

А знаете ли Вы?

9 из 10 новых бизнесов
проваливаются

— Исследование Startup
Genome

Тем не менее, шансы есть

Методологии

Business Model Generation,

Customer Development,

Lean Startup

**в 3 раза снижают вероятность
ранней смерти бизнеса.**

— Исследование Startup
Genome

1. Customer Development



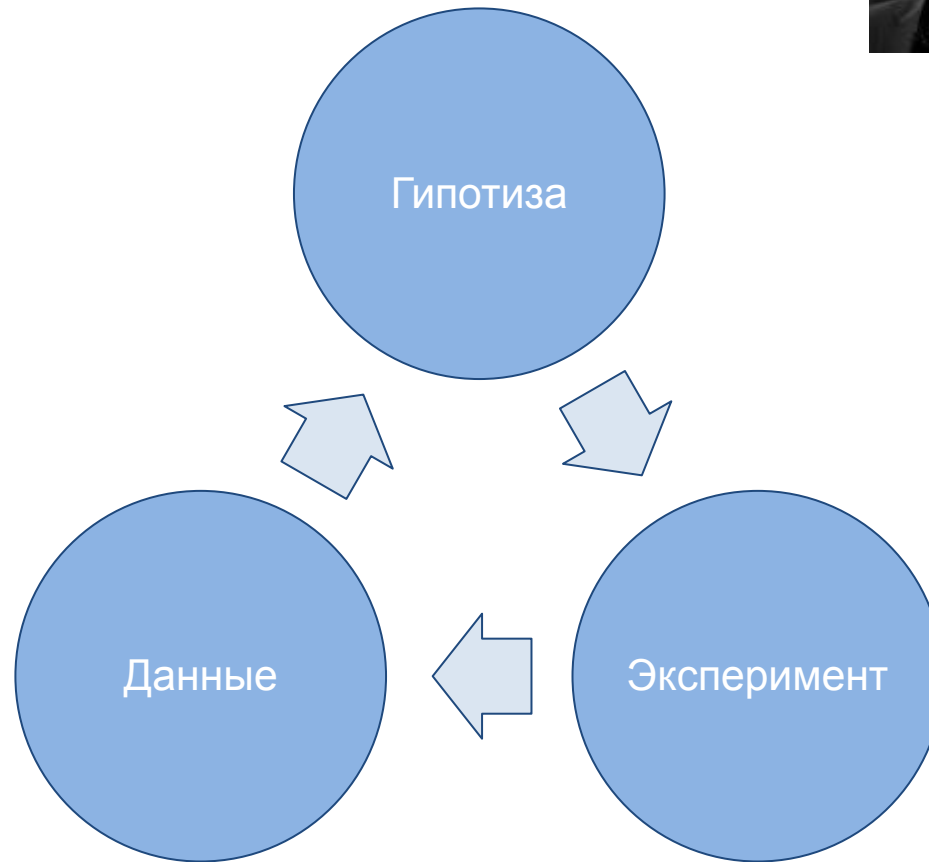
Стив Бланк
www.steveblank.com



2. Бережливый старт



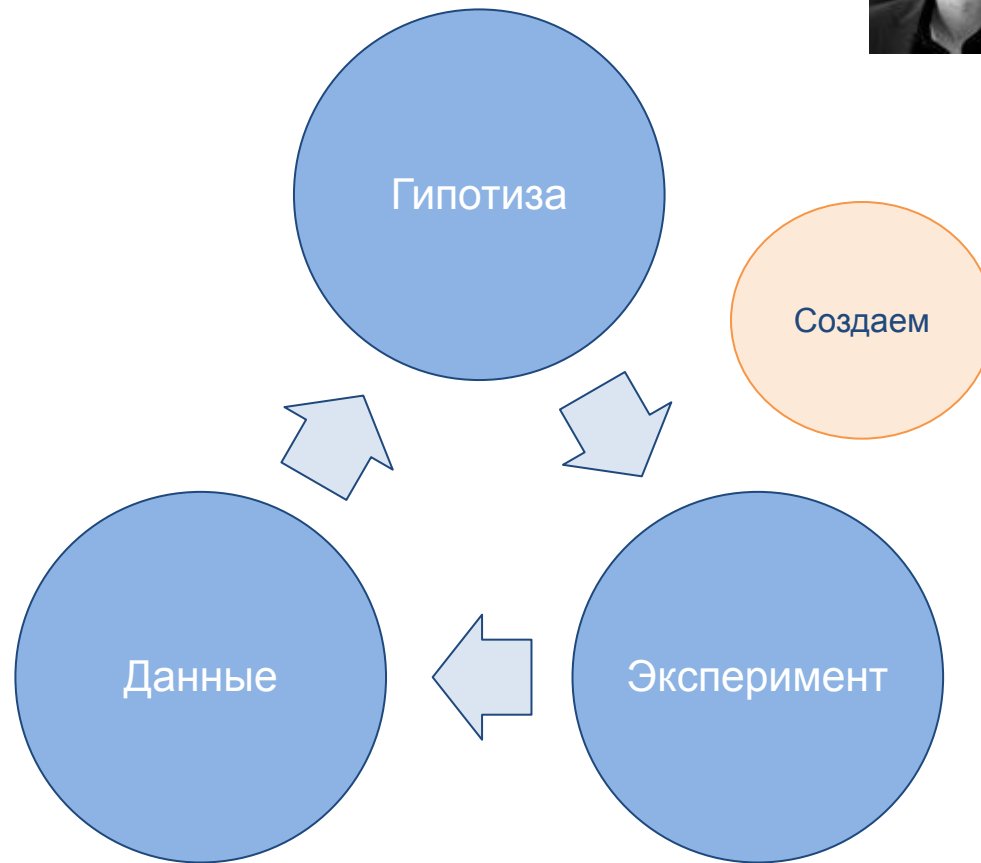
Эрик
Рис



Бережливый старт



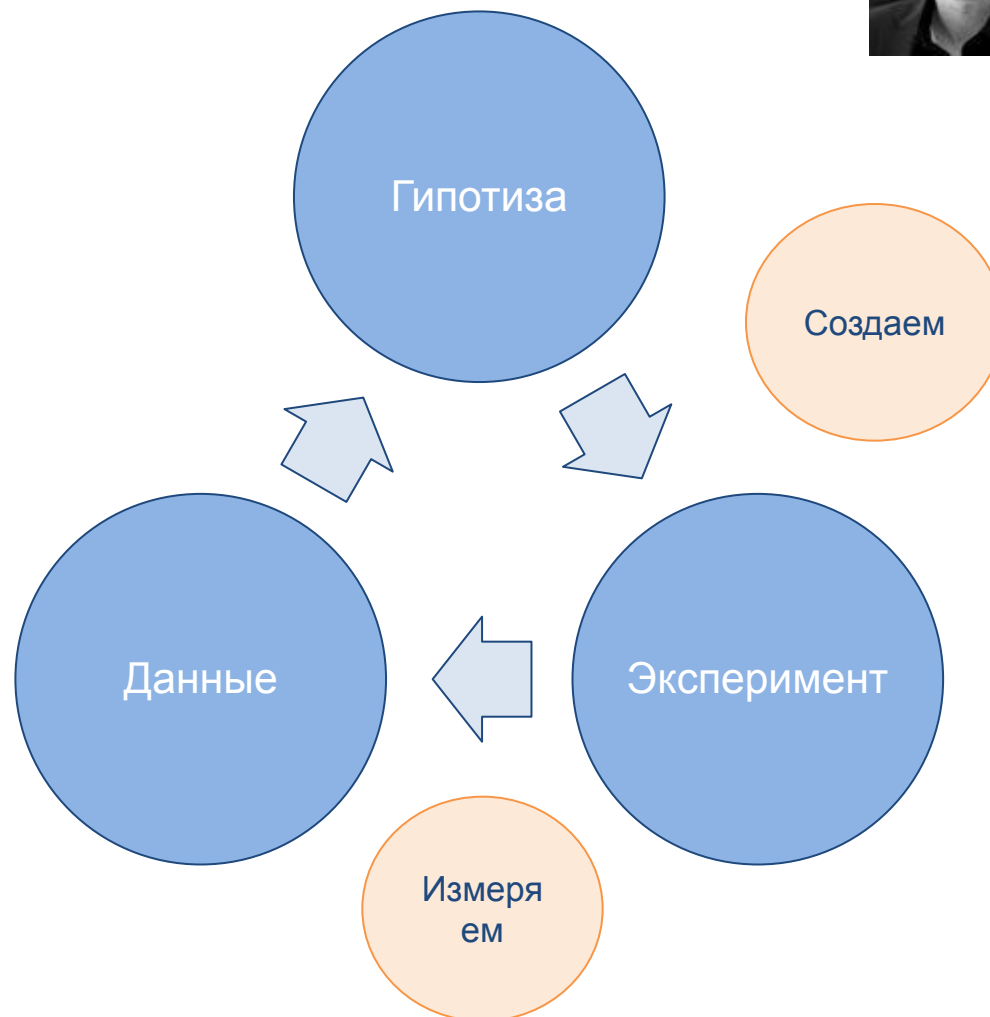
Эрик
Рис



Бережливый старт



Эрик
Рис



Бережливый старт



Эрик
Рис



ПРИМЕР



Тинькофф
Кредитные Системы

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

8 800 555-68-86

(звонок по России бесплатный)

Если вам нужны
деньги

Если нужно погасить
кредит другого банка

Оформите кредитную карту «Тинькофф Платинум» без справок и визита в банк

