

НЕЙРОСАЙТЫ

Сайты на нейросети

Как зарабатывать на простых сайтах для местного бизнеса — без кода, на нейросети. Полная схема:
найти клиента → собрать сайт за 20 минут → продать
за 10–15 000 ₽.

Гайд · вся схема

Автор · агентство «Пресняков Маркетинг»

Как зарабатывать на простых сайтах для местного бизнеса — без кода, на нейросети

Часть 0. Прочти это первым

Смотри. Сейчас я тебе дам не «мотивацию», а рабочую схему, по которой ты можешь сделать первые деньги уже за эти выходные.

Схема простая до неприличия: ты находишь местный бизнес, у которого нет сайта (или есть, но позорный), за 20 минут собираешь ему нормальный сайт на нейросети, показываешь и продаёшь за 10–15 тысяч. Всё.

Я сам так заработал 15 000 рублей на одном сайте, который делал меньше часа. И это не разовая удача — это система, которую можно повторять снова и снова.

И чтобы ты не думал, что это красивые слова — вот часть реальных оплат, которые мне приходили за такие сайты:

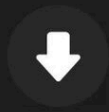
Поступления · оплаты за сайты



Владимир Владимирович Б.

+15 000 ₽

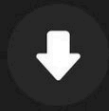
Входящий перевод



Татьяна Владимировна Б.

+32 000 ₽

Перевод по СБП



Александр Николаевич К.

+20 000 ₽

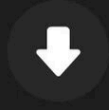
Входящий перевод



Елена Владимировна К.

+50 000 ₽

Входящий перевод



Вадим Рустамович А.

+10 000 ₽

Входящий перевод



Тимур Замирович Ш.

+50 000 ₽

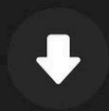
Входящий перевод



Антон Вячеславович П.

+10 000 ₽

Входящий перевод



Александр Валерьевич Ш.

+20 000 ₽

Входящий перевод

Разные люди, разные суммы. Простой сайт — это 10–15к. Проект посложнее, несколько сайтов сразу или сайт + ведение — уже 20–50к. Всё это собрано по той самой схеме, которую ты держишь в руках. Дальше — как повторить.

Почему это работает именно сейчас:

- У тысяч локальных бизнесов до сих пор нет нормального сайта. Они сидят на 2ГИС, в инсте, на Авито — и теряют клиентов, которые гуглят и не находят.

- Раньше сделать сайт стоило 50–100к и занимало месяц: нужен был верстальщик, дизайнер, время. Сейчас нейросеть собирает лендинг за 20 минут.
- Большинство предпринимателей про это даже не знают. Для них сайт — всё ещё «дорого и сложно». Ты приходишь и снимаешь эту боль за один вечер.

Что тебе НЕ нужно для старта:

- уметь программировать
- знать дизайн
- иметь портфолио
- регистрировать ИП
- вкладывать деньги

Нужен только компьютер, телефон и пара часов времени.

Главное, что ты должен понять сразу:

Деньги тут не в том, чтобы «сделать сайт». Сайт нейронка соберёт за тебя — это самая лёгкая часть. Деньги в том, чтобы **найти того, кто купит, и правильно ему продать**. Поэтому в этом гайде половина — про продажу. Читай её внимательнее всего.

Как пользоваться гайдом:

Не читай его как книжку. Читай и сразу делай. В конце каждой части есть блок «Сделай прямо сейчас» — выполняй его, не откладывая. Если пройдёшь весь гайд с действиями — к концу выходных у тебя будет первый клиент.

Поехали.

Часть 1. Как устроена схема и сколько на ней можно заработать

Схема за одну минуту

1. Находишь бизнес без сайта (Яндекс.Карты, 2ГИС, ВК — покажу где).
2. За 20 минут собираешь ему сайт на нейросети с его же фото и контактами.
3. Пишешь ему сообщение и показываешь готовое демо.
4. Договариваешься о цене (10–15к) и получаешь деньги.
5. Отдаёшь сайт. Идёшь к следующему.

Всё. Никакой магии.

Сколько реально можно заработать

Давай по-честному, без сказок про миллионы.

Один простой сайт-одностраничник для местного бизнеса стоит **10–15 тысяч рублей**. Делаешь ты его 20–40 минут. Основное время уходит не на сборку, а на поиск клиента и переписку.

Посчитай сам:

- 1 сайт в неделю = 40–60к в месяц на подработке
- 2–3 сайта в неделю = 100–150к, если впрягаешься
- а дальше можно поднимать чек, брать абонентку за обслуживание и продавать рекламу (об этом в конце)

Это не «пассивный доход лёжа на диване». Это нормальная работа, где ты за вечер можешь сделать то, за что раньше брали сто тысяч. Но порог входа — почти ноль, и первые деньги реально получить за выходные.

Почему сейчас, а не раньше

Ещё пару лет назад, чтобы сделать сайт, нужно было:

- либо самому учить вёрстку месяцами
- либо сидеть в Тильде и всё равно час возиться с каждым блоком
- либо нанимать верстальщика за деньги

Сейчас ты просто описываешь нейросети словами, что нужно, и она собирает готовый сайт. Это сломало весь рынок. Тот, кто это понял первым, — зарабатывает. Большинство ещё не в курсе.

Где тут на самом деле деньги

Запомни эту мысль, она важнее всего остального в гайде:

Собрать сайт — легко. Это делает нейронка. Сложно — найти клиента и продать. За это и платят.

Поэтому не зацкливайся на том, чтобы сделать «идеальный» сайт. Сделай нормальный за 20 минут и вложи силы в то, чтобы его продать. Человек, который умеет продавать средний сайт, зарабатывает в разы больше, чем тот, кто делает шедевры и боится написать клиенту.

Сделай прямо сейчас

Прими одно решение: ты доводишь этот гайд до первого клиента, а не просто читаешь. Поставь себе срок — например, продать первый сайт за 7 дней. Записал срок? Идём дальше.

Часть 2. Где брать клиентов

Это половина успеха. Найдёшь правильного клиента — продать будет легко. Будешь стучаться не к тем — устанешь и бросишь. Поэтому разбираемся внимательно.

Кто твой идеальный клиент

Тебе нужен бизнес, который:

- **локальный** (кафе, барбершоп, автосервис, стоматология, ремонт, доставка, мастер) — то есть продаёт людям в своём городе
- **с нормальным чеком** (одна продажа клиента приносит ему хотя бы несколько тысяч — тогда сайт за 15к для него ерунда)
- **без сайта или с позорным сайтом** (это и есть твоя точка входа)
- **который уже тратит деньги на привлечение** (есть реклама, заполненная карточка, активная инста) — значит, понимает ценность клиентов и готов платить

Признаки «горячего» клиента (кто точно купит)

- заполненная карточка в 2ГИС/Яндексе с фото — значит, заморачивается о присутствии
- есть реклама (в карточке пометка «реклама», крутят в ВК) — значит, уже платит за привлечение
- активная группа ВК или инста, но в ссылках нет сайта — значит, сайт нужен, а его нет
- много отзывов — значит, поток клиентов есть, бизнес живой
- услуги, а не дешёвый товар (услуги легче продать через сайт)

Красные флаги (на кого не трать время на старте)

- совсем мёртвая карточка без фото и отзывов (нет денег / бизнес погибает)
- федеральные сети и франшизы (у них всё централизованно, тебя не услышат)
- чисто офлайн-точки без онлайн-спроса (ларёк с шаурмой у дома)
- те, у кого уже есть хороший современный сайт (нечего предложить)

Источник 1 — Яндекс.Карты

Самый жирный источник. Делаешь так:

1. Открываешь Яндекс.Карты, вбиваешь нишу + город: «барбершоп Челябинск», «натяжные потолки», «автосервис».
2. Листаешь карточки. У каждой смотришь: есть ли кнопка «Сайт».
3. Нет кнопки «Сайт» — это твой потенциальный клиент. Записываешь название, телефон, ссылку на карточку.

