

ВЕЛИЧАЙШИЙ ОБМАН

**студий по созданию сайтов
или антикризисный
способ сэкономить
более 50 000 рублей**

Здравствуйте друзья.

Решил написать эту книгу, хотя понимаю, что за нее меня закидают тапками львиная доля работающих веб-студий.

Студий, которые направо и налево рекламируют свои услуги.

Вы, возможно, встречали такие объявления, как «создание продающих сайтов», «landing page под ключ», «сайты с гарантией клиентов» и прочего.

В этой небольшой книге расскажу Вам где Вас обманут. Как на самом деле работают такие студии. Сколько и за что Вы переплатите (или уже переплатили).

А также Вы узнаете как Вы сами можете сделать сайт без студий и сэкономить более 50%.

Сделать, так называемый, продающий сайт.

Откуда я это знаю? Знаю, потому как сам раньше занимался созданием и разработкой сайтов.

У меня была своя студия. Но в один момент этого стало мало и я ушел с головой сначала в интернет-маркетинг. Потом в обучение, передачу знаний и навыков тем, кто хотел привлекать клиентов и продавать через интернет.

Эту книгу выпускаю в сеть анонимно, но в конце напишу адрес электронной почты, куда Вы можете написать отклик о ней и заявку на то, чтобы я добавил Вас в рассылку по продвижению в интернете. (Это для тех, кто хотел бы продолжить обучение через еженедельные практические статьи + закрытую группу Вконтакте).

Надеюсь, она поможет открыть Вам глаза на многие вещи и посмотреть на все другим взглядом.

Итак, начинаем.

Для начала давайте разберем процесс создания сайта. Но не тот, который Вы себе представляете. А то, как это выглядит на самом деле.

Посмотрим с Вашей текущей стороны.

Представьте, что Вы приняли решение привлекать клиентов через интернет.

Для этого нужен нормальный сайт. Или, если у Вас есть древний и заброшенный – нужно его осовременить. Или докрутить.

Что Вы делаете?

Вы обращаетесь в студии, которые присылают Вам для заполнения БРИФ.

БРИФ – это такой опросник, в котором Вы излагаете все свои пожелания о будущем сайте. Описываете Вашу компанию, Вашу аудиторию и прочее.

Далее студии делают Вам предложение с ценой на основании брифа.

Аргументировано (если у них встроены скрипты продаж) рассказывая почему все стоит именно столько.

Вы выбираете по каким-то своим критериям студию, заключаете договор.

Вам сначала предоставляют прототип сайта. Это либо картинка, либо листок, на котором обозначено что и где будет располагаться (имеются в виде элементы сайта).

Согласовываете, утверждаете.

После этого Вам присылают картинку с дизайном сайта. Вы ее также корректируете, согласовываете.

Ну, и наконец, на третьем этапе Вы получаете из картинки сверстаный и готовый к выкладыванию в интернет сайт.

Вам, естественно, предлагается зарегистрировать имя сайта и разместить его на их сервере, так как это безопаснее и надежнее.

Сайт запущен. Деньги уплачены, все довольны.

Правда, за внесение правок в сайт – придется доплачивать (ну это так, к слову).

Выше я описал типичный алгоритм создания практически любого сайта.

...

Хм.. думаю, стоит сказать пару слов о цене.

Сколько Вы за это заплатите?

В зависимости от региона, цена будет различаться.

Самый дешевый вариант, что я видел – это шаблонный сайт-визитка. Цена была 1500 рублей.

Но это просто возьмут шаблон, поменяют на Ваши данные. Такой сайт не будет продавать, будет просто висеть в интернете.

Отсюда и цена.

Обычно стоимость сайта может варьироваться от 15 000 до 200 000 рублей в зависимости от вида.

Какие бывают виды сайтов?

Сайт-визитка. Как я писал выше. Просто сайт, в котором описана Ваша компания и чем Вы занимаетесь. Такой сайт стоит в среднем по рынку от 10-15 тысяч рублей (если брать с более менее адекватным оформлением).

Популярный сегодня landing page (или лэндинг пейдж). Средняя цена от 30 000 рублей. Но может запросто стоить и 70 и 100 тысяч. Это такой длинный сайт, состоящий из одной страницы, на которой расположена информация о Вашем товаре, услуге, группе товаров, компании и так далее. Задача этого сайта – побудить посетителя оставить заявку.

Интернет-магазин. Средняя цена от 50 000 рублей. Но может достигать и 100 и 200 тысяч. Это своего рода каталог товаров, разбитый на категории. Где посетитель может выбрать нужный и нажать кнопку «купить».

Есть и другие виды сайтов, но это самые популярные.

Ах да...

