

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

ПОЧЕМУ У ВАС НЕТ ПРОДАЖ

30 ОШИБОК, КОТОРЫЕ УБИВАЮТ ОНЛАЙН-БИЗНЕС

Практическое руководство по поиску
клиентов, увеличению продаж
и исправлению ошибок



ПОНЯТНЫЕ
ПРИЧИНЫ ОТСУТСТВИЯ
ПРОДАЖ



ПРАКТИЧЕСКИЕ
РЕШЕНИЯ ДЛЯ КАЖДОЙ
СИТУАЦИИ



ПОИСК КЛИЕНТОВ
БЕЗ БОЛЬШИХ
БЮДЖЕТОВ



УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ
И ПОВЫШЕНИЕ
КОНВЕРСИИ



ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ,
ПРИМЕРЫ И СКРИПТЫ



ПОШАГОВЫЙ ПЛАН
НА 30 ДНЕЙ

30
ОШИБОК
+ ГОТОВЫЕ
РЕШЕНИЯ

Больше
клиентов
Больше
продаж
Больше
возможностей

ПРОДУКТ
МАРКЕТИНГ
КЛИЕНТЫ
ПРОДАЖИ

Действуй
Планируй
Развивайся
Зарабатывай

- ☒ Найти ошибки
- ☒ Исправить
- ☒ Привлечь клиентов
- ☒ Увеличить продажи
- ☒ Достичь целей

ИДЕИ
СТРАТЕГИИ
ПРИМЕРЫ
ЧЕК-ЛИСТЫ

Виктория Кабанец

Почему у вас нет продаж: 30 ошибок, которые убивают онлайн-бизнес

*<https://litres.ru/74605148>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Почему у вас нет продаж, даже если вы активно работаете над своим бизнесом?

В этой книге Виктория Кабанец разбирает 30 распространённых ошибок, которые мешают привлекать клиентов и увеличивать продажи.

Вы узнаете, как улучшить своё предложение, повысить доверие покупателей, исправить ошибки в рекламе и найти слабые места в продажах.

Внутри — практические примеры, готовые шаблоны, чек-листы и пошаговый план на 30 дней.

****Меньше ошибок — больше возможностей для роста вашего бизнеса!****

Содержание

Об этой книге	8
Как работать с книгой	9
Быстрая диагностика	10
Часть I. Тридцать ошибок и способы их исправить	11
Ошибка 1. Вы продаёте всем подряд	12
Как выглядит проблема	12
Почему это мешает продажам	13
Что делать вместо этого	14
Вопросы для самостоятельной проверки	15
Пример конкретного исправления	16
Что измерять	17
Практика на 20 минут	18
Ошибка 2. Непонятно, что именно вы продаёте	19
Как выглядит проблема	19
Почему это мешает продажам	20
Что делать вместо этого	21
Вопросы для самостоятельной проверки	22
Пример конкретного исправления	23
Что измерять	24
Практика на 20 минут	25
Ошибка 3. Вы описываете функции, а не пользу	26
Как выглядит проблема	26

Почему это мешает продажам	27
Что делать вместо этого	28
Вопросы для самостоятельной проверки	29
Пример конкретного исправления	30
Что измерять	31
Практика на 20 минут	32
Ошибка 4. Проблема слишком слабая	33
Как выглядит проблема	33
Почему это мешает продажам	34
Что делать вместо этого	35
Вопросы для самостоятельной проверки	36
Пример конкретного исправления	37
Что измерять	38
Практика на 20 минут	39
Ошибка 5. Обещание выглядит неправдоподобно	40
Как выглядит проблема	40
Почему это мешает продажам	41
Что делать вместо этого	42
Вопросы для самостоятельной проверки	43
Пример конкретного исправления	44
Что измерять	45
Практика на 20 минут	46
Практикум после ошибок 1–5	47
Решение на следующую неделю	49
Ошибка 6. Цена не объяснена	50

Как выглядит проблема	50
Почему это мешает продажам	51
Что делать вместо этого	52
Вопросы для самостоятельной проверки	53
Пример конкретного исправления	54
Что измерять	55
Практика на 20 минут	56
Ошибка 7. Слишком много тарифов	57
Как выглядит проблема	57
Почему это мешает продажам	58
Что делать вместо этого	59
Вопросы для самостоятельной проверки	60
Пример конкретного исправления	61
Что измерять	62
Практика на 20 минут	63
Ошибка 8. Нет причины действовать сейчас	64
Как выглядит проблема	64
Почему это мешает продажам	65
Что делать вместо этого	66
Вопросы для самостоятельной проверки	67
Пример конкретного исправления	68
Что измерять	69
Практика на 20 минут	70
Ошибка 9. Слабый первый экран	71
Как выглядит проблема	71
Почему это мешает продажам	72