4. Заодно смотри на качество карточки: есть фото, отзывы — значит, бизнес живой и при деньгах.

За 15–20 минут так набираешь список из 15–30 бизнесов без сайта.

Источник 2 — 2ГИС

То же самое, но 2ГИС часто используют другие ниши, и там удобно фильтровать по рубрикам. Логика та же: ищешь карточки без сайта, с живыми отзывами и фото. Многие бизнесы есть в 2ГИС, но не в Яндексe — поэтому проходишь по обоим.

Источник 3 — ВКонтакте

1. Через поиск сообществ вбиваешь нишу + город.
2. Заходишь в группу бизнеса, смотришь блок «Ссылки» / «Контакты».
3. Нет ссылки на сайт — кандидат. При этом группа живая (свежие посты, подписчики) — отлично, бизнес активный.
4. Бонус: в ВК сразу видно, ведут ли они рекламу (промопосты) — если да, это горячий клиент, он уже платит за трафик.

Источник 4 — Авито

Многие мелкие бизнесы и мастера сидят на Авито и больше нигде. У них точно нет сайта, и они уже привыкли платить за привлечение клиентов. Ищешь по своей нише в своём городе, смотришь активных продавцов-бизнесов (не частных с одним объявлением). Им сайт — способ выглядеть солиднее и не зависеть от одной площадки.

Какие ниши покупают лучше всего

Хорошо заходят: услуги с понятным чеком и потоком — барбершопы и салоны, стоматологии и косметология, автосервисы и шиномонтаж, натяжные потолки / ремонт / мебель на заказ, доставка еды, мастера (бровист, мастер маникюра — но тут чек ниже), стройка и отделка, юристы, фотографы, event.

Хуже: совсем дешёвый товар, мёртвые ниши без онлайн-спроса, всё, где решение принимает не один человек (большие компании).

Как выйти на того, кто решает

Список бизнесов ты собрал. Но список — это ещё не клиенты: в кафе трубку берёт администратор, директ ведёт SMM-щик, и ни один из них не может сказать «давайте, делаем». Дальше — как добираться до тех, кто может.

ЛПР — лицо, принимающее решение. То есть тот, кто может сказать «да» и заплатить. Ниже — как его находить и как до него добираться.

1. Почему без этого не работает

Собрать список из 100 бизнесов без сайта — легко, это делается за вечер. Дальше человек пишет в директ, звонит по номеру из карточки — и получает тишину или «отправьте на почту». Он решает, что рынок занят или что схема не работает.

На самом деле произошло другое: **он ни разу не поговорил с тем, кто может сказать «да».**

В маленьком бизнесе трубку берёт администратор, директ ведёт SMM-щица на аутсорсе, на почте info@ сидит никто. У всех них есть право сказать «нам не надо» и нет права сказать «давайте». Пока ты общаешься с ними — ты не в переговорах, ты в очереди.

Главное правило: первое касание — это не продажа. Это добыча имени и прямого канала до владельца. Пока ты не знаешь, как зовут человека и где он читает сообщения, продавать нечего и некому.

2. Кто ЛПР в зависимости от бизнеса

Тип	Кто решает	Как понять
ИП / микро (мастер, шиномонтаж, доставка, кофейня, мелкий сервис)	Сам владелец, он же часто и работает	В карточке ИП, номер один и он же личный. Твоя основная цель — 80% продаж отсюда
Малый бизнес с командой (салон, стоматология, автосервис, кухни)	Собственник, иногда управляющий с бюджетом	Есть админ на телефоне, но решение по деньгам всё равно наверху
Сеть из 2–5 точек	Собственник или маркетолог	Дольше цикл, но чек выше — можно продать не сайт, а сайт + абонентку
Франшиза / федеральная сеть	Управляющая компания, тебя не пустят	Не трать время , сайт им спускают сверху

Вывод: целься в ИП и малый бизнес с одним владельцем. Там ЛПР — один человек, он же платит, и решение принимается за один разговор, а не за три согласования.

3. Как узнать ФИО владельца (по убыванию точности)

Способ 1 — через ИНН. Самый надёжный. В карточке 2ГИС и Яндекс.Карт у большинства бизнесов указаны реквизиты (ИНН/ОГРН). Берёшь ИНН и пробиваешь в открытых базах: egrul.nalog.ru (официальная ФНС), rusprofile.ru, checko.ru, list-org.com. Получаешь:

- для **ИП** — ФИО прямо целиком. Это и есть твой ЛПР, других нет;

- для **ООО** — ФИО директора и учредителей.

Это открытые данные ЕГРЮЛ/ЕГРИП, смотреть их законно и бесплатно. Дальше ФИО + город → поиск в VK и Telegram.

Способ 2 — отзывы в картах. Владелец малого бизнеса часто сам отвечает на отзывы и подписывается: «Спасибо! Дмитрий, директор». Бесплатное имя, а заодно видно, что человек включён в дела.

Способ 3 — Авито и Юла. У профиля продавца-бизнеса указано имя, а часто и личный номер. Мастера и мелкие сервисы сидят там плотно.

Способ 4 — ВКонтакте. В сообществе бизнеса блок «Контакты» — там нередко прямая ссылка на личную страницу владельца или админа. Если нет, ищешь по ФИО из ЕГРИП + город.

Способ 5 — соцсети и старый сайт. В шапке Instagram/Telegram-канала часто стоит имя. Если есть кривой старый сайт — в подвале реквизиты и «О нас».

Способ 6 — вакансии. Бизнес ищет сотрудников на hh или Авито-работе → в объявлении контактное лицо и телефон, и это почти всегда владелец или его правая рука.

Способ 7 — просто спросить. Звонишь или заходишь и спрашиваешь имя. Работает лучше, чем кажется, — см. скрипты ниже.

Норма: на один бизнес уходит 2–4 минуты. За час спокойно определяешь ЛПР по 15–20 карточкам.

4. Через какой канал писать

Порядок примерно по отдаче для локального бизнеса:

1. **Личка владельца в Telegram / VK** (нашёл через ФИО) — лучший вариант. Ты сразу в кармане у ЛПР, без фильтров, и он читает лично.
2. **WhatsApp на номер из карточки** — у микробизнеса номер в карточке это личный мобильный владельца. Один из самых высоких откликов. Пиши по-человечески, не рассылкой.
3. **Очный заход** — для кафе, салонов, автосервисов. Приходишь в непиковое время (не в обед, не в вечер пятницы), показываешь демо с телефона. Дорого по времени, но конверсия выше всех остальных каналов вместе взятых. На старте, когда клиентов ноль, это самый быстрый путь к первым деньгам.
4. **Звонок** — быстро и массово, но упираешься в привратника. Нужен скрипт из блока 5.
5. **Директ Instagram** — работает, но часто читает SMM-щик. Сразу проси вывести на владельца.
6. **Сообщения сообщества VK** — то же самое, средне.