Говоря о сайтах, нельзя не упомянуть о так называемых «продающих сайтах».

Сильное слово. Что же под ним скрывается.

Или по-другому. Чем продающий отличается от не продающего? Как это понять?

Вообще, этим понятием часто манипулируют. Весьма забавно видеть эти фразы от студий, что они, якобы, не просто делают сайты, а делают продающие сайты.

И что гарантировано приведут Вам клиентов. И все они великие профи своего дела. В их команде эксперты в области дизайна, верстки, web-программирования, юзабилити и копирайтинга.

Существует два подхода к понятию продающий сайт.

Вот первый.

У любого сайта есть задача. Иными словами, у Вас должна быть прописано действие, которое Вы ожидаете от сайта.

Соответственно, продающим можно назвать сайт, который содержит в себе элементы влияющие на процент посетителей, которые это действие сделали.

Это определение, которое чаще всего подразумевают под понятием «продающий сайт».

Например, есть задача – получать заявки с сайта. Действие, которое должен сделать человек – заполнить форму и нажать кнопку отправить.

Допустим, у нас 2 варианта сайта и на каждый из них зашли по 100 человек. С первого варианта было 2 заявки, с другого 5. Получается второй вариант сайта – более продающий.

Общая концепция именно такая. Есть элементы, которые влияют на этот показатель.

Все бы хорошо. Но зачастую в студиях все клепают по шаблону. У них есть список блоков и элементов для сайта. Они тупо подставляют их. Фактически, нет такой явно кропотливой работы, маркетинговых исследований и прочего. Вам готовят макет, исходя из прошлого опыта, а не Вашего рынка.

Вы даже не представляете сколько я встречал людей, которые заказывали подобные сайты, выкладывали несколько десятков тысяч рублей, но не получали нормального результата.

Почему? Да потому, что содержание и оформление сайта зависит от аудитории, рынка, ниши. Неужели Вы думаете, что они знают их лучше Вас? А, так как, Вы не эксперт в сайтах – Вам будет сложно спорить с их опытом.

Второй подход к понятию «продающий сайт» несколько отличается.

Причем, если про первый Вы будете слышать на каждом углу, так как про это пишут везде. То про другой подход Вы услышите не от каждого.

Правда, этот подход больше подходит для интернет магазинов, но знать его нужно.

Здесь речь идет не о продающих элементах, а о продажах в прямом смысле слова. Точнее о техниках продаж.

Думаю, Вы в курсе, что существуют технологии, позволяющие продавать больше.

Такие как апселы, кросселы и прочее. Даже банальное «с этим товаром также покупают». Все это направлено на то, чтобы повысить уже свершившуюся продажу.

Например, если человек покупает нечто за 5000 рублей – ему можно предложить что-то за 500 рублей сверху. Часть откажутся, а часть согласятся. С точки зрения создания сайта – это просто реализуется, а для Вас это +500 рублей.

Если говорить в целом, то здесь речь идет о таких элементах, которые предназначены для того, чтобы увеличить существующую продажу. Чтобы мотивировать покупать больше и чаще.

Здесь уже все не так банально, так как нужно думать над аудиторией, нишей и прочему. Что может либо сильно повысить цену, либо тема просто исключиться с предмета обсуждения.

Что в итоге.

В итоге мы получаем весьма спорный вопрос относительно реальной стоимости услуг большинства студий. И дальше Вы узнаете как на самом деле все происходит.

Переходим к суровой правде матке.

Начнем с того, что задача студии – взять с Вас максимальное число денег при этом с минимальными усилиями со своей стороны.

Так как это услуга, то нет объективных критериев оценки стоимости. Причем раньше они были. И они есть у крупных студий, где цена проекта начинается с 300-500 тысяч рублей.

Это места где трудятся люди с почасовой оплатой труда. Так, например, если дизайнер получает, скажем, 2000 рублей в час. Для того, чтобы сделать дизайн ему необходимо, условно, 10 часов. Получается себестоимость дизайна 20 000 рублей. Исходя из этого менеджер проекта и рассчитывает конечную стоимость.

В небольших студиях, которые обычно предлагают свои услуги как раз на рынке массово – ситуация обстоит иначе.

Там нет такого понятия и вот почему.

Дело в том, что реально в студии может даже не быть работников. Есть исполнители, но работников нет. Либо есть минимальный штат, который содержится под определенные проекты.

Когда Вы отдаете им заполненный бриф – Вас оценивают на предмет, сколько с Вас можно взять. Либо, если уже есть фиксированная цена – изучают как Вам можно услугу продать.

По большому счету, основную работу по сайту будете делать Вы. Да-да, Вы не ослышались.

Как Вы думаете, какая часть создания сайта самая трудозатратная и сложная?