Что делать вместо этого	73
Вопросы для самостоятельной проверки	74
Пример конкретного исправления	75
Что измерять	76
Конец ознакомительного фрагмента.	77

Виктория Кабанец

Почему у вас нет продаж: 30 ошибок, которые убивают онлайн-бизнес

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

Почему у вас нет продаж

30 ошибок, которые убивают онлайн-бизнес

Практическое руководство по поиску клиентов, увеличению продаж и исправлению ошибок в интернет-бизнесе

2026

Об этой книге

Можно работать каждый день, публиковать посты, улучшать картинки и покупать рекламу — и всё равно не видеть продаж. Причина редко сводится к одной «волшебной кнопке». Чаще покупатель не понимает предложение, не доверяет условиям, сталкивается с неудобной оплатой или вообще не видит продукт в подходящий момент.

Здесь собраны 30 типичных ошибок, которые можно диагностировать без догадок о мотивах покупателей. Каждая глава содержит пример, объяснение механизма, вопросы, конкретное исправление и показатель для наблюдения. В книге нет гарантий дохода и универсальных норм конверсии: они зависят от ниши, аудитории, цены и источника трафика.

Как работать с книгой

Сначала зафиксируйте исходные цифры и факты, даже если их мало.

Читайте главы как диагностические карточки, а не как приказ менять всё сразу.

Выберите не более трёх главных проблем на ближайшие две недели.

Сохраняйте версии страниц, объявлений и расчётов до изменения.

Проверяйте применимые требования к рекламе, персональным данным и продажам.

Быстрая диагностика

- ☐ Есть ли люди, которым предложение действительно нужно?
- ☐ Понимают ли они, что получают и сколько заплатят?
- ☐ Есть ли причины доверять продавцу и способу оплаты?
- ☐ Может ли человек завершить покупку без технических препятствий?
- ☐ Знаете ли вы, на каком этапе теряется большинство покупателей?

Часть I. Тридцать ошибок и способы их исправить

Ошибка 1. Вы продаёте всем подряд

Как выглядит проблема

В объявлении написано «для каждого, кто хочет изменить жизнь». Посетитель не понимает, для кого предложение создано.

Почему это мешает продажам

Покупатель принимает решение в условиях ограниченно-го внимания и неполной информации. Когда предложение не отвечает на его текущую задачу, требует лишних усилий или вызывает неопределённость, отказ может произойти ещё до разговора о цене. Само наличие ошибки не доказывает, что именно она вызвала падение продаж: вывод нужно проверять на данных.

Что делать вместо этого

Опишите одного покупателя через ситуацию, задачу, ограничения и критерии выбора. Не путайте возраст с потребностью.

Вопросы для самостоятельной проверки

Кто покупатель? Какую задачу он решает на этой неделе?
Что он уже пробовал? Почему откладывает решение?

Пример конкретного исправления

Замените общий заголовок на конкретный: «Шаблон бюджета для самозанятого, который хочет видеть доходы и расходы по проектам».

Что измерять

Доля людей, которые после знакомства с предложением задают предметные вопросы.

Практика на 20 минут

- ☐ Откройте свой текущий оффер или объявление и выпишите точную фразу, которая вызывает сомнение.
- ☐ Напишите улучшенный вариант без недоказуемых обещаний.
- ☐ Попросите двух людей из целевой аудитории объяснить, что они поняли, не подсказывая ответ.
- ☐ Запишите исходный показатель и дату изменения; если данных нет, укажите «неизвестно».

Мой вариант исправления:

Дата проверки: _____ Результат: _____

Ошибка 2. Непонятно, что именно вы продаёте

Как выглядит проблема

На странице обещают «систему роста», но не показывают состав продукта.

Почему это мешает продажам

Покупатель принимает решение в условиях ограниченно-го внимания и неполной информации. Когда предложение не отвечает на его текущую задачу, требует лишних усилий или вызывает неопределённость, отказ может произойти ещё до разговора о цене. Само наличие ошибки не доказывает, что именно она вызвала падение продаж: вывод нужно проверять на данных.

Что делать вместо ЭТОГО

Перечислите формат, объём, срок доступа, содержимое и способ получения результата.