7. **Почта info@** — почти ноль. Туда пишут все, оттуда не отвечает никто. Если тебя туда отправили — это вежливый отказ, а не канал.

5. Скрипты: как пройти привратника

Правило одно: **привратнику не продают**. Ему не рассказывают про сайт, цену и нейросети — иначе он примет решение за владельца и скажет «нам не надо». У него спрашивают только две вещи: **как зовут владельца и как с ним связаться напрямую**.

Звонок в заведение

— Здравствуйте! Подскажите, а как зовут вашего руководителя? — А зачем? — Я сделал для вас сайт, хочу показать ему лично. Не по телефону — там просто ссылка. Как его зовут и куда ему скинуть, на WhatsApp или в Telegram?

Работает, потому что ты не просишь ничего продать и не отнимаешь время. Ты уже что-то сделал и хочешь отдать. Администратору проще дать контакт, чем разбираться.

«Он занят / его нет»

— Понял. А во сколько он обычно бывает? Я перезвоню, чтобы не дёргать вас лишний раз. И подскажите его имя, чтобы я не «здравствуйте, а можно директора».

Просьба о конкретном времени звучит уважительно и почти всегда получает ответ.

«Отправьте на почту, мы посмотрим»

— Могу и на почту, но там просто ссылка на готовый сайт, её открывать секунд десять. Если скину владельцу в WhatsApp, он глянет сразу. Дадите номер?

Если упёрлись — не спорь. Скажи спасибо, отправь на почту (для галочки) и найди владельца другим способом из блока 3.

«Нам ничего не надо»

— Так я ещё ничего не предлагаю) Я сделал демо-версию сайта вашей [кофейни], хочу просто показать владельцу — вдруг понравится. Не понравится — удалю и не

побеспокою.

Возражение снимается тем, что ты не просишь денег на первом касании.

Директ / личка, если попал на SMM-щика

Привет! Я собрал демо-сайт для вас, хочу показать владельцу. Подскажешь, как его зовут и куда ему написать? Или перешли ему ссылку сама, если удобнее — [ссылка].

Очный заход

Приходишь в непиковое время:

— Здравствуйте! Я делаю сайты для местных заведений. Для вас уже собрал демо
— вот, посмотрите с телефона. Хозяин сейчас на месте? Хотел ему показать.

Телефон уже разблокирован и открыт на демо-сайте. Не «можно поговорить», а сразу показ.

6. Главный ключ: демо до разговора

У тебя есть то, чего нет у остальных, кто им звонит: **готовый сайт их бизнеса**. Собрать его на нейросети — 20 минут.

Это меняет позицию целиком. Обычный продавец приходит просить время и деньги. Ты приходишь отдать вещь. Поэтому фраза «я сделал вам сайт, хочу показать владельцу» открывает двери, которые не открывает «я делаю сайты, вам интересно?».

Практически: перед заходом в конкретный бизнес собери демо на его названии, фото и услугах. Да, это лишние 20 минут на клиента — но именно они превращают тебя из спама в человека, который уже поработал.

Хочешь массово и быстро — комбинируй: по 10 холодных касаний без демо (ищешь, кто вообще жив и отвечает) + демо тем 3–5, кто ответил и подходит.

7. Как проверить, что перед тобой ЛПР

Задай вопрос-детектор в середине разговора, между делом:

«А решение по сайту вы сами принимаете или ещё с кем-то советуется?»

- «Сам» — отлично, работай дальше, называй цену.
- «С партнёром / с женой / с директором» — не страшно, но проси организовать разговор со вторым: «Давайте покажу вам обоим сразу, чтобы вы не пересказывали».
- «Я узнаю и скажу» — ты не у ЛПР. Возвращайся к блоку 5 и добывай выход на владельца, иначе диалог умрёт в пересказе.

Признак, что ты не там: собеседник не задаёт вопросов про цену и сроки. ЛПР почти всегда спрашивает «сколько стоит» — потому что тратить деньги ему.

8. База: добавь два столбца

Столбцы из гайда (название / ниша / контакт / где нашёл / статус) дополни:

Столбец	Что писать
ЛПР	ФИО владельца или «не нашёл»
Канал до ЛПР	tg / wa / vk-личка / очно / только общий телефон
Касание	дата и что сделал: «22.08 wa, показал демо»

Правило: строка без имени ЛПР — это не лид, это адрес. Пока в этой ячейке пусто, работа по строке не начата.

9. Математика (ориентир, не гарантия)

Чтобы понимать, где ты сыпешься, а не гадать. Порядок цифр по локальному микробизнесу:

- 100 собранных карточек без сайта
- → у 50–60 удаётся определить владельца по имени
- → до 30–40 доходит персональное сообщение или разговор
- → 8–12 отвечают что-то живое
- → 3–5 доходят до обсуждения цены
- → **1–2 покупают**

Отсюда простое диагностическое правило:

- **мало имён ЛПР** (меньше половины) — плохо ищешь, вернись к блоку 3;

- **имена есть, ответов нет** — плохой текст первого сообщения или канал (почта вместо лички);
 - **отвечают, но сливаются на цене** — проблема не в ЛПР, а в переговорах, это Часть 4 гайда;
 - **всё по норме, но продаж ноль** — просто мало объёма. 20 касаний это не выборка, это разминка.
-

10. Чего не делать

- **Не покупай базы и не рассылай массово.** Одинаковый текст на 500 номеров = бан аккаунта в WhatsApp и ноль ответов. Плюс массовая реклама без согласия — это претензии по закону о рекламе. Персональное сообщение конкретному человеку про его бизнес такой проблемы не создаёт и работает в разы лучше.
 - **Не пиши на info@** и не считай это касанием.
 - **Не продавай привратнику** — разобрали выше.
 - **Не звони по 100 номеров с одного мобильного в день** — номер улетит в спам-списки операторов.
 - **Не начинай с федеральных сетей** — их нельзя продать в одно касание, а время съедят.
-

Сделай прямо сейчас

Открой Яндекс.Карты и собери список из 20 бизнесов без сайта в своём городе. Заведи простую таблицу: название / ниша / контакт / где нашёл / **ЛПР** / **канал до него** / статус.

По первым пяти строкам сразу определи владельца по инструкции выше — и посмотри, сколько это заняло. Обычно 2–4 минуты на бизнес. Это твоя база на ближайшие дни. Без неё дальше двигаться нет смысла — сделай это до перехода к следующей части.

Часть 3. Сайт за 20 минут на нейросети

Теперь самое лёгкое — собрать сайт. Повторю: это самая простая часть, не залипай в ней на дни. Цель — нормальный продающий одностраничник, а не шедевр.

Чем собирать

Сайт мы собираем на нейросети, которая умеет генерировать готовые страницы по текстовому описанию (этот подход называют vibecode — когда ты не кодишь, а просто описываешь словами, что хочешь). Ты не верстаешь руками: ты описываешь задачу, нейронка собирает.

Короткий ответ на вопрос «в какой именно» — **в любой, которая умеет писать код, и платная подписка для этого не нужна.** Конкретные сервисы, рабочий цикл по шагам, как править словами и что делать при затыках — ниже в этой же части, в разделе «Инструмент».

