

Лендинг

Блок 1: Первый экран

- **Цель:** За 3-5 секунд захватить внимание пользователя, четко обозначить оффер и показать, для кого он.
- **Заголовок (H1):**
Разработаем корпоративное приложение для вашего бизнеса. В 4 раза дешевле и быстрее, чем заказная разработка.
- **Подзаголовок (H2):**
Замените устаревшие десктопные программы, избавьтесь от хаоса в Excel-таблицах и автоматизируйте уникальные процессы вашей компании.
- **Ключевой призыв к действию (СТА):**
[Кнопка] **Рассчитать стоимость проекта за 2 минуты** → (Эта кнопка ведет на квиз-калькулятор)

Блок 2: Блок «Боли» (Problem Section)

- **Цель:** Пользователь должен узнать себя и свою проблему, почувствовав, что мы его понимаем.
- **Заголовок:**
Узнаете себя в этих ситуациях?
- **Структура:** 3 карточки, описывающие ключевые боли.
 - **Карточка 1: Хаос в Excel**
 - **Заголовок:** Устали от десятков Excel-таблиц?
 - **Текст:** Ручной ввод данных, постоянные ошибки, сложность в составлении отчетов и отсутствие единой картины по компании.
 - **Карточка 2: Устаревшее ПО**
 - **Заголовок:** Ваше старое ПО тормозит работу?
 - **Текст:** Десктопная программа работает только на одном компьютере, нет веб-доступа для команды, а любые доработки стоят дорого и занимают месяцы.
 - **Карточка 3: Готовые решения не подходят**
 - **Заголовок:** Готовые решения слишком дорогие и сложные?
 - **Текст:** Вы платите за сотни ненужных функций, но при этом система не учитывает уникальные процессы именно вашего бизнеса.

Блок 3: Блок «Решение» (Solution Section)

- **Цель:** Представить нашу услугу как идеальное решение озвученных проблем, подчеркнув ключевые преимущества.

- **Заголовок:**
Ваша «золотая середина» между заказной разработкой и коробочными решениями.
- **Текст-объяснение:**
Мы создаем для вас систему "под ключ". Секрет скорости и доступной цены в том, что мы используем собственную технологическую платформу и библиотеку готовых модулей. Это позволяет нам собирать сложные системы, как конструктор, фокусируясь на уникальных задачах вашего бизнеса, а не на написании базового кода с нуля.
- **Ключевые выгоды (сравнение):**
 - **Значительно дешевле заказной разработки:**
Экономия бюджета до 80% за счет повторного использования готовых компонентов и отсутствия необходимости содержать свою команду.
 - **Гораздо гибче коробочных решений:**
Вы получаете систему, созданную на 100% под ваши уникальные процессы, и платите только за тот функционал, который вам действительно нужен.

Блок 4: Блок «Как это работает?» (How It Works)

- **Цель:** Построить доверие, показав простой, прозрачный и понятный процесс работы.
- **Заголовок:**
От идеи до работающей системы за 4 шага
- **Структура:** Временная шкала с 4 этапами.
 1. **Анализ и прототип (1 неделя):** Обсуждаем вашу задачу, предлагаем решение и показываем кликабельный прототип будущего интерфейса.
 2. **Быстрая разработка (3-6 недель):** Наша команда создает систему, вы видите прогресс и можете вносить правки на лету.
 3. **Внедрение (1 неделя):** Запускаем систему, переносим данные и обучаем ваших сотрудников.
 4. **Поддержка и развитие:** Обеспечиваем стабильную работу и дорабатываем функционал по мере роста вашего бизнеса.

Блок 5: Блок «Для кого это?» (Target Audience)

- **Цель:** Четко очертить круг клиентов, чтобы потенциальный заказчик окончательно идентифицировал себя.
- **Заголовок:**
Кому идеально подходит наше решение?
- **Структура:** Список с галочками.
 - ✓ Среднему бизнесу, который вырос из Excel, но не готов к дорогим ERP-системам.

