

# Посадочная страница: чек-лист



## Специфика аудитории

Отвечает ли посадочная страница портрету вашего покупателя?

## Личное Обращение

Обращаетесь ли вы лично к посетителю?

## Обилие текста

Не слишком ли много текста содержит лендинг?

## Сложные слова

Можете ли вы изложить свое предложение более простыми словами?

## Длинные предложения

Можете ли вы сократить предложения, сохранив смысл и силу призыва?

## Списки

Присутствуют ли на лендинге списки?

## Заголовок

Очевидна ли суть вашего предложения из заголовка?

## Эмоции

Насколько насыщен текст посадочной страницы эмоциями?

## Описание преимуществ предложения

Описаны ли на лендинге все преимущества вашего предложения?

## Визуальные элементы

Присутствуют ли на лендинге картинки, задающие тон и создающие атмосферу?

## Ограничения

Есть ли в вашем предложении ограничения, стимулирующие к скорейшему принятию решения?

## Описание конкурентных преимуществ магазина

Описаны ли на посадочной странице преимущества вашего магазина в сравнении с конкурентами?

## A/B тестирование

Проводите ли вы тестирование элементов лендинга?

## Лишние требования

Не требуете ли вы от посетителя посадочной страницы слишком многого?

## Ошибки

Проверили ли вы тексты на предмет грамматических и синтаксических ошибок?

## Бедный язык

Используете ли вы разнообразные слова и формулировки в текстах?

## Призыв к действию

Насколько эффективен ваш призыв к действию? Вы проводите тесты?

## Доверие

Присутствуют ли на лендинге элементы, формирующие доверие?