Из чего состоит продающий одностраничник

Не выдумывай лишнего. Рабочему лендингу для местного бизнеса нужно всего несколько блоков:

1. **Первый экран:** название бизнеса, чем занимается, главное предложение, кнопка «Оставить заявку / Позвонить».
2. **Преимущества:** 3–4 причины выбрать их (опыт, гарантия, цена, скорость).
3. **Услуги / товары:** что предлагают, по блокам.
4. **Фото работ / заведений:** реальные снимки (берём с их карточки).
5. **Отзывы:** если есть — скрины с 2ГИС/Яндекса.
6. **Блок с контактами и формой заявки:** телефон, адрес, мессенджеры, карта.

Этого достаточно, чтобы сайт выглядел солидно и собирал заявки.

Промпт-формула (как описать нейронке задачу)

Чем понятнее ты опишешь, тем лучше результат. Структура промпта:

- кто бизнес и чем занимается
- в каком городе
- какие блоки нужны (перечисли из списка выше)
- какой стиль / цвета (можно «современный, чистый, под нишу»)
- какие услуги перечислить
- какой телефон и контакты вставить

Готовый промпт-шаблон, который я использую сам, лежит в бонусах к гайду — берёшь, подставляешь данные конкретного бизнеса, и нейронка собирает сайт. (А если не хочешь собирать даже промптом — в тарифе «Всё включено» лежат 10 готовых сайтов под ниши: открыл, подставил название/телефон/фото — готово за 5 минут.)

Где брать контент бесплатно

Тебе не нужно ничего придумывать или заказывать. Всё уже есть на их карточке:

- **фото** — с карточки 2ГИС/Яндекса или из их группы ВК
- **телефон, адрес, режим работы** — оттуда же
- **список услуг** — оттуда же или из их инсты
- **отзывы** — скриншоты с карты

Ты просто переупаковываешь то, что у бизнеса уже есть, в нормальный сайт.

Инструмент: какая нейросеть и нужна ли платная подписка

Разбираю вопрос, на котором тормозит больше всего людей: в чём именно делать сайт, надо ли за это платить и что делать, когда нейросеть выдала не то.

Главное, что нужно понять про инструмент

Сайт для местного бизнеса — это **один файл**. Обычный текстовый файл `index.html`, внутри которого лежит и вёрстка, и стили, и кнопки. Открывается в любом браузере, заливается на хостинг перетаскиванием (Часть 8).

А раз это просто файл — его выдаёт **любая современная нейросеть, которая умеет писать код**. Ты не «работаешь в конструкторе», не осваиваешь программу. Ты открываешь чат, вставляешь промпт, получаешь готовый код, сохраняешь его в файл. Всё.

Поэтому не залипай в выборе инструмента. Разница между ними для нашей задачи — это разница между «сайт вышел с первого раза» и «пришлось два раза попросить продолжить». Клиент, который платит тебе 15к, не узнает и не спросит, в какой нейронке ты это собрал.

Одна фраза, без которой ничего не работает. В конце любого промпта добавляй:

Выдай **ОДНИМ** файлом HTML. Все стили и скрипты — внутри этого же файла, без внешних библиотек и без отдельных файлов css/js. Адаптив под телефон.

Без неё нейросеть любит разложить сайт на три файла или подключить что-то по ссылке — и у тебя на хостинге вёрстка расползётся. С ней ты всегда получаешь один самодостаточный файл, который просто работает.

Бесплатный путь — начинай с него

Тебе **не нужна платная подписка, чтобы собрать первый сайт и получить за него деньги**. Это не «экономный вариант для бедных», это нормальный рабочий путь: бесплатные модели пишут одностраничник для автосервиса ничуть не хуже платных.

Что открывается из России без карты и без плясок:

Где	Как заходишь	Нюанс
DeepSeek	почта / Google-аккаунт	Отлично пишет код, длинные ответы. Мой основной бесплатный вариант
Qwen (Alibaba)	почта	Тоже уверенно выдаёт готовый HTML
GigaChat (Сбер)	по номеру телефона	Российский, работает без вопросов, но сайты попроще
Алиса от Яндекса	Яндекс-аккаунт	Годится, когда надо быстро и с телефона

Не заводи все четыре. Открой любой, проверь, что у тебя грузится, — и работай в нём. Сервисы периодически меняют условия входа, так что если один вдруг просит что-то странное — просто иди в следующий, задача от этого не меняется.

Единственное реальное ограничение бесплатных — длина одного ответа. Сайт может оборваться на середине. Лечится одной фразой: **«Продолжи ровно с того места, где остановился, без повторов»** — дальше склеиваешь два куска в один файл. Или сразу просишь собрать сайт покороче: пять блоков вместо восьми.

Платный путь — ускоритель, а не пропуск

Если у тебя уже есть платная подписка (ChatGPT Plus, Claude Pro) — конечно, работай в ней. Что она реально даёт на нашей задаче:

- **сайт целиком с первого раза** — ответ длиннее, обрывов почти нет;
- **правки понимает с полуслова** — не нужно объяснять дважды, лучше держит стиль внутри одного диалога;
- **не упираешься в лимит** в разгар работы, когда за вечер собираешь три демо-сайта.

Чего она **не** даёт: клиентов, продаж и «сайта другого уровня». Это ускорение на 20–30 минут в день, не более.

Отдельно про оплату, чтобы не было сюрприза: **российской картой ChatGPT Plus и Claude Pro не оплачиваются**. Нужен либо иностранная карта, либо посредник, который оформит подписку за тебя. Это отдельная возня и деньги вперёд — до первой продажи в неё лезть не надо. Заработал 15к с первого сайта — вот тогда решай, нужно ли тебе ускорение за подписку.

Если у тебя платный ChatGPT и ты видел там Codex — для одностраничника он избыточен. Он заточен под работу с большими проектами и репозиториями. Обычный чат делает нашу задачу быстрее и без лишних шагов.

Vibecode-сервисы (Lovable, Bolt, v0 и им подобные) — это отдельные площадки, которые сами собирают сайт и сами его хостят. Красиво, но: платятся иностранной картой, бесплатные лимиты кончаются на третьем сайте, а хостинг у нас и так решён на reg.ru за

копейки (Часть 8). Для нашей схемы это лишний узел, который может отвалиться. Не рекомендую.

Рабочий цикл: пять шагов, 20 минут

1. **Открыл чат** (любой из списка выше), начал новый диалог.
2. **Вставил промпт** с данными конкретного бизнеса: название, город, услуги, телефон, адрес. Промпт-шаблон лежит в бонусах к гайду.
3. **Получил код**. Скопировал его целиком — от `<!DOCTYPE html>` до последней строчки.
4. **Сохранил в файл**. Блокнот (или VS Code) → вставил → «Сохранить как» → имя `index.html`, тип файла «Все файлы», кодировка **UTF-8**. Если сохранить в другой кодировке — русские буквы превратятся в кракозябры.
5. **Открыл файл двойным кликом** — он откроется в браузере. Это и есть твой сайт. Смотришь, что не нравится, и правишь словами в том же чате.

С телефона это делать мучительно — сохранение файла и проверка вёрстки нормально живут только на компьютере. Ноутбук любой, мощность не важна: вся работа происходит на стороне нейросети.

