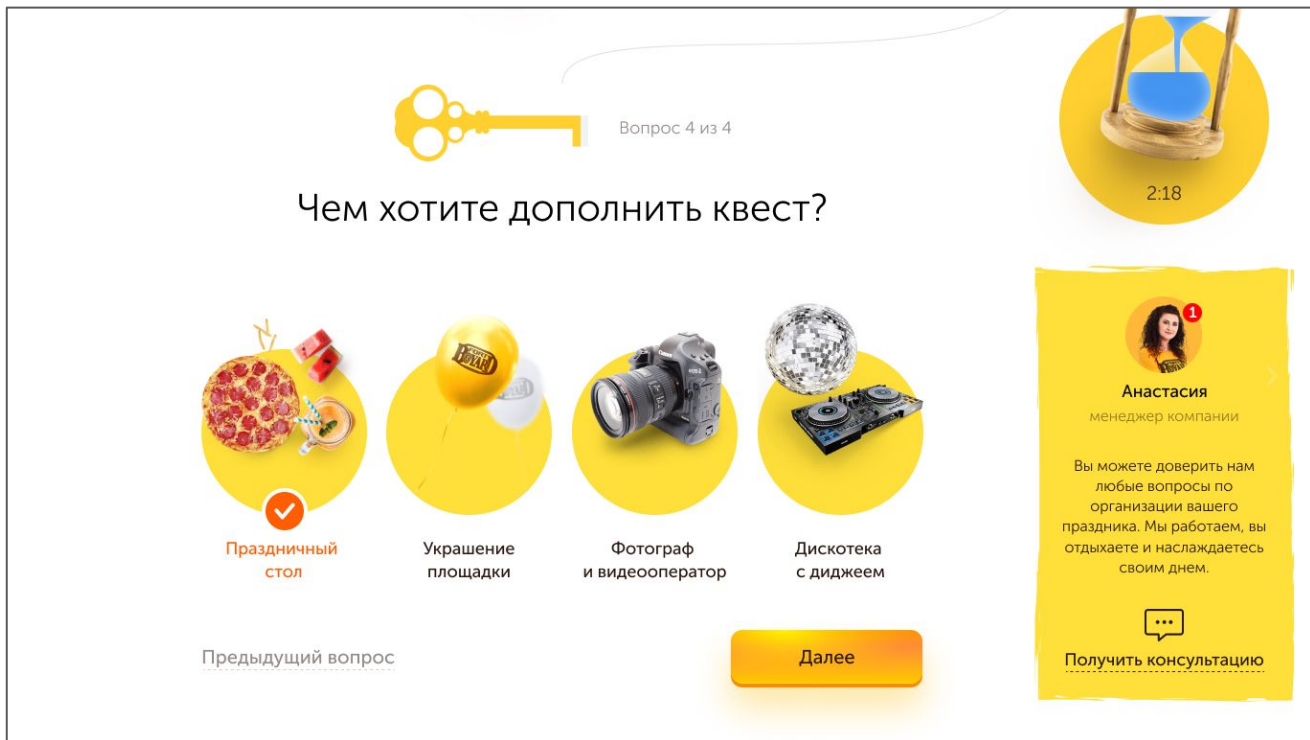
Потребуется ли вам в дальнейшем уход за растениями?

- 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) above a large empty box. On the right, there is a form container with four input fields: 'Имя' (Name), 'Телефон' (Phone), and 'Почта' (Email), each with a corresponding empty text box. Below these is a 'Кнопка' (Button) represented by a solid gray rectangle.

