Как собрать лендинг для коуча

Методика в личный бренд и понятный оффер. Какие блоки нужны коучу и что убрать.

Содержание

1. Перед началом
2. Первый экран
3. Напишите, кому и зачем
4. Поставьте кнопку заявки сразу
5. Методика 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 смысл оффера до вёрстки. Иначе получится красивый личный бренд без заявки: человек не поймёт, кому вы помогаете и что будет после кнопки.

- Для кого методика: роль, запрос, этап (не «для всех, кто хочет расти»)
- Результат за программу или цикл сессий — конкретный, без обещания новой жизни
- Формат: 1:1, группа, интенсив, сколько встреч и как проходят
- Как сейчас берут заявки: форма, Telegram, календарь ознакомительного созвона
- Факты доверия: кейсы, отзывы, обучение, сколько лет ведёте практику

Первый экран

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

Шаг

Напишите, кому и зачем

Карьерный коуч, запуск продукта, выгорание руководителей — конкретный запрос, не «пространство роста». За две секунды человек должен узнать себя.

Шаг

Поставьте кнопку заявки сразу

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

ВАЖНО

Не начинайте с личности вместо оффера

Если герой открывается цитатой и фото в зале конференций, холодный посетитель уходит. Сначала кому помогаете и какой результат, потом путь, дипломы и личный стиль.

Методика и доверие

Раздел снимает вопрос «почему вам, а не десятку других коучей». Факты и рамка сильнее прилагательных про трансформацию.

ПРИМЕР

Кейсы, а не сток и цитаты гуру

Покажите 3–6 историй: запрос → что делали → что изменилось. Чужие фото с Unsplash и чужие отзывы ломают доверие быстрее, чем пустой блок.

СОВЕТ

Понятный оффер снижает шум в переписке

Скрытые цена и формат заставляют писать «а сколько стоит / это терапия?». Открытый пакет отсекает нецелевых и оставляет тех, кто готов к заявке.

КЛЮЧЕВАЯ МЫСЛЬ

Доверие строится на рамке

Для кого / не для кого, длительность цикла, что будет на сессиях, как отменить. Это то, что человек сверяет перед тем, как оставить контакт.

Пакеты, цена и заявка

Здесь принимают решение. Ответьте на вопросы без часовой переписки в мессенджере.

ТАБЛИЦА

Какие пакеты показать

Пакет	Формат	Зачем на странице
Разбор / диагностика	30–45 мин	Низкий порог входа, не путать с полной программой
Цикл сессий	4–8 встреч	Основной оффер: рамка, результат, цена или вилка
Группа или интенсив	как есть	Отдельный продукт, не смешивать с 1:1

Заявка вместо хаоса в чате

Форма, Telegram и короткий созвон: человек оставляет запрос сам, вам приходит заявка. Напомните, что 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 Instagram и рассылка?

> Соцсеть зависит от алгоритма и блокировок. Сайт находите в поиске, он не пропадает вместе с аккаунтом и ведёт сразу к офферу, без ленты чужих Reels.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Что должно быть на лендинге коуча?

> Для кого методика, результат без лишнего шума, пакеты и как оставить заявку, кейсы или отзывы, 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 ознакомительного созвона добавляется в том же контуре, без отдельного «попозже прикрутим».

МИФ / ФАКТ

Миф о странице в соцсетях

МИФ	ФАКТ
Коучу достаточно профиля, Telegram-канала и сторис с ценностями.	Профиль не индексируется как ваш сайт. Лендинг даёт URL под запрос «коуч + ниша», понятный оффер и кнопку заявки без чужой ленты.

ЧЕК-ЛИСТ

Проверка перед публикацией

- [ ] На первом экране есть ниша, результат и кнопка заявки
- [ ] Есть рамка: кому подходит и кому нет
- [ ] Пакеты с форматом и ценой или вилкой
- [ ] Кейсы или отзывы свои, не сток
- [ ] Форма или календарь реально присылает заявку
- [ ] Нет обещания «новой жизни» вместо конкретного результата
- [ ] FAQ закрывает 2–3 частых сомнения
- [ ] Указан способ связи на случай, если форма не подошла

ИТОГ

Итог

Лендинг коуча отвечает на три вопроса: кому методика, какой оффер, как оставить заявку. Если одного ответа нет — заявки уходят в Direct или к более ясному конкуренту.

КНОПКА / CTA

Страница под нишу, личный бренд без шума и понятный оффер с заявкой. Обсудим формулировку и запуск за 3–7 дней.

Обсудить лендинг

Обсудить лендинг

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