

20 ошибок, из-за которых сайт не продаёт

Oct 9, 2026 · @Juliya Agalakova

Откройте свой сайт с телефона и пройдите по списку. Отмечайте каждую ошибку, которую нашли: в конце вы поймёте, сколько заявок теряете.

Первый экран

У первого экрана есть около 3 секунд, чтобы человек остался. Здесь теряется больше всего клиентов.

- ☐ **1. Непонятно, что вы предлагаете.** Покажите экран знакомому на 3 секунды: сможет ли он сказать, чем вы занимаетесь? Исправление: заголовок по формуле «результат + для кого + за какой срок».
- ☐ **2. Заголовок о вас, а не о клиенте.** «Меня зовут Анна, я психолог» вместо «Помогу выйти из выгорания за 8 встреч». Клиенту важен его результат.
- ☐ **3. Нет кнопки на первом экране.** Человек готов написать, но не видит, куда нажать. Кнопка должна быть видна без прокрутки.
- ☐ **4. Фото не работает на доверие.** Стоковые картинки или случайное селфи. Нужно живое профессиональное фото или изображение результата.
- ☐ **5. Перегруз.** Слайдер, три кнопки, пять пунктов меню и анимация одновременно. Один экран — одна мысль и одно действие.

Смыслы и тексты

Сайт продаёт словами, а дизайн помогает их услышать.

- ☐ **6. Сайт для всех.** Если непонятно, для кого вы работаете, человек не узнаёт себя и уходит. Назовите свою аудиторию прямо.
- ☐ **7. Нет болей клиента.** Сайт рассказывает об услуге, но не о проблеме, с которой человек пришёл. Опишите её его словами.
- ☐ **8. Перечислены услуги, а не результаты.** «Консультация 60 минут» вместо «План выхода на доход 300 тыс. ₽». Покупают результат, а не процесс.
- ☐ **9. Не видно, чем вы отличаетесь.** Чем вы лучше трёх конкурентов из поиска? Если ответа нет на сайте, клиент выберет того, кто дешевле.
- ☐ **10. Длинные абзацы и профессиональные термины.** Сплошной текст с телефона никто не читает. Короткие блоки, подзаголовки, простые слова.

Доверие

Чем выше чек, тем больше доказательств нужно клиенту, прежде чем оставить заявку.

- ☐ **11. Нет отзывов или они без имён.** «Всё супер, спасибо!» от «Марии» не убеждает. Нужны имя, фото или ссылка на профиль и конкретный результат.
- ☐ **12. Нет кейсов с цифрами.** Покажите: что было, что сделали, что получилось. Цифры убеждают сильнее любых слов.
- ☐ **13. Нет вас.** Человек хочет знать, кому платит. Фото, короткая история, опыт и почему вы этим занимаетесь.
- ☐ **14. Не указаны цены или хотя бы «от».** Без ориентира по цене многие уходят, боясь, что это дорого. Цена «от» снимает страх и отсеивает неподходящих.

Заявка

Клиент уже решил купить, но сайт мешает ему это сделать.

- ☐ **15. Форма заявки слишком длинная.** Каждое лишнее поле снижает число заявок. Для первого контакта хватит имени и телефона или мессенджера.
- ☐ **16. Только один способ связи.** Кто-то любит звонить, кто-то писать в Telegram или WhatsApp. Дайте 2-3 варианта.
- ☐ **17. Непонятно, что будет после заявки.** «Отправить» и тишина. Напишите: «Отвечу в течение 2 часов и предложу время для созвона».

Техника и мобильная версия

Большинство клиентов открывают сайт с телефона, часто по ссылке из Instagram.

- ☐ **18. Сайт плохо выглядит на телефоне.** Мелкий текст, съехавшие блоки, кнопки, по которым трудно попасть пальцем. Проверьте каждую страницу со своего смартфона.
- ☐ **19. Сайт долго грузится.** Если страница открывается дольше 3 секунд, часть людей закрывает её не дождавшись. Проверьте скорость в бесплатном сервисе Google PageSpeed Insights.
- ☐ **20. Заявки никуда не приходят или их никто не считает.** Отправьте тестовую заявку прямо сейчас. Подключите аналитику, чтобы видеть, сколько людей заходит и сколько оставляет заявку.

Ваш результат

Найдено ошибок	Что это значит
0–3	Сайт в хорошей форме. Исправьте мелочи, и он будет работать ещё лучше.
4–8	Сайт теряет заметную часть заявок. Начните с первого экрана и блока доверия.
9 и больше	Сайт скорее мешает продажам, чем помогает. Нужна переработка структуры и смыслов.

Хотите узнать точно, сколько заявок теряет ваш сайт?

Я запишу видео-разбор вашего сайта: пройду его глазами клиента, покажу главные ошибки и что исправить в первую очередь.

Напишите мне в Telegram слово **РАЗБОР** — [@t.me/jdesign_site](https://t.me/jdesign_site) канал
и мой [@JuliaDesigneri](https://t.me/JuliaDesigneri)