

ОГЛАВЛЕНИЕ

/ Глава 1: Основные принципы

1. [Адекватная цена](#)
2. [Грамотно настроенная рекламная кампания](#)
3. [Один лендинг, один продукт, одна ЦА](#)
4. [Уникальное торговое предложение](#)
5. [Четкий оффер](#)
6. [Аккуратный первый экран](#)
7. [Клиентоориентированный дизайн и текст](#)
8. [Соблюдение логики блоков](#)
9. [Отсутствие внешних ссылок](#)

/ Глава 2: Элементы, формирующие доверие

1. [Дизайн, верстка, юзабилити](#)
 - [Фоновое изображение на первом экране](#)
 - [Видеофон](#)
 - [Завораживающая анимация](#)
 - [Видеоплеер](#)
 - [Отказ от готовых шаблонов](#)
 - [Качественная фотография](#)
 - [Изображения в увеличенном виде](#)
 - [Достаточно крупные элементы](#)
 - [Отказ от бессмысленной анимации](#)
 - [Иконка, призывающая прокрутить экран ниже](#)

- [Быстрая навигация](#)
- [Кнопка вверх](#)
- [Грамотный текст](#)
- [Точки в заголовках](#)
- [Читабельный шрифт](#)
- [Хороший контраст текста и фона](#)
- [Правильное форматирование текста](#)
- [Наличие «воздуха»](#)
- [Аккуратное выравнивание](#)
- [Отказ от выравнивания по ширине](#)
- [Удобная ширина строки](#)
- [Небольшое количество цветов](#)
- [Правильная расстановка акцентов](#)
- [Слишком быстрый слайдер](#)
- [Быстрая загрузка](#)
- [Корректное отображение в браузерах](#)
- [Как можно проверить отображение страницы на разных устройствах и разных браузерах?](#)
- [Карта с адресом](#)
- [Кликабельный телефон](#)
- [Наличие фавикона](#)
- [Красивый домен сайта](#)
- [Наличие метатегов](#)



- [Как узнать, прописаны ли у страницы метатеги?](#)
- [Адаптация под мобильные устройства](#)

/ Глава 3: Повышение доверия к Вам/Вашей компании

- [Название компании и логотип](#)
- [Краткое описание Вашей компании](#)
- [Контакты и реквизиты](#)
- [Корпоративный e-mail](#)
- [Городской телефон](#)
- [Бесплатный телефон 8-800...](#)
- [Фотографии сотрудников](#)
- [Фотографии офиса](#)
- [Фотографии и видео с производства](#)
- [Видеотрансляция в режиме реального времени](#)
- [Обращение от имени директора](#)
- [Награды, звания, сертификаты](#)
- [Упоминание в прессе](#)
- [Список клиентов](#)

/ Глава 4: Повышение доверия к товару/услуге + работа со страхами

- [Подробное описание](#)
- [Фото товара со всех сторон](#)
- [Описание частей товара](#)
- [Видеообзор, видеокейс, видеопрезентация](#)
- [3D-тур, 3D-анимация](#)
- [Преимущества товара/услуги](#)

- [Сравнение с конкурентами](#)
- [Цены, тарифы](#)
- [Онлайн-калькулятор](#)
- [Выполненные проекты \(кейсы\)](#)
- [Настоящие отзывы](#)
- [Как сделать так, чтобы отзывы вызывали доверие](#)
- [А что делать, если нет настоящих отзывов или клиент отказывается раскрывать личную информацию](#)
- [Знаменитости, пользующиеся вашим продуктом](#)
- [Бесплатный продукт на пробу](#)
- [Схема работы](#)
- [Информация о доставке и оплате](#)
- [Гарантии и условия возврата](#)
- [Политика конфиденциальности](#)
- [Отсутствие обязательств](#)
- [FAQ](#)

/ Глава 5: Элементы, которые «продают»

1. [Форма заказа](#)
2. [Скидка/промокод](#)
3. [Акция, ограниченная по времени](#)
4. [Как вызвать эмоции?](#)
5. [Как повысить видимость лендинга в поиске](#)

/ Заключение