- ✓ Компаниям, которые ищут замену устаревшему десктопному ПО.
- ✓ Тем, кому не хватает гибкости стандартных CRM и нужна система под себя.
- ✓ Стартапам для быстрого и недорогого запуска MVP

Блок 6: Финальный призыв к действию (Final CTA)

- **Цель:** Последний раз напомнить о выгоде и направить пользователя в воронку.
- **Заголовок:**
Готовы узнать точную стоимость и сроки для вашей задачи?
- **Подзаголовок:**
Пройдите короткий опрос из 4 шагов, и наш ИИ-ассистент сформирует для вас предварительную оценку проекта. Это бесплатно и ни к чему вас не обязывает.
- **Ключевой призыв к действию (CTA):**
[Кнопка] Начать расчет → (Эта кнопка также ведет на квиз-калькулятор)

1. Главная Цель (Primary Goal)

Основная и единственная измеримая цель страницы — **мотивировать целевого посетителя нажать на кнопку призыва к действию («Рассчитать стоимость проекта...») и перейти в интерактивный квиз-калькулятор.**

Лендинг не продает услугу напрямую, а "продает" следующий шаг — получение бесплатной и быстрой оценки проекта.

2. Целевая Аудитория

Страница нацелена на руководителей и владельцев среднего бизнеса, которые:

- Осознают, что их текущие рабочие процессы в Excel или старых программах неэффективны.
- Ищут решение, но опасаются огромных бюджетов и долгих сроков классической заказной разработки.
- Ценят скорость, экономию и понятный результат.

3. Ключевое Сообщение (Key Message)

Главная мысль, которую должен унести с собой посетитель:

«Существует решение моей проблемы, которое является "золотой серединой" — это не неподходящий коробочный продукт и не заоблачно дорогая заказная разработка. Здесь мне могут сделать кастомное приложение под мои задачи быстро и за адекватные деньги».

4. Основной Призыв к Действию (Call to Action)

Весь контент на странице логически подводит пользователя к кнопкам:

- «Рассчитать стоимость проекта за 2 минуты →»
- «Начать расчет →»

Воронка

Шаг 1: Лендинг и СТА

Шаг 2: Вход в «Личный кабинет»

- **Задача:** Создать ощущение серьезного, автоматизированного процесса.
- **Реализация:** После клика на СТА пользователь попадает на отдельную страницу (или в полноэкранное модальное окно), стилизованную под дашборд или личный кабинет. Обязательный элемент – прогресс-бар, показывающий продвижение по шагам (например, «Шаг 1 из 4»).

Шаг 3: Сбор контактов (Шаг 1/4)

- **Задача:** Получить контактные данные пользователя на самом раннем этапе.
- **Реализация:** Простая форма.
- **Заголовок:** «Для начала, представьтесь»
- **Поля:**
 - Ваше имя
 - Предпочтительный способ связи (выбор: Email / Telegram / Телефон)
 - Поле для ввода контакта (email или номер телефона)

Шаг 4: Описание задачи (Шаг 2/4)

- **Задача:** Собрать первичную информацию о потребностях клиента для квалификации и последующей оценки ИИ.
- **Реализация:** Комбинация текстового поля и кнопок для быстрой категоризации.
- **Заголовок:** «Опишите вашу задачу»
- **Текстовое поле:** Большое поле с направляющей подсказкой внутри: «*Например: Нам нужна система для учета заявок от клиентов. Сейчас все ведем в Excel, это неудобно. Нужны статусы заявок, история общения и отчеты по менеджерам...*»
- **Кнопки для быстрой категоризации :**
 - **Тип системы**
 - * **Тип: Выбор одного варианта.**
 - * **Вопрос: «Для чего в первую очередь нужна система?»**
 - * [] Учет клиентов (CRM)
 - * [] Учет товаров, материалов или заказов (Склад, ERP)
 - * [] Управление проектами и задачами
 - * [] Внутренний портал для сотрудников
 - * [] Другое (будет учтено из описания)
 -
 - **Количество пользователей**
 - * **Тип: Выбор одного варианта.**
 - * **Вопрос: «Сколько примерно сотрудников будут пользоваться системой?»**
 - * [] Только я (1)
 - * [] Небольшая команда (2-10)
 - * [] Средний отдел (11-50)
 - * [] Вся компания (50+)