Правки словами: что говорить, чтобы получилось

Первый результат почти никогда не идеален — и это нормально, правки занимают минуты. Пиши **одну правку одним сообщением** и всегда добавляй **«верни файл целиком»**, иначе получишь кусок, который непонятно куда вставлять.

Фразы, которые работают:

- «Сделай первый экран на всю высоту, фоном фото, поверх — название и кнопка».
- «Поменяй акцентный цвет на тёмно-зелёный, оставь всё остальное как есть».
- «Телефон сделай кликабельным, чтобы с мобилы сразу шёл звонок».
- «Кнопку заявки сделай ссылкой на WhatsApp на номер [номер]».
- «Добавь блок с ценами: три карточки, вот текст: ...».
- «Убери блок с отзывами, вместо него поставь карту с адресом [адрес]».
- «Слишком много текста на первом экране, сократи вдвое».

Правило, которое экономит время: **не проси «сделай красиво»**. Проси конкретное изменение конкретного места. «Сделай красиво» нейросеть понимает как «перерисуй всё» — и ты теряешь то, что уже нравилось.

Частые затыки

Что случилось	Что делать
Код оборвался на середине	«Продолжи ровно с того места, где остановился, без повторов», склей два куска
Вместо HTML выдала React / несколько файлов	Повтори фразу «одним файлом HTML, все стили внутри, без библиотек»
Вместо фото — серые квадраты	Так и должно быть: нейросеть картинки не вставляет. Фото берёшь с карточки бизнеса (Часть 3) и кладёшь рядом с <code>index.html</code> , потом просишь подставить имена файлов
Русские буквы стали кракозябрами	Файл сохранён не в UTF-8 — пересохрани в UTF-8
На телефоне вёрстка разъезжается	«Проверь адаптив под экран 375px и исправь, верни файл целиком»
Форма заявки никуда не отправляет	Так и есть по умолчанию. Проси: «форму замени на кнопку-ссылку в WhatsApp на номер [номер]» — для местного бизнеса это работает лучше формы
С каждой правкой ломается предыдущее	Ты слишком долго в одном диалоге. Начни новый чат, вставь туда текущий код целиком и продолжай править там

Проверь инструмент прямо сейчас

1. Открой **любую** нейросеть из таблицы бесплатных и убедись, что она у тебя грузится. Пять минут.
2. Возьми **первый бизнес из своего списка** (тот, что собрал в Части 2) и вставь промпт с его реальными данными.
3. Сохрани результат как `index.html` и открой в браузере.

Если через 20 минут у тебя на экране сайт этого бизнеса — вопрос «в чём делать» для тебя закрыт навсегда. Дальше всё решает не инструмент, а Часть 4: кому и как ты это отправишь.

Куда залить и как дать ссылку

Собранный сайт нужно выложить, чтобы у него была рабочая ссылка, которую ты покажешь клиенту.

Коротко: один раз заказываешь виртуальный хостинг (от 130–270 ₽/мес — бери тариф, где можно держать много сайтов), подключаешь к нему бесплатный технический адрес, который даёт хостинг, и заливаешь туда файл `index.html`. Ссылка живая через пять минут. **Домен под демо покупать не надо** — он нужен только после оплаты.

Каждому следующему демо делаешь отдельный поддомен, чтобы сайты не перезаписывали друг друга.

Пошагово, со скриншотной точностью — в Части 8 в конце гайда. Там же: как купить и привязать домен после оплаты, как включить https и на кого всё оформлять.

Главное: к моменту, когда пишешь клиенту, у тебя на руках живая ссылка на готовое демо.

Главный приём: демо ДО продажи

Вот что отличает тех, кто продаёт, от тех, кто сливается.

Большинство пишут клиенту: «Здравствуйте, делаю сайты, не нужен ли вам?». Их игнорят, потому что это пустые слова.

Ты делаешь иначе: **сначала собираешь готовый сайт под конкретный бизнес, а потом пишешь и сразу даёшь ссылку.** Человек открывает — а там его бизнес, его фото, его услуги, уже красиво. Это бьёт в десятку: он видит не обещание, а результат. Конверсия в ответ и в продажу с готовым демо в разы выше.

Да, это значит, что ты делаешь сайт ДО оплаты. Но сборка занимает 20 минут, а эффект от «вот, уже готово» того стоит. Это твоё главное оружие.

Топ-5 ошибок новичка в сборке

1. Делать «идеально» по три дня вместо нормального за 20 минут.
2. Выдумывать контент вместо того, чтобы взять реальный с их карточки.
3. Лепить 15 блоков — чем длиннее, тем хуже. Коротко и по делу.
4. Ставить чужие/стоковые фото вместо их настоящих (теряется эффект «это про меня»).
5. Забыть про кнопку заявки и телефон — а это главное, ради чего сайт нужен.

Сделай прямо сейчас

Возьми из своего списка один самый «горячий» бизнес и собери ему демо-сайт. Залей, получи ссылку. Всё — у тебя на руках готовый продукт, который завтра можно продать. В следующей части — как именно его продать, чтобы заплатили.

Часть 4. Как продать — главное в этом гайде

Дочитал до сюда — молодец. Это самая важная часть. Сборку нейронка делает за тебя, а вот деньги появляются здесь. Читай медленно и сохраняй шаблоны.

Принцип: ты продаёшь не сайт

Запомни: бизнесу не нужен «сайт». Ему нужны клиенты, заявки и чтобы он выглядел солидно рядом с конкурентами. Сайт — это просто инструмент. Поэтому ты никогда не продаёшь «сайт за 15 тысяч». Ты продаёшь:

- поток заявок, которые он сейчас теряет
- солидность (когда человек гуглит и находит нормальный сайт, а не пустоту)
- независимость от одной площадки (сегодня Авито поднял цены — и что?)

Говори с клиентом на языке его выгоды, а не на языке «html-страничка».

Как выглядит путь до денег

1. Ты уже собрал демо под его бизнес (помнишь, главный приём из части 3).
2. Пишешь первое сообщение и сразу даёшь ссылку на демо.
3. Он отвечает — заводишь короткий диалог, цепляешь боль.
4. Называешь цену.
5. Закрываешь возражения и доводишь до оплаты.

Разберём каждый шаг.

Первое сообщение — что писать, чтобы не послали

90% новичков сливаются здесь. Пишут «Здравствуйте, я делаю сайты, вам не нужен?» — и их игнорят, потому что это про тебя, а не про клиента.

Правильное сообщение строится по формуле:

Зацепка по делу → ты уже сделал → мягкий вопрос

Никаких «здравствуйте, разрешите предложить». Сразу польза и готовый результат.

5 готовых шаблонов (бери и подставляй):

1. В личку / в сообщения группы ВК:

Здравствуйте! Увидел вашу [студию/кафе/сервис] в Яндекс.Картах — у вас хорошие отзывы, но я не нашёл сайта. Сделал вам черновой вариант, чтобы показать, как это может выглядеть: [ссылка]. Глянете? Если понравится — докручу под вас.

2. WhatsApp:

Добрый день! Нашёл вас на 2ГИС. Вижу, сайта у вас нет — а клиенты вас наверняка ищут в поиске. Я собрал для вас демо-сайт с вашими фото и услугами: [ссылка].

Посмотрите, как смотрится?

3. Telegram:

Привет! Занимаюсь сайтами для местного бизнеса. Увидел вашу [нишу] — сделал вам готовый пример сайта, вот: [ссылка]. Если зайдёт — поправлю под ваши пожелания и запустим.

