Как собрать лендинг для консультанта

Сильный экспертный лендинг: ценность, кейсы и заявка. Какие блоки нужны консультанту.

Содержание

1. Перед началом
2. Первый экран
3. Напишите, какую ценность закрываете
4. Поставьте заявку сразу
5. Ценность и доверие
6. Пакеты, цена и заявка
7. Заявка вместо хаоса в чате
8. Доверие и частые вопросы

Обсудить лендинг

АВТОР



BP STUDIO

Лендинги, боты, автоматизация под вашу нишу

Посетить сайт

ПЕРЕД НАЧАЛОМ

Перед началом

Соберите ценность до вёрстки. Иначе получится красивый экспертный сайт без заявки: человек не поймёт, чем вы отличаетесь и что будет после кнопки.

- Ниша и роль клиента: кто платит и какую задачу закрываете (не «консультации для бизнеса»)
- Результат проекта или цикла: диагноз, регламент, рост метрики — без общих слов про эффективность
- Формат: аудит, сопровождение, проект; срок и как выглядит старт
- Как сейчас берут заявки: форма, Telegram, созвон-квалификация

Доказательства: кейсы с цифрами, логотипы, публикации, сколько лет в нише

Первый экран

Первый экран решает, останется человек или закроет вкладку. Здесь ниша, ценность и путь к заявке — не манифест про экспертность.

Шаг

Напишите, какую ценность закрываете

Финансовый консультант для основателей, HR для производственных компаний, юрист по франшизе — конкретная задача, не «стратегическое партнёрство». За две секунды человек должен узнать свой запрос.

Шаг

Поставьте заявку сразу

«Оставить заявку» или «Записаться на разбор» на первом экране. Кнопка ведёт к форме или короткому созвону. Не прячьте следующий шаг за длинным списком компетенций.

ВАЖНО

Не начинайте с регалий вместо оффера

Если герой открывается дипломами и фото со сцены, холодный посетитель уходит. Сначала кому помогаете и какой результат, потом метод, кейсы и статус.

Ценность и доверие

Раздел снимает вопрос «почему вам, а не десятку других консультантов». Кейсы и рамка сильнее прилагательных про экспертность.

ГАЛЕРЕЯ

Визуал ниши

Картинки карточки «Консультанты»: спокойный экспертный тон, без стока с рукопожатием.

ПРИМЕР

Кейсы с цифрой, а не «помогли вырасти»

Кейсы с цифрой, а не «помогли вырасти»

Покажите 3–5 историй: запрос → что сделали → что изменилось в цифре или сроке. Чужие логотипы и сток ломают доверие быстрее, чем пустой блок.

СОВЕТ

Открытый оффер снижает переписку «а что вы вообще делаете?»

Скрытые цена и формат заставляют писать в мессенджер. Пакет на странице отсекает нецелевых и оставляет тех, кто готов к заявке.

КЛЮЧЕВАЯ МЫСЛЬ

Доверие строится на рамке проекта

Для кого / не для кого, срок, что входит и что нет, как выглядит старт. Это то, что человек сверяет перед тем, как оставить контакт.

Пакеты, цена и заявка

Здесь принимают решение. Ответьте на вопросы без часовой переписки.

ТАБЛИЦА

Какие пакеты показать

Пакет	Формат	Зачем на странице
Диагностика / аудит	1–2 недели	Низкий порог входа, не путать с полным проектом
Проект под задачу	срок как есть	Основной оффер: ценность, результат, вилка цены
Сопровождение	ретейнер	Отдельный продукт, не смешивать с разовым аудитом

Заявка вместо хаоса в чате

Форма, Telegram и короткий созвон: человек описывает задачу сам, вам приходит заявка. Переписка в Direct теряет лиды и путает ожидания.

Доверие и частые вопросы

Закройте сомнения, из-за которых человек не оставляет заявку.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Нужен ли сайт, если есть LinkedIn и Telegram?

> Профиль зависит от алгоритма и не индексируется как ваш URL. Лендинг держит оффер, кейсы и кнопку заявки без чужой ленты.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Что должно быть на лендинге консультанта?

> Ниша, ценность, пакеты и как оставить заявку, кейсы с цифрой, рамка «не для кого». Всё остальное — по желанию, не вместо оффера.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Сколько занимает такой лендинг?

> Одна страница под нишу с формой обычно собирается за 3–7 дней. Календарь квалификационного созвона добавляется в том же контуре.

МИФ / ФАКТ

Миф о странице в соцсетях

МИФ	ФАКТ
Консультанту достаточно профиля, постов и «напишите в директ».	Профиль не заменяет сайт. Лендинг даёт URL под запрос «консультант + ниша», объясняет ценность и ведёт к заявке без чужой ленты.

ЧЕК-ЛИСТ

Проверка перед публикацией

- [ ] На первом экране есть ниша, ценность и кнопка заявки

- [ ] Есть рамка: кому подходит и кому нет
- [ ] Пакеты с форматом и ценой или вилкой
- [ ] Кейсы свои, с цифрой или сроком, не сток
- [ ] Форма реально присылает заявку
- [ ] Нет общих слов про эффективность вместо конкретного результата
- [ ] FAQ закрывает 2–3 частых сомнения
- [ ] Указан способ связи, если форма не подошла

ИТОГ

Итог

Лендинг консультанта отвечает на три вопроса: какую ценность закрываете, чем подтверждаете, как оставить заявку. Если одного ответа нет — заявки уходят в Direct или к более ясному конкуренту.

КНОПКА / CTA

Страница под нишу: экспертный оффер, кейсы и заявка без лишнего шума. Обсудим формулировку ценности и запуск за 3–7 дней.

Обсудить лендинг

Обсудить лендинг

https://biz-page.ru/#contact