-
- **Ключевые функции**
 - * Тип: Множественный выбор (чекбоксы).
 - * Вопрос: «Какие возможности вам точно понадобятся? (необязательно)»
 - * [] Личные кабинеты для входа (логин/пароль)
 - * [] Таблицы с поиском, сортировкой и фильтрами
 - * [] Возможность загружать/скачивать файлы (документы, фото)
 - * [] Дашборд с графиками и отчетами
 - * [] Интеграция с другим сервисом (например, сайтом или 1С)
 - * [] Автоматические уведомления (на Email или в Telegram)
-

Шаг 5: ИИ-анализ (Шаг 3/4)

- **Задача:** Создать «вау-эффект» и подкрепить ценность оценки.
- **Реализация:** Промежуточный экран с анимацией загрузки, который имитирует работу сложной системы.
- **Сменяющиеся надписи:**
 - Анализирую ваши требования...
 - Определяю ключевые модули (Аутентификация, Таблицы, Отчеты) ...
 - Подбираю похожие кейсы из нашей базы...
 - Рассчитываю предварительную оценку...

Шаг 6: Выдача оценки (Шаг 4/4)

- **Задача:** Дать пользователю полезную информацию, отсеять нецелевых клиентов и мотивировать к следующему шагу.
- **Реализация:** Экран с результатами, стилизованный под краткий отчет. Оценка должна быть диапазоном, а не точной цифрой.
- **Пример отчета:**
 - **Сложность проекта (оценка ИИ):** Средняя
 - **Предварительный бюджет:** 150 000 – 350 000 руб.
 - **Ориентировочные сроки:** 4–7 недель
 - **Предполагаемые функции:** База данных клиентов, Система статусов, Дашборд с отчетами, Уведомления.

Шаг 7: Запись на консультацию (Финальный шаг)

- **Задача:** Конвертировать заинтересованного пользователя во встречу.
- **Реализация:** Прямой призыв к действию и встроенный инструмент для бронирования.
- **Текст СТА:** «Оценка выглядит корректно? Давайте обсудим детали! Запишитесь на 15-минутную бесплатную консультацию с нашим ведущим разработчиком для получения точного расчета».
- **Инструмент:** В страницу встраивается виджет календаря (например, Calendly), где сразу видны доступные слоты.

Шаг 8: Подтверждение

- **Задача:** Закрепить договоренность и предоставить пользователю подтверждение.
- **Реализация:** Финальный экран с благодарностью и информацией о встрече.
- **Текст:** «*Отлично! Ваша консультация назначена на [Дата] в [Время]. Мы отправили подтверждение на [Контакт пользователя] и с нетерпением ждем разговора.*
- **Автоматизация:** В этот момент в CRM-систему или мессенджер менеджера отправляется уведомление со всей информацией о лиде: имя, контакты, описание задачи, оценка ИИ, выбранный слот.

Промпт

Форматы данных и итоговый промпт для LLM-оценщика

Этот документ описывает форматы данных и итоговый текст промпта для LLM.

1. Входной формат (Input JSON)

Этот объект формируется на основе ответов пользователя в квизе и передается в LLM как входные данные.

```
{  
    "client_description": "string", // Текст, который пользователь ввел в поле "Опишите вашу задачу"  
    "system_type": "string", // Выбранный тип системы, например "Учет товаров, материалов или заказов"  
    "user_count": "string", // Выбранное количество пользователей, например "Небольшая команда (2-10)"  
    "selected_features": "string[]" // Массив строк с выбранными дополнительными функциями  
}
```

2. Выходной формат (Output JSON)

Этот объект LLM должна сгенерировать в результате анализа. Он будет использоваться для отображения оценки пользователю.

```
{  
    "category_id": "string", // ID категории: "1", "2", "3", "4" или "custom"  
    "category_name": "string", // Название: "Базовый", "Стандарт", "Расширенный", "Комплексный" или "Индивидуальный"  
    "cost_range": "string", // Соответствующая вилка цен, например "120 000 - 200 000 руб."  
    "estimated_features": "string[]" // Массив из 3-5 строк с ключевыми функциями, которые определила LLM  
}
```

3. Полный текст промпта для LLM

Этот текст является полной инструкцией для LLM, которую нужно передавать в API.