4. Скрипт звонка (если телефон):

Здравствуйте, [имя если есть]! Меня зовут [имя]. Я делаю сайты для бизнеса в [город]. Увидел вас в Картах, сайта не нашёл — и специально собрал для вас пример, как мог бы выглядеть ваш сайт. Скину сейчас в WhatsApp ссылку, глянете за минуту?

5. Лично / в директ инсты:

Здравствуйте! Подписан на вас, нравится, что делаете. Заметил, что сайта нет — сделал вам демо, чтобы показать идею: [ссылка]. Посмотрите?

Чего НЕ писать (сразу убивает):

- «Здравствуйте, разрешите предложить наши услуги» — канцелярит, спам
- длинные простыни текста — не дочитают
- «сколько стоит сделать вам сайт» — ты ещё ничего не показал
- давить и продавать в первом же сообщении — сначала покажи демо

Заход через демо — почему это работает

Когда человек открывает ссылку и видит СВОЙ бизнес, уже собранный в красивый сайт, в голове щёлкает: «о, а неплохо... и это уже готово?». Ты перепрыгнул через всё недоверие. Ему не нужно ничего представлять — он уже видит результат.

Дальше твоя задача — не молчать. Когда ответил «норм, а сколько стоит» — переходишь к диалогу.

Короткий диалог — цепляем боль

Не вываливай цену сразу. Сначала пара вопросов, чтобы человек сам проговорил, зачем ему это:

- «Сейчас откуда к вам в основном приходят клиенты?»
- «Бывает, что спрашивают сайт, а его нет?»
- «В рекламу вкладываетесь? Сайт обычно поднимает конверсию заявок»

Ты подсвечиваешь, что без сайта он теряет часть клиентов. Теперь цена воспринимается не как трата, а как вложение.

Как назвать цену

Главная ошибка новичка — продавать дёшево от неуверенности. «Ну... три тысячи?». Не делай так.

Нормальная цена простого сайта — **10–15 тысяч**. Для бизнеса это копейки: одна-две сделки окупают сайт с головой. Если продавать за 3к, ты обесцениваешь и себя, и продукт, и работать придётся в 5 раз больше за те же деньги.

Как подать цену, чтобы не испугать:

Готовый сайт под ключ — с вашими фото, услугами, формой заявки и публикацией — выйдет 15 000. Это разово, дальше он работает на вас. Большинство отбивает его с первой же пары клиентов.

Назвал цену — замолчи. Кто первый заговорит после цены, тот проиграл. Дай человеку подумать.

Отработка возражений (готовые ответы)

«Дорого»

Понимаю. Смотрите: сайт делается один раз, а работает годами. Сколько вам приносит один клиент? Если хотя бы один-два придут с сайта — он уже окупился. Плюс вы перестаёте терять тех, кто гуглит и не находит вас.

«У меня есть Авито / Инстаграм / 2ГИС, сайт не нужен»

Это здорово, но все эти площадки — не ваши. Завтра Авито поднял цены или заблокировал — и вы без клиентов. Сайт — это ваша территория, которую у вас никто не отнимет. И туда удобно вести рекламу.

«Подумаю / посоветуюсь»

Конечно, подумайте. Демо я вам оставлю, ссылка рабочая. Скажите, что именно смущает — цена, дизайн или просто непривычно? Чаще всего вопрос решается за минуту.

«А какие гарантии»

Справедливо. Вы видите готовый результат ещё до оплаты — вот он, по ссылке. Платите, когда сайт вам нравится и готов. Не нравится — не платите. Рисков для вас ноль.

«Я сам / знакомый сделает»

Можно и так. Но знакомый будет делать его месяц между делом, а у меня готово уже сейчас — вот ссылка. Вопрос, нужен ли вам сайт через месяц или сегодня.

«Пришлите КП / прайс» (попытка слиться в переписку навсегда)

Прайс простой: готовый сайт под ключ — 15 000, разово. Вы уже видите, что получите — демо перед вами. Давайте я докручу под вас и запустим?

Как дожать до оплаты (3 приёма)

1. **Сужение выбора:** не «будете брать?», а «вам на какой телефон форму заявки вешать — этот же?». Ведёшь себя так, будто вопрос уже решён.
2. **Лёгкая срочность:** «Давайте запустим на этой неделе, пока у вас сезон / пока конкуренты не сделали так же».
3. **Микро-шаг:** «Скиньте логотип и пару пожеланий — за вечер докручу и пришлю финал». Человек включился в процесс — почти купил.

Полный скрипт (от сообщения до денег)

1. Собрал демо под бизнес → залил → есть ссылка.
2. Отправил первое сообщение со ссылкой (шаблон выше).
3. Ответил — спросил пару вопросов про клиентов/рекламу (цепляешь боль).
4. Назвал цену: «под ключ 15 000, разово» → замолчал.
5. Пошли возражения — ответил по шаблонам.
6. Дожал: «на какой телефон вешать форму?» / «запустим на этой неделе?».

7. Договорился об оплате (как — в части 5).

8. Получил предоплату или оплату → докрутил → отдал сайт.

Всё. Это и есть навык, за который платят. Освоишь эти шаблоны — будешь зарабатывать стабильно.

Хочешь не собирать всё вручную? В тарифе «Всё включено» — 10 готовых сайтов под ниши (открыл, подставил данные — готово), мини-CRM, чтобы не терять ни одного лида, и блок «разовые 15к → деньги каждый месяц». Взял — применил.

Сделай прямо сейчас

Возьми демо, которое собрал в части 3, и отправь первое сообщение этому бизнесу по шаблону. Прямо сейчас. Самое страшное — первое сообщение. Отправил — дальше пойдёт легче.

Часть 5. Деньги и сдача проекта

Сайт продал — теперь важно нормально взять деньги и отдать результат, не подставившись.

Как брать оплату

- На старте бери **предоплату 50% / остальное при сдаче**, либо 100% по готовности (раз сайт почти готов — это нормально). Полная предоплата с незнакомого человека пугает, 50/50 — комфортно обоим.
- Принимать можно на карту или как самозанятый. **Самозанятость** оформляется за 5 минут в приложении «Мой налог», налог 4–6%, и ты можешь давать чек — это повышает доверие и легально. На старте не обязательно, но при потоке — оформи.
- Зафиксируй договорённость в переписке: что входит, цена, срок. Этого достаточно для мелких заказов.

Что обещать и что НЕ обещать

- Обещай: сделать сайт, опубликовать, поправить под пожелания в рамках обсуждённого.
- НЕ обещай: «приведу вам 100 клиентов», «выведу в топ Яндекса», «гарантирую продажи». Сайт — инструмент, а не волшебство. Пообещаешь результат, который не контролируешь, — подставишься.

Как передать сайт

- Отдаёшь рабочую ссылку. Если делал на конструкторе/хостинге — показываешь, где править, или оставляешь правки на себе (это повод для абонентки, см. часть 6).
- Хочешь по-взрослому — привязываешь домен (см. ниже).

Домен

- На время демо сайт живёт на техническом адресе хостинга — это бесплатно и работает сразу.
- После оплаты регистрируешь нормальный домен (200–900 ₽/год) типа `nazvanie.ru`, привязываешь к хостингу и включаешь `https`. Занимает минут двадцать, из них девятнадцать — ожидание.
- Это можно включить в чек или продать допслугой вместе с обслуживанием: клиенту приятно иметь «свой» адрес, а тебе это даёт повод для ежемесячной оплаты.