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»

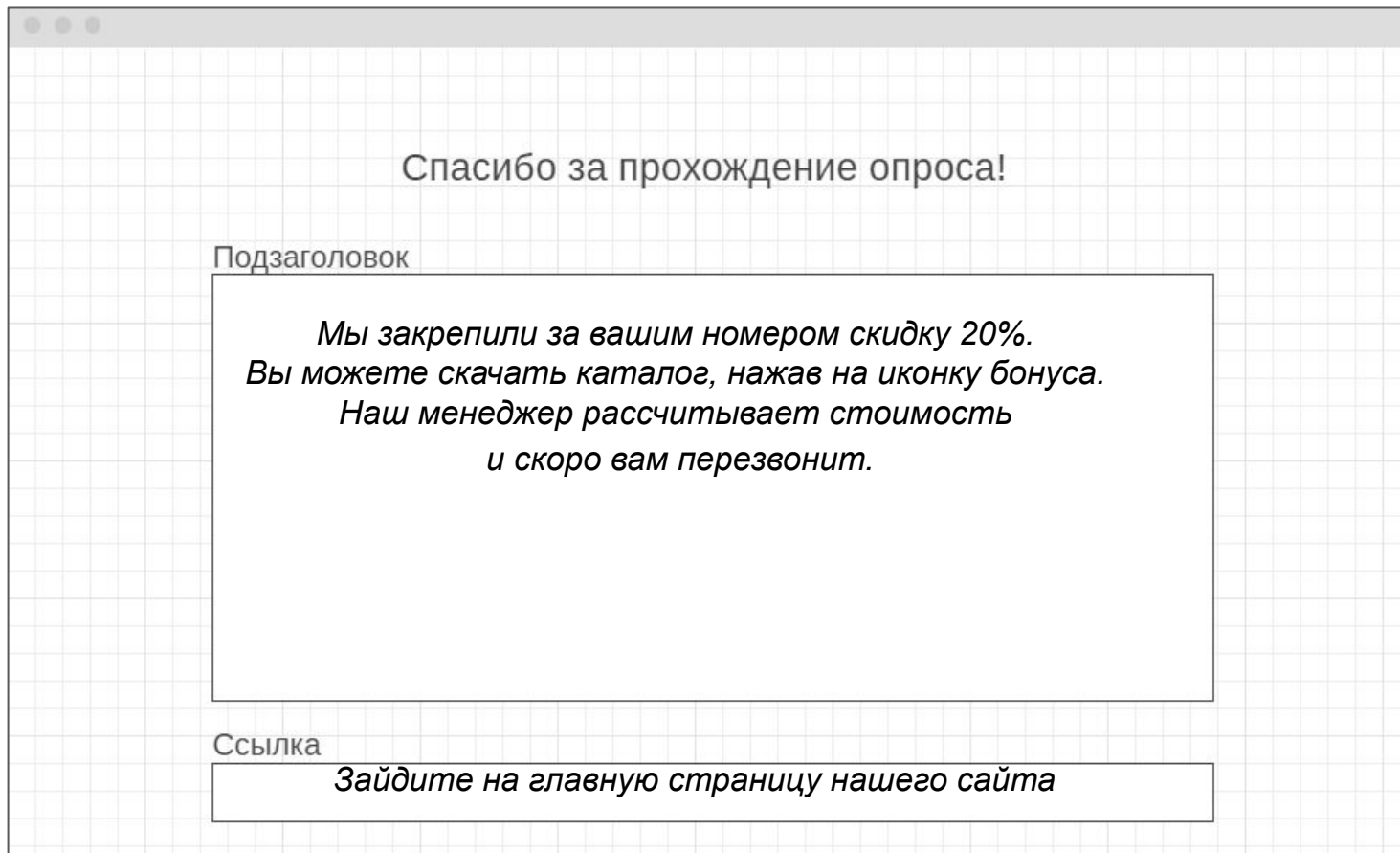
Задание: заполните шаблон прототипа страницы «Спасибо»

Спасибо за прохождение опроса!

Подзаголовок

Ссылка

Секция 4. Пример заполнения прототипа страницы «Спасибо»



Спасибо за прохождение опроса!

Подзаголовок

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

Ссылка

Зайдите на главную страницу нашего сайта

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](#)