- ✓ Сумма кредита до 300 000 рублей
- ✓ 0% годовых до 55 дней
- ✓ Погашение по всей России без комиссии
- ✓ Бесплатный Интернет-банк

Оформить карту сейчас



РОССТУР

ЕДИНСТВЕННАЯ ТУРФИРМА В РОССИИ,
КОТОРАЯ МОЖЕТ ОРГАНИЗОВАТЬ ВАШ ОТДЫХ

В ЛЮБОЙ УГОЛОК МИРА

по очень доступным ценам

*Полное собрание
удовольствий!*

Тайланд по цене Египта!
У нас это возможно!
От 37500 руб за 2-х чел



ОТДЫХ ТОЛЬКО
В ХОРОШИХ ОТЕЛЯХ



БРОНИРОВАНИЕ
НОМЕРОВ ПО ВСЕМУ МИРУ



АВИАБИЛЕТЫ
НА ВСЕ НАПРАВЛЕНИЯ



МОРСКИЕ
КРУИЗЫ



СТРАХОВАНИЕ
ТУРИСТОВ

медицинское,
гражданская ответственность,
от невыезда и т.п.



ТУРИСТИЧЕСКИЕ
СИМ-КАРТЫ

с бесплатными
входящими звонками



АРЕНДА АВТОМОБИЛЕЙ
В ЛЮБОЙ СТРАНЕ



Ж/Д БИЛЕТЫ
ПО ВСЕМУ МИРУ



**ТУРЫ ОТ ВСЕХ ВЕДУЩИХ
ТУРОПЕРАТОРОВ**

Пакет услуг включает:
перелет, трансфер аэропорт-отель-аэропорт,