Как именно всё это делается — Часть 8. Не пропусти пункт про то, на кого оформлять домен: там же, где деньги, там же и главный способ поругаться с клиентом.

Как не попасть в «правьте бесконечно бесплатно»

Сразу обозначь границы: «В стоимость входит сайт и пара кругов правок. Дальше доработки — отдельно». Без этого попадёшь в ад бесконечных «а давай ещё подвигаем кнопочку». Границы в начале = спокойствие потом.

Сделай прямо сейчас

Реши, как берёшь оплату (карта / самозанятость) и пропиши себе одну строчку, что входит в стоимость, а что — за отдельную плату. Чтобы не импровизировать при клиенте.

Часть 6. Как поднять чек и сделать поток

Первые деньги пошли — теперь масштабируем. Один сайт за 15к — это старт. Реальные деньги в повторе и в допродажах.

Допродажи к сайту (сразу поднимают чек)

- **домен** (+1–2к)
- **хостинг и обслуживание** — абонентка 1–3к/мес за то, что сайт работает и ты на подхвате
- **правки и обновления** (поменять акцию, добавить услугу) — разово или в абонентку
- **наполнение** — больше блоков, страниц, фотогалерея

Часто допродажи приносят больше, чем сам сайт.

Абонентка = регулярный доход

Самое ценное — перевести клиента на ежемесячную оплату за ведение/обновление. 10 клиентов по 2к/мес = 20к в месяц на автомате, плюс новые сайты сверху. Так ты слезаешь с «продал-забыл» и строишь стабильный доход.

Мост в большие деньги: сайт → реклама

Сделал человеку сайт — у тебя уже его доверие. Логичный следующий шаг: «Хотите, настрою рекламу, чтобы на этот сайт пошли заявки?». Реклама — это уже десятки тысяч в месяц с одного клиента. Сайт за 15к становится входным билетом в гораздо более крупные деньги. (Если сам не настраиваешь — отдаёшь подрядчику за процент.)

Дорога к 50–100к/мес

- повторяй процесс: список → демо → продажа, каждую неделю
- проси отзывы и делай скрины переписок-результатов — это твой контент и доверие
- сарафан: довольный клиент приводит соседний бизнес
- подними цену, когда появятся кейсы: с портфолио уже не 15к, а 25–30к

Делегирование

Когда заявок больше, чем успеваешь — отдаёшь сборку (она простая) помощнику/фрилансеру, а себе оставляешь продажи. Продажа — самое дорогое звено, его держишь за собой.

На этом этапе сильно ускоряет личное сопровождение: я лично провожу тебя через первые 5 проданных сайтов, разбираю твои переписки и докручиваю продажи, пока не выйдешь на стабильный результат. 5 сайтов ≈ 75к — наставничество окупает само себя. Это ступень «работа со мной».

Сделай прямо сейчас

Выпиши 3 допслужбы, которые будешь предлагать каждому клиенту (домен / обслуживание / реклама). Допродажа существующему клиенту — самые лёгкие деньги.

Часть 7. Челлендж: первые деньги за выходные

Хватит читать — давай результат. Вот конкретный план на 2 дня.

Суббота — подготовка

1. Собери список 20 бизнесов без сайта (Яндекс.Карты, 20–30 минут).
2. Выбери 3 самых «горячих» (живая карточка, реклама, есть фото).
3. Собери этим троим демо-сайты на нейросети (по 20 минут каждый).
4. Залей, проверь, что ссылки рабочие.

Итого пара часов — и у тебя 3 готовых демо на руках.

Воскресенье — продажа

1. Отправь 20 первых сообщений по шаблону (трём с готовым демо — со ссылкой, остальным — с предложением сделать).
2. Отвечай по скриптам, цепляй боль, называй цену 15к.
3. Дожимай по приёмам из части 4.

Из 20 сообщений реально получить несколько ответов и хотя бы один-два разговора о цене. Это и есть твой первый клиент.

Если не отвечают / отказывают

- Не отвечают — это нормально. Конверсия в продажу не 100%, а нормальная воронка. Просто пиши больше: не 20, а 40 сообщений.
- Отказывают — спокойно идёшь дальше. Один «нет» приближает к «да». Демо не пропадает — можно предложить похожему бизнесу.
- Главное правило: проблема почти всегда в количестве сообщений, а не в тебе. Увеличь объём — пойдут ответы.

Про страх первого сообщения

Самое сложное — нажать «отправить» в первый раз. Кажется, что сейчас осудят, пошлют, спросят «а ты кто такой». На деле бизнесу плевать, кто ты, — ему важно, что ты принёс готовый результат бесплатно. Ты не попрошайка, ты приносишь пользу. Отправил первые 5 сообщений — страх проходит навсегда.

Сделай прямо сейчас

Назначь дату челленджа (ближайшие выходные) и забей в календарь два слота: «суббота — собрать демо», «воскресенье — разослать сообщения». Без даты это останется теорией.

Часть 8. Хостинг и домен — как выложить сайт и передать клиенту

Эта часть — техническая, но проходится один раз. Настроил хостинг — дальше каждое новое демо выкладывается за пять минут.

Разбираем на Рег.ру — там и домен, и хостинг в одном месте, оплата российской картой, и клиенту можно выдать закрывающие документы. Логика на любом другом хостинге такая же.

Здесь два разных сценария, не путай их:

- **Демо до оплаты** — нужно быстро, бесплатно и десятками. Домен не покупаем.
- **Боевой сайт после оплаты** — покупаем домен клиенту, привязываем, включаем защищённое соединение.

Демо: ссылка за 5 минут, без покупки домена

Ты делаешь демо для каждого потенциального клиента ещё до денег. Покупать под каждое демо домен за 200–900 ₽ — разоришься и утонешь в море. Правильно так:

Шаг 1. Один раз заказываешь виртуальный хостинг. Бери тариф, на котором можно держать **много сайтов** — самые дешёвые рассчитаны на один, тебе такой не подойдёт. Ориентир по цене: от 130–270 ₽ в месяц. Панель управления — `ispmanager`. У тарифов есть пробный период, можно сначала попробовать.

Шаг 2. Подключаешь технологический домен. Это бесплатный служебный адрес вида `u1234567.xxx.regruhosting.ru`, который привязан к твоему хостингу. Главное его свойство: он работает **сразу**, а не через сутки-двое, как обычный домен, — потому что ничего не нужно ждать от DNS. В панели `ispmanager` он не появляется сам, его добавляют вручную: раздел с сайтами → добавить сайт → указать технологический домен (точный адрес есть в письме о заказе хостинга и в личном кабинете).

Шаг 3. Заливаешь файлы. В панели открываешь файловый менеджер, заходишь в корневую папку своего сайта (путь вида `/var/www/u1234567/data/www/имя-сайта/`) и закидываешь туда `index.html` и папку с картинками, если они локальные. Всё, сайт открывается по ссылке.

Шаг 4. Под каждое следующее демо — отдельный поддомен. Не перезаписывай один и тот же файл, иначе первому клиенту прилетит сайт второго. Делаешь поддомены вида `kafe-uyut.u1234567.xxx.regruhosting.ru`, каждому демо свою папку. Ссылка выглядит технично, но клиента это не смущает — он смотрит на свой сайт, а не на адрес. А ты говоришь честно: «это тестовый адрес, после оплаты поставим нормальный домен».

