Как собрать лендинг для онлайн-школы

Лендинг набора с ясным предложением и доверительным тоном. Какие блоки нужны автору курса.

Содержание

1. Перед началом
2. Первый экран
3. Напишите, кого набираете
4. Поставьте набор сразу
5. Программа 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 набор до вёрстки. Иначе получится красивая «школа» без заявок: человек не поймёт, чему научится и как попасть на поток.

- Для кого курс: роль, уровень, запрос (не «для всех, кто хочет развиваться»)
- Результат потока: навык, портфолио, разбор — без обещания новой жизни
- Формат: записи, живые эфиры, куратор, сколько недель
- Старт, цена или вилка, что входит и что нет
- Доказательства: отзывы учеников, работы выпускников, сколько потоков уже прошло

Первый экран

Первый экран решает, останется человек или закроет вкладку. Здесь кому курс, какой результат и кнопка набора — не манифест про образование.

Шаг

Напишите, кого набираете

Курс для преподавателей английского, запуск экспертного продукта, Excel для финансистов — конкретный ученик, не «онлайн-школа нового поколения». За две секунды человек должен узнать себя.

Шаг

Поставьте набор сразу

«Записаться на поток» или «Оставить заявку» на первом экране. Кнопка ведёт к форме, оплате или короткому созвону. Не прячьте старт за длинной историей школы.

ВАЖНО

Не начинайте с миссии вместо оффера

Если герой открывается ценностями и «пространством знаний», холодный посетитель уходит. Сначала кому курс и чему научится, потом методика, команда и атмосфера.

Программа и доверие

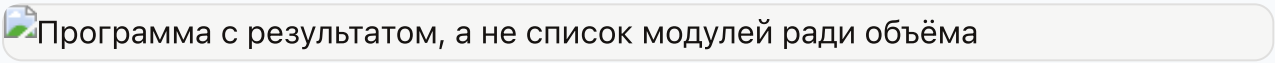
Раздел снимает вопрос «почему этой школе, а не десяти другим курсам». Программа, рамка и отзывы сильнее прилагательных про экспертность.

ГАЛЕРЕЯ

Визуал ниши

Студия записи, поток и карточка «Онлайн-школы»: спокойный учебный тон, без стока с выпускным.

ПРИМЕР



Программа с результатом, а не список модулей ради объёма

Покажите 4–8 блоков: что делает ученик и что умеет на выходе. Чужие скриншоты Zoom и сток с аудиторией ломают доверие быстрее, чем короткий честный каркас.

СОВЕТ

Открытые цена и дата старта снижают переписку «а когда поток?»

Скрытый набор заставляет писать в Direct. Старт, места и цена на странице отсекают нецелевых и оставляют тех, кто готов к заявке.

КЛЮЧЕВАЯ МЫСЛЬ

Доверие строится на рамке набора

Для кого / не для кого, длительность, куратор или самокурс, что будет после оплаты. 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
Самокурс	записи	Низкий порог, не путать с живым потоком
Поток с куратором	даты как есть	Основной набор: результат, старт, вилка цены
Разбор / менторство	квота мест	Отдельный продукт, не смешивать с базовым тарифом

Заявка вместо хаоса в чате

Форма, оплата и короткий созвон: человек сам выбирает тариф, вам приходит заявка. Переписка в Direct теряет лиды и путает поток.

Доверие и частые вопросы

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

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Нужен ли сайт, если есть Instagram и GetCourse?

> Соцсеть зависит от алгоритма. Кабинет курса не индексируется как ваш URL. Лендинг держит оффер, программу и кнопку набора без чужой ленты.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Что должно быть на лендинге онлайн-школы?

> Кому курс, результат, программа, пакеты и как попасть на поток, отзывы учеников, рамка «не для кого». Всё остальное — по желанию, не вместо набора.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Сколько занимает такой лендинг?

> Одна страница под набор с формой обычно собирается за 3–7 дней. Оплата и кабинет подключаются в том же контуре, без отдельного «потом прикрутим».

МИФ / ФАКТ

Миф о странице в соцсетях

МИФ	ФАКТ
Автору курса достаточно рилсов, сторис и «напишите в директ».	Профиль не заменяет сайт. Лендинг даёт URL под запрос «курс + ниша», объясняет предложение и ведёт к заявке на набор без чужой ленты.

ЧЕК-ЛИСТ

Проверка перед публикацией

- [ ] На первом экране есть кому курс, результат и кнопка набора
- [ ] Есть рамка: кому подходит и кому нет
- [ ] Программа с результатом, не только названия модулей
- [ ] Пакеты с форматом, стартом и ценой или вилкой
- [ ] Отзывы или работы учеников свои, не сток
- [ ] Форма реально присылает заявку
- [ ] FAQ закрывает 2–3 частых сомнения
- [ ] Указан способ связи, если форма не подошла

ИТОГ

Итог

Лендинг онлайн-школы отвечает на три вопроса: кого набираете, чему научите, как попасть на поток. Если одного ответа нет — заявки уходят в Direct или к более ясному конкуренту.

КНОПКА / CTA

Страница под набор: ясное предложение, программа и заявка в доверительном тоне. Обсудим оффер и запуск за 3–7 дней.

Обсудить лендинг

Обсудить лендинг

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