питание по программе, проживание,
экскурсии по программе

ЗАПОЛНИТЕ ФОРМУ

и мы подберем вам
лучший тур!

Ваше имя

Ваш телефон

Ваш e-mail

получить консультацию

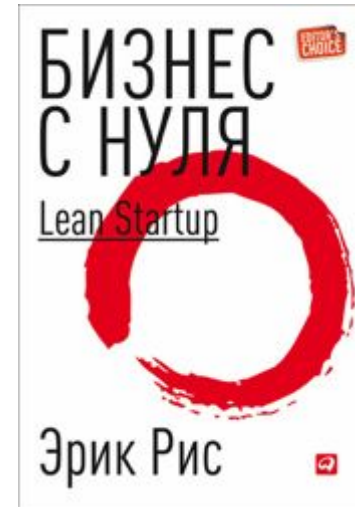
“GET OUT OF THE BUILDING!”

– Steve
Blank

«Построение бизнес-моделей» Александр Остервальдер



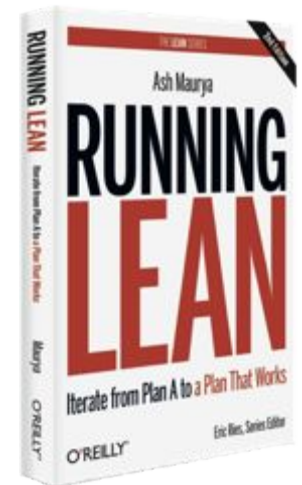
Бизнес с нуля: Метод Lean Startup Эрик Рис



Стартап: настольная книга основателя Steve Blank



Running Lean Эш Мория





Мы обучаем живому языку

Эффективность обучения за счет погружения в языковую среду.
Приятный сюрприз уже ждет Вас на первом занятии :)

Давайте познакомимся:

Ваше Имя и Фамилия *

Пример: Сергей Иванов

Телефон *

образец: 8xxxxxxxx (без запятой, скобок и пробелов)

E-mail *



Мне уже исполнилось 18 лет. (Наши курсы только для совершеннолетних.)