Дизайн, программирование, верстка?

Нет.

Больше всего времени уходит на изучение аудитории, подготовка материалов, написание текстов. Все это Вы укажете в брифе. Зачем изучать аудиторию, если потом Вам можно ткнуть носом в бриф со словами «Вы же сами так сказали».

Фактически в брифе Вы даете абсолютно всю необходимую информацию. Плюс, присылая свои материалы – закрываете другую проблему, проблему с наполнением.

Да и с Вами спорить никто не будет. Посудите сами. Зачем им брать ответственность за решения, которые противоречат Вашему видению. Им проще кивать и делать как Вы хотите.

Но, постойте.

Вы обращаетесь в студию не по причине экспертности в сайтостроении и интернет-маркетинге. Вы обращаетесь к ним как к профи. С чего бы это вдруг Вы должны заниматься сайтом и его продумыванием.

Ваша задача – дать необходимые информацию и материалы, заплатить деньги и получить результат. Откуда Вам знать как правильно и как точно сработает?

Но нет. Эта ответственность полностью на Вас. Зачастую на документальном уровне, когда Вы подписываете документ, подтверждающий утверждение макета, дизайна и прочего.

Вопрос. А могли бы Вы сами прочитать материалов по продающим сайтам и посмотрев как их делают конкуренты набросать на листке бумаги что и где будет располагаться?

Причем изучить-то нужно материалы, которые есть в интернете. Наберите просто в яндексе «блоки продающего сайта», «элементы продающего сайта», «продающие триггеры» - перед Вами появится огромное число материалов. Причем везде будет примерно одно и то же.

Сделать это исходя из знания целевой аудитории, знания продукта, особенности ниши?

Да почему нет-то? Причем Вы можете это сделать качественнее и точнее. Просто достать из принтера лист А4 и нарисовать ручкой или карандашом где что будет располагаться. Какой текст. Какие картинки.

Сейчас вспомните какие цены на создание сайта Вы видели в этой книге, какие цены Вам озвучивали, какие цены сами примерно знаете.

Давайте посмотрим сколько все это и как это все делается на самом деле.

Положим, у Вас есть набросок того что и где должно располагаться. Просто на бумаге. Или в нарисованный в Microsoft Word в виде блоков.

Вам необходимо сделать 2 вещи. Первое – сделать по Вашему макету дизайн, второе – сверстать дизайн и запрограммировать.

Действия, которые Вы увидите дальше аналогичны тем, что делают большинство студий.

Заходим на сайт фрилансеров.

Фрилансер – это человек, который Выполняет заказы, работая на дому. Это как частный подрядчик, исполнитель.

И создаем там задание сначала на дизайн. Когда дизайн готов – на верстку и программирование.

Как Вы думаете сколько это стоит?

А вот посмотрите.

(Список сайтов, на которых можно создавать задание будет в конце этой книги)

WEB-дизайнер landing

Только для **Pro** и верифицированных пользователей

Поделиться:



Заказчик

Отзывы фрилансеров: + 0 0 - 0

Зарегистрирован на сайте 1 год и 1 месяц

Бюджет: 2300 р./п.
37,51 \$

Способ оплаты — через **Безопасную сделку**

WEB-дизайнер landing

Приглашается web-дизайнер, landing 5-7 экранов. Бюджет 2300-2600.

Техническое задание – кандидату.

Смотрим. 2300 рублей цена дизайна Landing Page.

Дизайн интернет магазина

Только для **PRO**

Поделиться:



Заказчик

Отзывы фрилансеров: + 17 0 - 0

Зарегистрирован на сайте 2 года и 4 месяца

Бюджет: 3000 р./проект

48.93 \$ — 46.18 €

Способ оплаты — через [Безопасную сделку](#)

А вот и дизайн интернет-магазина. 3000 рублей. На секундочку, стоимость создания магазина начинается с 40 000 рублей (да даже в маленьком провинциальном городке минимальная цена 20 000).

Смотрим дальше.

С другого сайта.



Макет сайта (лендинг) под логотип(логотип имеется)

3 000 р.

лендинг для пекарни.

14 07 15

Оплата:

Всего бюджет: 3000 руб.

И с еще одного.

[Дизайн магазина дорогих дисков](#)

Дизайн сайтов | 11.03.2015 в 13:44

75 USD

23 (+1)

Обратите внимание 23 (+1) – это число заявок на исполнение.

Иными словами, можно сделать дизайн сайта от 2000 до 6000 рублей в зависимости от того, что за сайт.

Причем с фрилансером можно более свободно общаться, так как это своего рода наемный удаленный работник. А ряд сервисов для фриланса обладают возможностью обезопасить сделку так, что Вы 100% не потеряете деньги.