Вопросы для самостоятельной проверки

Что человек получит сразу после оплаты? Какие файлы или действия входят? Что не входит?

Пример конкретного исправления

Добавьте блок «Внутри: 12 шаблонов, видеоинструкция 20 минут, пример заполнения».

Что измерять

Количество вопросов о составе предложения.

Практика на 20 минут

- ☐ Откройте свой текущий оффер или объявление и выпишите точную фразу, которая вызывает сомнение.
- ☐ Напишите улучшенный вариант без недоказуемых обещаний.
- ☐ Попросите двух людей из целевой аудитории объяснить, что они поняли, не подсказывая ответ.
- ☐ Запишите исходный показатель и дату изменения; если данных нет, укажите «неизвестно».

Мой вариант исправления:

Дата проверки: _____ Результат: _____

Ошибка 3. Вы описываете функции, а не пользу

Как выглядит проблема

«В курсе 18 модулей» не объясняет, зачем клиенту столько уроков.

Почему это мешает продажам

Покупатель принимает решение в условиях ограниченно-го внимания и неполной информации. Когда предложение не отвечает на его текущую задачу, требует лишних усилий или вызывает неопределённость, отказ может произойти ещё до разговора о цене. Само наличие ошибки не доказывает, что именно она вызвала падение продаж: вывод нужно проверять на данных.

Что делать вместо этого

Свяжите каждую функцию с задачей покупателя, не обещая результат, который не контролируете.

Вопросы для самостоятельной проверки

Какая конкретная проблема решается? Как функция помогает? Какие условия нужны для успеха?

Пример конкретного исправления

«18 уроков» → «короткие уроки с упражнениями, чтобы подготовить первое коммерческое предложение».

Что измерять

Понимание пользы в коротких интервью.

Практика на 20 минут

- ☐ Откройте свой текущий оффер или объявление и выпишите точную фразу, которая вызывает сомнение.
- ☐ Напишите улучшенный вариант без недоказуемых обещаний.
- ☐ Попросите двух людей из целевой аудитории объяснить, что они поняли, не подсказывая ответ.
- ☐ Запишите исходный показатель и дату изменения; если данных нет, укажите «неизвестно».

Мой вариант исправления:

Дата проверки: _____ Результат: _____

Ошибка 4. Проблема слишком слабая

Как выглядит проблема

Вы продаёте красивую таблицу, но покупателю неясно, что изменится.

Почему это мешает продажам

Покупатель принимает решение в условиях ограниченно-го внимания и неполной информации. Когда предложение не отвечает на его текущую задачу, требует лишних усилий или вызывает неопределённость, отказ может произойти ещё до разговора о цене. Само наличие ошибки не доказывает, что именно она вызвала падение продаж: вывод нужно проверять на данных.

Что делать вместо этого

Найдите повторяющуюся трудность, которую человек уже пытается решить.

Вопросы для самостоятельной проверки

Сколько времени или усилий уходит на проблему? Чем обходятся ошибки?

Пример конкретного исправления

Покажите до/после на учебном примере: разрозненные записи → единый учёт.

Что измерять

Частота самостоятельных поисков решения.

Практика на 20 минут

- ☐ Откройте свой текущий оффер или объявление и выпишите точную фразу, которая вызывает сомнение.
- ☐ Напишите улучшенный вариант без недоказуемых обещаний.
- ☐ Попросите двух людей из целевой аудитории объяснить, что они поняли, не подсказывая ответ.
- ☐ Запишите исходный показатель и дату изменения; если данных нет, укажите «неизвестно».

Мой вариант исправления:

Дата проверки: _____ Результат: _____

Ошибка 5. Обещание выглядит неправдоподобно

Как выглядит проблема

«Заработайте 100 000 за неделю» вызывает недоверие.

Почему это мешает продажам

Покупатель принимает решение в условиях ограниченно-го внимания и неполной информации. Когда предложение не отвечает на его текущую задачу, требует лишних усилий или вызывает неопределённость, отказ может произойти ещё до разговора о цене. Само наличие ошибки не доказывает, что именно она вызвала падение продаж: вывод нужно проверять на данных.

Что делать вместо этого

Замените гарантию дохода проверяемым описанием процесса и материалов.

Вопросы для самостоятельной проверки

Что зависит от автора, а что от рынка и действий клиента?

Пример конкретного исправления

«План поиска первых клиентов с шаблонами писем и критериями оценки откликов».