Лайфхак для продажи. Технический адрес — не баг, а повод: «Сейчас сайт на тестовом адресе, я его через пару недель снесу. Хотите — закреплю за вами и поставлю нормальный домен». Это и дедлайн, и апселл в одном.

Боевой сайт: домен, привязка, SSL

Клиент заплатил — делаешь по-взрослому.

Шаг 1. Регистрируешь домен. На том же Reg.ru подбираешь свободное имя:

`nazvanie.ru` или `nazvanie-gorod.ru`. Цена — примерно 200–900 ₽ в год, зависит от зоны и акций. Бери `.ru`, для местного бизнеса это самый нормальный вариант.

Шаг 2. Привязываешь домен к хостингу. Технически это значит прописать домену DNS-серверы хостинга: `ns1.hosting.reg.ru` и `ns2.hosting.reg.ru`. Если домен куплен там же, где хостинг, это делается в пару кликов автоматически. Если домен клиента зарегистрирован в другом месте — те же два адреса прописываются в панели той компании.

Шаг 3. Добавляешь сайт в панели. В `ispmanager` создаёшь сайт с этим доменом — у него появляется своя корневая папка. Заливаешь туда файлы так же, как в разделе про демо.

Шаг 4. Ждёшь обновления DNS. Обычно от пары часов, официально — до 72 часов.

Скажи об этом клиенту заранее, иначе через час получишь «у меня не открывается, вы меня обманули». Пока ждёшь, показывай сайт по техническому адресу.

Шаг 5. Включаешь SSL. Бесплатный сертификат Let's Encrypt подключается прямо в панели хостинга. Без него браузер пишет «Не защищено» — для сайта, который собирает заявки с телефонами, это приговор. Проверь, что сайт открывается по `https://` и замочек на месте.

Шаг 6. Проверяешь с телефона. Открой сайт на своём мобильном: как выглядит, работает ли кнопка звонка, уходит ли заявка. Клиент откроет именно с телефона, и первым делом ткнёт в кнопку.

На кого оформлять и сколько это стоит тебе

Себестоимость. Хостинг ~130–270 ₽/мес + домен ~200–900 ₽/год. То есть **меньше 4 000 ₽ в год за всё**, и на одном хостинге у тебя живут все сайты всех клиентов. При чеке 10–15 000 ₽ за сайт это копейки — но именно эти копейки продаются клиенту как отдельная услуга.

На кого регистрировать домен — два честных варианта:

1. **На себя, клиент платит абонентку** (1–3 000 ₽/мес за «домен, хостинг и что сайт работает»). Тебе это даёт регулярные деньги, ему — что ни о чём не думает. Так делает большинство, и это нормально, если ты честно сказал.
2. **На клиента** — регистрируешь под его данными, доступы отдаёшь. Ты теряешь абонентку, но выглядишь белым и пушистым, и он спокоен, что актив его.

Чего **не делай**: не оформляй домен на себя молча, чтобы «привязать» клиента. Однажды он захочет уйти, узнает — и получишь скандал и отзыв, который дороже абонентки.

Что сказать про абонентку (дословно, работает):

Сайт ваш, отдаю. Хостинг и домен — это примерно [сумма] в год, плюс кто-то должен следить, что всё работает, продлевать и вносить правки. Могу взять на себя за [1–3] тысячи в месяц: продление, мелкие правки, если что-то отвалилось — чиню. Или отдам вам все доступы, и будете сами.

Частые затыки

Затык	В чём дело
Сайт не открывается по домену	DNS ещё не обновились. Жди, проверяй по техническому адресу. Если прошли сутки — проверь, что прописаны <code>ns1.hosting.reg.ru</code> / <code>ns2.hosting.reg.ru</code>
Открывается «It works» или список файлов	Файл назван не <code>index.html</code> или лежит не в корневой папке сайта
Картинки не грузятся	Залил только html, а картинки лежат локально. Либо залей папку с картинками, либо попроси нейронку вставить картинки прямыми ссылками
Браузер пишет «Не защищено»	Не включён SSL. Подключи бесплатный Let's Encrypt в панели
Сайт открылся, но старый	Кэш браузера. Проверь в режиме инкогнито
Купил дешёвый тариф, второй сайт не добавляется	На базовых тарифах лимит — один сайт. Меняй тариф на тот, где сайтов много

Сделай прямо сейчас

Закажи хостинг и выложи на него своё первое демо. Пока у сайта нет живой ссылки, продавать нечего — а с ссылкой ты уже можешь писать клиенту сегодня.

Бонусы (приложения)

Эти штуки выдаются вместе с гайдом отдельными файлами — копируй и применяй. (А готовые активы — 10 сайтов под ниши, мини-CRM и блок «абонентка + реклама» — в тарифе «Всё включено» или добором к гайду.)

Бонус 1. Готовый пром프트 для сборки сайта

Собери современный одностраничный сайт для [тип бизнеса] в городе [город] под названием «[название]». Блоки по порядку: 1) первый экран с названием, коротким описанием «[чем занимается]» и кнопкой «Оставить заявку»; 2) 3–4 преимущества; 3) список услуг: [перечисли услуги]; 4) галерея фото; 5) отзывы; 6) контакты с телефоном [телефон], адресом [адрес] и формой заявки. Стиль чистый, современный, под нишу. Адаптив под телефон.

Бонус 2. 5 шаблонов первого сообщения

(см. часть 4 — ВК, WhatsApp, Telegram, звонок, директ)

Бонус 3. Скрипт продажи + ответы на 6 возражений

(см. часть 4 — полный скрипт + «дорого / есть Авито / подумаю / гарантии / сам сделаю / пришлите КП»)

Бонус 4. Чек-лист «горячий клиент»

Покупает охотнее, если: живая карточка с фото · есть отзывы · ведёт рекламу · активная группа/инста без сайта · услуги с нормальным чеком. Пропускай: мёртвые карточки, сети/франшизы, у кого уже есть хороший сайт.

Бонус 5. Список прибыльных ниш

Барбершопы и салоны · стоматология и косметология · автосервисы и шиномонтаж · натяжные потолки · ремонт и отделка · мебель на заказ · доставка еды · юристы · фотографы · event и аренда.

Финал

Теперь у тебя есть всё: где брать клиентов, как за 20 минут сделать сайт и — главное — как продать. Это рабочая схема, по которой реально сделать первые 10–15к за выходные.

Дальше зависит только от количества действий. Отправь первое сообщение сегодня. Удачи



Готов ускориться? Если у тебя тариф **«Всё включено» (1490 ₽)** — пак с 10 готовыми сайтами, мини-CRM и блоком «абонентка + реклама» уже у тебя (ссылку прислал бот). Если брал только гайд — добери пак за **+500 ₽** прямо в боте или напиши мне в ЛС: [@sorokin_smm](https://t.me/sorokin_smm). А хочешь, чтобы я лично довёл тебя до первых 5 проданных сайтов, — есть личное сопровождение.

? Что-то не открывается, не работает или есть вопрос по гайду — пиши мне напрямую в Telegram: [@sorokin_smm](https://t.me/sorokin_smm). Отвечаю и помогаю.