

НЕЙРОСАЙТЫ

7 ошибок новичка

7 ошибок, на которых сливаются первые заказы на сайты — и как исправить каждую за 5 минут.

Разбор ошибок

Автор · агентство «Пресняков Маркетинг»

И как исправить каждую за 5 минут

Сборка сайта на нейросети — лёгкая часть. Деньги теряются не там. Я собрал 7 ошибок, которые делает почти каждый новичок, когда начинает продавать сайты бизнесу. Исправь хотя бы одну — и конверсия в оплату вырастет уже завтра.

Ошибка 1. Продаёшь «сайт», а не результат

Что происходит: ты пишешь «сделаю вам сайт», а бизнесу плевать на сайт. Ему нужны клиенты, заявки и солидность. «Сайт» — это про тебя, «больше заявок» — про него.

Исправь за 5 минут: в каждом сообщении замени «сделаю сайт» на результат. Не «нужен сайт?», а «вас ищут в поиске и не находят — теряете клиентов. Вот как это можно закрыть: [демо]».

Ошибка 2. Пишешь холодное «вам не нужен сайт?»

Что происходит: 90% новичков сливаются здесь. «Здравствуйте, делаю сайты, вам не нужен?» — это спам, его игнорят. Ты ничего не показал и сразу что-то просишь.

Исправь за 5 минут: никогда не пиши первым «предложение». Сначала собери демо под их бизнес и пришли готовый результат: «Сделал вам пример сайта с вашими фото — гляньте». Показал → потом разговор.

Ошибка 3. Льёшь на словах, без демо

Что происходит: ты описываешь, каким будет сайт, и просишь представить. Человек не умеет представлять — он закрывает диалог. Воображение не продаёт, готовый результат продаёт.

Исправь за 5 минут: правило железное — **демо ДО продажи**. Потрать 20 минут, собери сайт под конкретный бизнес с его фото и услугами, дай ссылку. Когда человек видит СВОЁ дело уже собранным — недоверие исчезает само.

Ошибка 4. Продаёшь дёшево от неуверенности

Что происходит: «ну... три тысячи?» — и ты обесценил себя, продукт и будешь пахать в 5 раз больше за те же деньги. Низкая цена ещё и пугает: «почему так дёшево, в чём подвох?».

Исправь за 5 минут: держи нормальную цену — 10–15к. Для бизнеса это одна-две сделки. Назови уверенно: «под ключ 15 000, разово, отбивается с первых клиентов» — и замолчи. Кто первый заговорит после цены, тот проиграл.

Ошибка 5. Не цепляешь боль перед ценой

Что происходит: ты называешь цену в лоб, и она звучит как трата. Человек ещё не понял, ЗАЧЕМ ему это, — поэтому жмётся.

Исправь за 5 минут: перед ценой задай 1–2 вопроса: «Откуда сейчас приходят клиенты?», «Бывает, спрашивают сайт, а его нет?». Человек сам проговаривает проблему — и цена воспринимается как вложение, а не расход.

Ошибка 6. Сливаешься в «пришлите КП» и переписку навсегда

Что происходит: «подумаю», «пришлите прайс», «посоветуюсь» — и сделка уходит в вечную паузу. Ты не дождал, человек остыл.

Исправь за 5 минут: на «пришлите КП» отвечай конкретикой и микро-шагом: «Прайс простой — 15 000 под ключ, демо вы уже видите. Скиньте логотип, за вечер докручу под вас и запустим». Веди к действию, а не к новому раунду переписки.

Ошибка 7. Делаешь один сайт и останавливаешься

Что происходит: продал один — выдохнул, пропал на неделю. А деньги в этой схеме делает **поток**: отзывы, сарафан, повтор. Один сайт — это не бизнес, это случайность.

Исправь за 5 минут: заведи правило — 20–30 первых сообщений в день, пока не появится стабильный поток. Собрал клиента → попроси отзыв → используй в следующих продажах. Система кормит, разовая сделка — нет.

Что дальше

Исправил ошибки — ускоряйся:

- **Пак «Всё включено»** — 10 готовых сайтов под ниши, мини-CRM и блок «абонентка + реклама», чтобы не терять время (тариф 1490 ₽ или добор +500 ₽).
- **Личное сопровождение** — вместе доводим до первых 5 проданных сайтов (≈75 000 ₽, окупается само).

Но главное — **отправь первое сообщение сегодня**, уже без этих 7 ошибок 🚀

🔴 ? Что-то не работает или есть вопрос — пиши мне в Telegram: [@sorokin_smm](https://t.me/sorokin_smm).