Записываюсь!

Наш оператор перезвонит Вам в ближайшее время и уточнит удобные для Вас время и дату.

Что такое «landing page»

Landing page (посадочная страница) — это страница, на которую попадает пользователь после перехода по ссылке из любого источника: из поисковой системы, контекстного объявления, социальной сети, e-mail рассылки, баннера и т.п. .
Цель посадочной страницы — побудить посетителей совершить целевое действие.

Одна целевая страница — одна задача.



Причины создания, задачи



- 1. Мотивировать или даже заставить пользователя зарегистрироваться или подписаться на рассылку



- 2. Продать конкретный продукт (услугу) в конкретной ситуации



- 3. Заставить пользователя скачать или установить софт

Типы целевых страниц

1. Целевая страница интегрирована в архитектуру и стиль сайта
2. Целевая страница не является составной частью основной структуры сайта и имеет отличающийся стиль.
3. Микросайты из нескольких страниц, или страница с навигацией вкладками.

- 11.02

Источники трафика на целевые страницы

1. Сайт или основной ресурс
2. Поисковый маркетинг (SEM)
3. Социальный маркетинг (SMM)
4. E-mail маркетинг
5. Мобильный маркетинг
6. Партнерский маркетинг (CPA)

Главный принцип — простота



VS

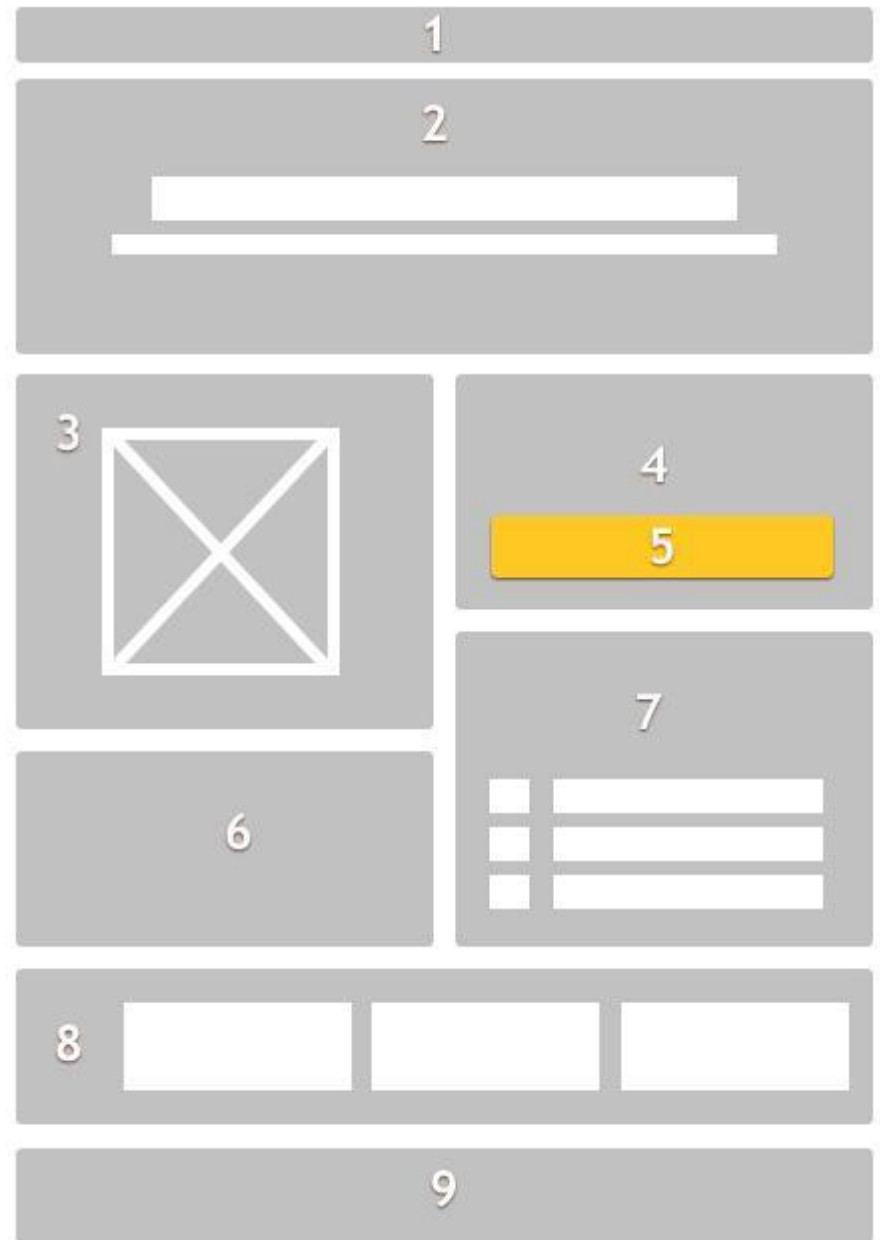


Главный принцип — простота

1. Каждый элемент страницы должен подталкивать пользователя совершить действие
2. У landing page должен быть один главный call to action. Цель странички должна быть предельно ясна и заключается в том, что пользователю необходимо выполнить одно единственное действие.
3. На landing page должно быть много свободного пространства.
