Как собрать лендинг для тренера

Личный бренд и удобный путь к записи на занятия. Какие блоки нужны фитнес- и лайфстайл-тренеру.

Содержание

1. Перед началом
2. Первый экран
3. Напишите, с кем работаете
4. Поставьте запись сразу
5. Бренд и доверие
6. Форматы, цена и запись
7. Запись 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 запись до вёрстки. Иначе получится красивый личный бренд без слотов: человек не поймёт, к кому он попал и как закрепить занятие.

- Для кого формат: похудение, сила, осанка, онлайн — не «тренировки для всех
- Результат цикла: навык, самочувствие, контрольная точка — без обещания новой жизни
- Где занимаетесь: зал, выезд, онлайн, район
- Как сейчас идёт запись: Direct, WhatsApp, календарь
- Факты доверия: стаж, сертификаты, истории учеников

Первый экран

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

Шаг

Напишите, с кем работаете

Силовой цикл для занятых, растяжка после офиса, подготовка к забегу — конкретный запрос, не «пространство силы». За две секунды человек должен узнать себя.

Шаг

Поставьте запись сразу

«Записаться на занятие» или «Выбрать время» на первом экране. Кнопка ведёт к форме или календарю. Не прячьте слот за длинной биографией и лентой сторис.

ВАЖНО

Не начинайте с атмосферы зала вместо оффера

Если герой открывается цитатой и фото в зале без ниши, холодный посетитель уходит. Сначала кому помогаете и какой результат, потом метод, бренд и студия.

Бренд и доверие

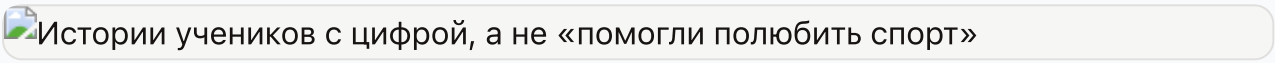
Раздел снимает вопрос «почему вам, а не десятку других тренеров». Факты, рамка и путь к записи сильнее прилагательных про мотивацию.

ГАЛЕРЕЯ

Визуал ниши

Студия, запись и карточка «Тренеры»: спокойный фитнес-тон, без стока с криком на помосте.

ПРИМЕР



Истории учеников с цифрой, а не «помогли полюбить спорт»

Покажите 3–5 кейсов: запрос → формат → что изменилось за цикл. Чужие фото залов ломают доверие быстрее, чем короткий честный набор.

СОВЕТ

Открытый прайс и слот снижают переписку «а сколько стоит?»

Скрытая цена заставляет писать в мессенджер. Пакет и календарь на странице отсекают нецелевых и оставляют тех, кто готов записаться.

КЛЮЧЕВАЯ МЫСЛЬ

Доверие строится на удобной записи

Для кого / не для кого, зал или онлайн, длительность, как отменить. Это то, что человек сверяет перед тем, как занять слот.

Форматы, цена и запись

Здесь принимают решение. Ответьте на вопросы без часовой переписки.

ТАБЛИЦА

Какие форматы показать

Формат	Где	Зачем на странице
Разовое занятие	зал / онлайн	Низкий порог, не путать с абонементом
Цикл 8–12 встреч	срок как есть	Основной оффер: результат, вилка, запись
Сопровождение	месяц+	Отдельный продукт, не смешивать с разовым слотом

Запись вместо хаоса в чате

Форма, календарь и Telegram: человек выбирает слот сам, вам приходит заявка. Переписка в Direct теряет записи и путает время.

Доверие и частые вопросы

Закройте сомнения, из-за которых человек не записывается.

ВОПРОС–ОТВЕТ

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

> Соцсеть зависит от алгоритма. Лендинг держит оффер, пакеты и кнопку записи на вашем URL — без чужой ленты.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Что должно быть на лендинге тренера?

> Ниша, результат, форматы и как записаться, истории учеников, рамка «не для кого». Всё остальное — по желанию, не вместо записи.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Сколько занимает такой лендинг?

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

МИФ / ФАКТ

Миф о странице в соцсетях

МИФ	ФАКТ
Тренеру достаточно рилсов, сторис и «напишите в директ».	Профиль не заменяет сайт. Лендинг даёт URL под запрос «тренер + ниша», держит личный бренд и ведёт к записи без чужой ленты.

ЧЕК-ЛИСТ

Проверка перед публикацией

- [ ] На первом экране есть ниша, результат и кнопка записи
- [ ] Есть рамка: кому подходит и кому нет
- [ ] Форматы с длительностью и ценой или вилкой
- [ ] Истории учеников свои, не сток
- [ ] Понятно, зал это, выезд или онлайн
- [ ] Форма или календарь реально присылает заявку
- [ ] FAQ закрывает 2–3 частых сомнения
- [ ] Указан способ связи, если форма не подошла

ИТОГ

Итог

Лендинг тренера отвечает на три вопроса: с кем работаете, чем подтверждаете, как записаться на занятие. Если одного ответа нет — заявки уходят в Direct или к более ясному конкуренту.

КНОПКА / CTA

Страница под нишу: личный бренд, пакеты и удобная запись. Обсудим оффер и запуск за 3–7 дней.

Обсудить лендинг

Обсудить лендинг

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