Ты — эксперт-аналитик в IT-компании, которая быстро создает корпоративные приложения. Твоя задача — проанализировать неструктурированный запрос клиента (входные данные) и на основе внутренних правил компании выдать предварительную оценку в виде JSON-объекта (выходные данные). Ты должен действовать как точный, методичный ассистент.

ШАГ 1: Анализ сущностей и форм. Внимательно прочтай `client_description` и `selected_features`. Твоя главная задача — определить ключевые «сущности» и «формы».

- **Сущности** — это ключевые объекты системы (например: "Клиент", "Заказ", "Товар", "Сотрудник", "Проект", "Отчет", "Склад").
- **Формы** — это экраны для работы с данными (например: "форма добавления клиента", "экран редактирования заказа", "страница с отчетом").

ШАГ 2: Категоризация проекта. Посчитай количество уникальных сущностей и форм. Используй следующую таблицу для присвоения категории:

- **Категория 1:** до 5 сущностей И 1-2 формы.
- **Категория 2:** 5-10 сущностей И 2-3 формы.
- **Категория 3:** 11-20 сущностей И 5-6 форм.
- **Категория 4:** 21-50 сущностей И 7-10 форм.
- **Категория "Индивидуальный":** Если проект не вписывается в рамки или кажется значительно сложнее.

ШАГ 3: Определение стоимости. На основе присвоенной категории, выбери соответствующую вилку цен из этого прайс-листа:

- **Категория 1:** "75 000 руб."
- **Категория 2:** "120 000 - 200 000 руб."
- **Категория 3:** "300 000 - 400 000 руб."
- **Категория 4:** "450 000 - 600 000 руб."
- **Категория "Индивидуальный":** "Требуется детальное обсуждение"

ШАГ 4: Формирование ответа. Твой финальный ответ ДОЛЖЕН БЫТЬ только в формате JSON-объекта, как описано в разделе "Выходной JSON". Не добавляя никаких пояснений до или после. Составь список из 3-5 ключевых предполагаемых функций на основе анализа.

Пример 1 (Категория 1)

- **Входные данные (пример):** {"`client_description`": "Нужна система для фитнес-клуба. Хочу вести клиентов, их абонементы и расписание тренировок", "`selected_features`": []}

- **Анализ:** Сущности: "Клиент", "Абонемент", "Тренировка" (3 шт). Формы: "Карточка клиента", "Список тренировок" (2 шт). -> **Категория 1**.
- **Ожидаемый JSON ответ:**

```
{
  "category_id": "1",
  "category_name": "Базовый",
  "cost_range": "75 000 руб.",
  "estimated_features": [
    "База данных клиентов с историей посещений",
    "Учет абонементов и срока их действия",
    "Составление расписания тренировок"
  ]
}
```

Пример 2 (Категория 2)

- **Входные данные (пример):** {"client_description": "Мне нужна CRM для отдела продаж из 5 человек. Нужно вести базу клиентов, историю звонков и встреч, а также видеть воронку продаж. Важно, чтобы была интеграция с сайтом, откуда приходят заявки.", "selected_features": ["Интеграция с другим сервисом (например, сайтом или 1С)"]}
- **Анализ:** Сущности: "Клиент", "Звонок", "Встреча", "Сделка" (воронка), "Заявка с сайта" (5 шт). Формы: "Карточка клиента", "Список сделок", "Форма заявки" (3 шт). -> **Категория 2**.
- **Ожидаемый JSON ответ:**

```
{
  "category_id": "2",
  "category_name": "Стандарт",
  "cost_range": "120 000 - 200 000 руб.",
  "estimated_features": [
    "Ведение базы клиентов и контактов",
    "Учет истории взаимодействий (звонки, встречи)",
    "Воронка продаж со стадиями сделок",
    "Интеграция с веб-формами на сайте для получения заявок"
  ]
}
```