4. На странице не должно быть никаких отвлекающих элементов, таких как баннеры, контекстная реклама, основная навигация

Элементы целевой страницы

1. Url
2. Уникальность предложения (заголовок, подзаголовок)
3. Визуальные элементы
4. Запрос данных пользователя
5. Call to action
6. Предложение в действии
7. Преимущества
8. Отзывы
9. Дополнительные элементы



1. Url или веб-адрес

http://www

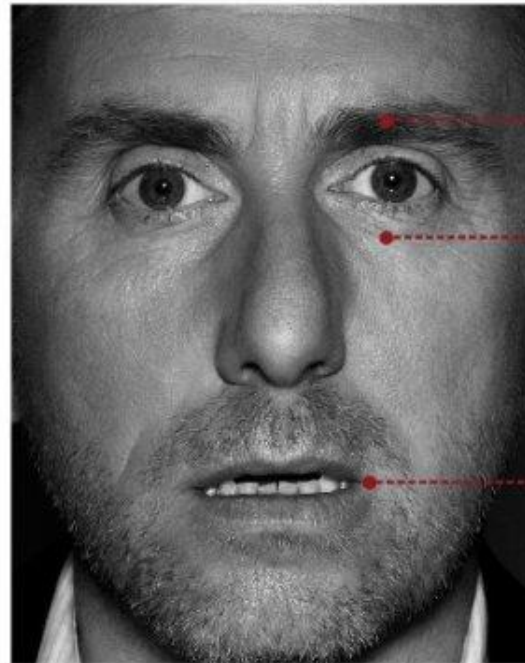


Назначение URL – точно передавать посетителю информацию о том, где он находится, и что ваша страница надежна. Используйте домен, который не выглядит сомнительным или непрофессиональным.

2. Уникальность предложения

Основной нужно разместить в самом верху страницы. Он должен содержать более экспрессивный призыв к действию.

Второстепенный заголовок содержит некоторые разъяснения относительно основного заголовка.



Удивление

- ① Брови приподняты
- ② Глаза широко раскрыты
- ③ Рот приоткрыт

2. Уникальность предложения

Заголовок должен быть простым и понятным.

Объясните главную идею того, что пользователь может получить на этом сайте как можно скорее.

Заголовок должен быть интересным.

Создать интерес – вот первая цель заголовка.

Дизайн усиливает послание.

Крупный шрифт и заметное место (вверху страницы).

Используйте релевантные слова.

Используйте слова и фразы, благодаря которым к Вам придут из поисковиков.

3. Визуальные элементы

1. Восприятие текстовой информации
2. Товар «лицом»
3. Создание позитивного настроения



3. Визуальные элементы

Фотографии одного или нескольких товаров;

Графические схемы, иллюстрирующие последовательность этапов;

Статистические диаграммы (например, инфографика);

Видеоролики (лучше ограничиться одним).