Да что уж говорить. Даже если Вы закажете сайт в веб-студии – этот же заказ переключает фрилансеру. То есть дизайн будут все равно делать не они, а найдут исполнителя. С Вас же за это возьмут в 2-4 раза больше, чем заплатят фрилансеру.

Дальше, верстка.

Допустим, Вам сделали дизайн и у Вас он в формате фотошопа готовый.

Вам необходимо из картинки получить готовый сайт.

Давайте посмотрим сколько это стоит.

[Верстка лендинга.](#)

HTML-верстка | сегодня в 12:30

50 USD

22

[Нужно сверстать посадочную страницу по шаблону PSD](#)

HTML-верстка | сегодня в 08:04

15 USD

4

[Сверстать макет](#)

HTML-верстка | сегодня в 11:02

16 USD



😊 Отзывы: 0

😞 Претензии: 0

Сверстать шаблон по PSD

Стоимость: 1 000 рублей

Срок выполнения: 2 дня

Варианты оплаты: Без предоплаты

Способ оплаты: Банковский перевод

Вот вот такой пример

Нужно сверстать посадочную страницу по шаблону PSD

HTML-верстка

ВК

Заказчик:

4 часа в сервисе

Добавьте заявку, чтобы открыть данные заказчика

Бюджет:

15 USD

И вот, что написано в тексте этой заявки: *«Отвечу только приславшим примеры работ! Нужно сверстать и поставить шаблон. Дизайн сделан в PSD формате. Хостинг и домен есть. Обязательный функционал: форма обратной связи (имя, телефон и мэйл должны корректно приходить на почту), кнопки соцсетей в модальном окне «Благодарности». Почту, которую нужно привязать к сайту и ссылки на страницы в соц. сетях — я напишу в чате. Все мелкие нюансы тоже напишу в чате. Обязательно будет проверено отображение сайта в Opera, Firefox, Explorer и Chrome — проследите, чтобы не разъезжалось. Загрузка сайта не должна быть долгой. Адаптивный дизайн под разные мониторы. Требования к исполнителю: быть в мессенджере онлайн, показывать промежуточные результаты, оплата по факту (на мой хостинг переносите после оплаты, доступы даете мне после оплаты), соблюдение сроков (если сроки сорваны и вы не вышли на связь, то заказ передается другому), поправки сайта включены в стоимость (до 3 итераций поправок)»*

Что в итоге?

Получается, что вместо 50 000 рублей, сайт можно сделать в пределах 10 000 рублей. Все остальное Вы платите студии.

И это то, что происходит сейчас. Раньше такого не было. Раньше все делили сами и, если и нанимали подрядчиков, то, как правило не с такой накруткой.

Современная модель студии – цена 100 000 рублей, себестоимость 5000 рублей.

И это факт.

Давайте добавим сюда стоимость размещения у себя на сервере за 500 или 1000 рублей в месяц. Хотя фактически сайт будет размещаться на обычном хостинге, за который они платят 500 рублей в месяц и держат на нем несколько десятков таких же сайтов, как и Ваш.

К сожалению, бум стартапов и идеи «бизнеса с нуля», который произошел несколько лет назад имеет и обратную сторону.

Сильно изменилось качество оказываемых услуг.

Все прячутся за красивыми словами, техниками продаж, техниками работы с возражениями, красивыми текстами. Однако мало кто думает о том, для чего Вам нужен сайт и о последствиях некачественного и неграмотного сайта.

Зато есть деньги.

Одна из глобальных задач, которые я ставлю перед собой – вернуть понятие ценности на рынок услуг. Это то, чему я учу своих учеников.

Если Вы представитель студии, то надеюсь эта книга поможет Вам пересмотреть взгляды на работу и отношение к ней.

Вкладывайте в знания и обучение, чтобы приносить своим клиентам максимальную пользу и ценность. Помогайте своим клиентам зарабатывать больше, улучшать качество жизни, усиливать существующее продвижение.

Для всех остальных, надеюсь, материалы этой книги оказались полезными. Если у Вас есть вопросы по тому «что и как делать» – пишите на электронную почту в конце книги – подскажу.

Также, если хотите получить качественное обучение продвижению в интернете, привлечению клиентов через сайты и разработке продающих сайтов – напишите об этом на электронную почту в конце книги.

Если хотите заказать консультацию по созданию макета продающего сайта под Вашу нишу – пишите на адрес в конце книги.

А теперь обещанные ссылки.

Сайты фрилансеров.

<https://www.fl.ru>

<http://www.free-lancer.ru/>

<https://freelance.ru/>

<http://www.weblancer.net/>

<http://work-zilla.com/>

Адрес почты для писем postsitebook@yandex.ru – пишите и удачи Вам.