4. Запрос данных пользователя

Спрашивать только то, что действительно нужно

Старайтесь сделать форму как можно короче

Объясните, зачем вам эти данные

Анкета

Вакансия Учитель печатника

Фамилия Щеркин

Имя Константин

Отчество Сергеевич

Дата рождения 87

Контактный телефон/домашний телефон [REDACTED]

Домашний адрес ул. Мельника 3

Семейное положение неженат

Дети (если есть, возраст) нет

Образование 11 классов

Год получения образования 2003 год

Последнее место работы чп мебель сборщик мебели

Должность _____

Приемлемая з/плата 1500

5. Призыв к действию

Действие, к которому вы призываете, или которое вы хотите, чтобы пользователь предпринял, называется призывом к действию (call to action).



5. Призыв к действию

Послание должно быть четким и однозначным.
Что именно он нужно сделать и что будет потом.

Используйте кнопки.

Кнопки – это понятный каждому элемент и любой пользователь знает, что по нему можно кликнуть. Кнопка должна быть нарисована красиво и правильно.

Дополнительные аргументы должна рядом.

Они должны усиливать и объяснять выгоды вашего предложения.

Призыв к действию может повторяться в макете.

Например в шапке и подвале сайта.

Как сделать хорошую кнопку



Нажми меня

1. Осторожно подбирайте выражения (глагол)
2. Позиционирование
3. Выбор цвета (контраст)
4. Размер
5. Окружающие детали

6. Предложение в действии

Покажите как пользоваться вашим товаром, как выглядит результат его использования, как это происходит в жизни.



7. Преимущества

Не нужно описывать все нюансы преимуществ, достаточно составить краткое резюме из 3-5 пунктов.

Используйте понятные и конкретный формулировки.

Предугадывайте желания пользователей.

8. ОТЗЫВЫ

**Мотивируйте
пользователей оставлять
положительные отзывы**

**Давайте дополнительную
информацию к отзывам
(Имя, Город, Страна, ID в
социальных сетях)
Сделайте его более
реальным.**

9. Дополнительные усилители

Дефицит

Публикации на авторитетных ресурсах

Известные и авторитетные партнеры

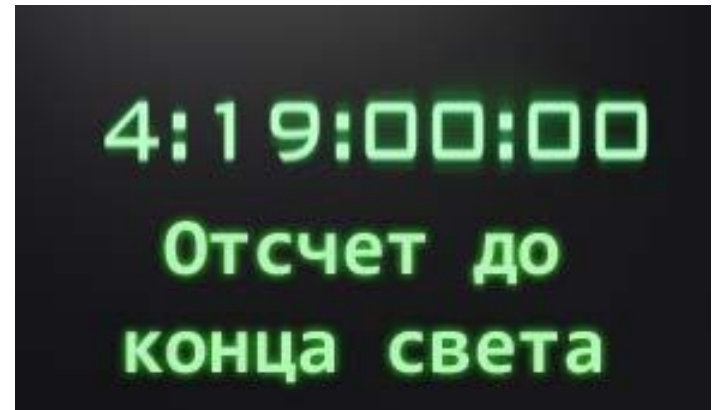
«Лайки» в социальных сетях

Будьте честными

Дефицит

Помещайте на странице текст, который передает ощущение срочности (например, четко заявив, что специальные скидки скоро закончатся, можно призвать пользователей купить товар прямо сейчас).

Динамически обновляйте информацию, сообщающую о дефиците (например, можно показать на странице счетчик количества оставшихся товаров).



9. Дополнительные усилители

Дефицит

Публикации на авторитетных ресурсах

Известные и авторитетные партнеры

«Лайки» в социальных сетях

Будьте честными



Мы обучаем живому языку

Эффективность обучения за счет погружения в языковую среду.
Приятный сюрприз уже ждет Вас на первом занятии :)

Давайте познакомимся:

Ваше Имя и Фамилия *

Пример: Сергей Иванов

Телефон *

образец: 8000000000 (без запятых, скобок и пробелов)

E-mail *



Мне уже исполнилось 18 лет. (Наши курсы только для совершеннолетних.)

Записываюсь!

Наш оператор перезвонит Вам в ближайшее время и уточнит удобные для Вас время и дату.



[Создать аккаунт](#)



Пример бесплатного сервиса
создания посадочных страниц
[https://lpgenerator.ru/accounts/lo
gout/](https://lpgenerator.ru/accounts/logout/)

Дополнительное задание:

- или 10 баллов за создание прототипа посадочной страницы в текстовом редакторе (ворд)
- или 20 баллов за создание посадочной страницы на работающем вэб сайте