Что измерять

Вопросы о доказательствах и жалобы на завышенные обещания.

Практика на 20 минут

- ☐ Откройте свой текущий оффер или объявление и выпишите точную фразу, которая вызывает сомнение.
- ☐ Напишите улучшенный вариант без недоказуемых обещаний.
- ☐ Попросите двух людей из целевой аудитории объяснить, что они поняли, не подсказывая ответ.
- ☐ Запишите исходный показатель и дату изменения; если данных нет, укажите «неизвестно».

Мой вариант исправления:

Дата проверки: _____ Результат: _____

Практикум после ошибок 1–5

Не меняйте все пять элементов одновременно. Заполните таблицу наблюдений в виде последовательных записей. Приоритет выбирайте по вероятному влиянию, простоте проверки и доступным данным.

Ошибка	1:	что	обнаружено?
--------	----	-----	-------------

Подтверждающий			факт:
----------------	--	--	-------

Гипотеза	и	одно	изменение:
----------	---	------	------------

Дата	и	критерий	проверки:
------	---	----------	-----------

Ошибка	2:	что	обнаружено?
--------	----	-----	-------------

Подтверждающий			факт:
----------------	--	--	-------

Гипотеза	и	одно	изменение:
----------	---	------	------------

Дата	и	критерий	проверки:
------	---	----------	-----------

Ошибка	3:	что	обнаружено?
--------	----	-----	-------------

Подтверждающий			факт:
----------------	--	--	-------

Гипотеза	и	одно	изменение:
Дата	и	критерий	проверки:
Ошибка	4:	что	обнаружено?
Подтверждающий			факт:
Гипотеза	и	одно	изменение:
Дата	и	критерий	проверки:
Ошибка	5:	что	обнаружено?
Подтверждающий			факт:
Гипотеза	и	одно	изменение:
Дата	и	критерий	проверки:

Решение на следующую неделю

Самая важная проблема:

Почему именно она:

Что оставляем без изменений:

Ошибка 6. Цена не объяснена

Как выглядит проблема

Покупатель видит стоимость, но не понимает, с чем сравнивать.

Почему это мешает продажам

Покупатель принимает решение в условиях ограниченно-го внимания и неполной информации. Когда предложение не отвечает на его текущую задачу, требует лишних усилий или вызывает неопределённость, отказ может произойти ещё до разговора о цене. Само наличие ошибки не доказывает, что именно она вызвала падение продаж: вывод нужно проверять на данных.

Что делать вместо этого

Покажите объём, содержание, ограничения, поддержку и альтернативы.

Вопросы для самостоятельной проверки

За что именно платят? Какие расходы могут появиться дополнительно?

Пример конкретного исправления

Добавьте таблицу «что входит / не входит» рядом с ценой.

Что измерять

Число уточнений о цене и составе.

Практика на 20 минут

- ☐ Откройте свой текущий оффер или объявление и выпишите точную фразу, которая вызывает сомнение.
- ☐ Напишите улучшенный вариант без недоказуемых обещаний.
- ☐ Попросите двух людей из целевой аудитории объяснить, что они поняли, не подсказывая ответ.
- ☐ Запишите исходный показатель и дату изменения; если данных нет, укажите «неизвестно».

Мой вариант исправления:

Дата проверки: _____ Результат: _____

Ошибка 7. Слишком много тарифов

Как выглядит проблема

Семь пакетов отличаются мелочами и затрудняют выбор.

Почему это мешает продажам

Покупатель принимает решение в условиях ограниченно-го внимания и неполной информации. Когда предложение не отвечает на его текущую задачу, требует лишних усилий или вызывает неопределённость, отказ может произойти ещё до разговора о цене. Само наличие ошибки не доказывает, что именно она вызвала падение продаж: вывод нужно проверять на данных.

Что делать вместо ЭТОГО

Оставьте понятные уровни с разными задачами, а не случайными бонусами.

Вопросы для самостоятельной проверки

Кому нужен базовый пакет? Что меняется в расширенном?

Пример конкретного исправления

Сравните «Самостоятельно» и «С обратной связью» по трём критериям.

Что измерять

Доля пользователей, выбирающих тариф.

Практика на 20 минут

☐ Откройте свой текущий оффер или объявление и выпишите точную фразу, которая вызывает сомнение.

☐ Напишите улучшенный вариант без недоказуемых обещаний.

☐ Попросите двух людей из целевой аудитории объяснить, что они поняли, не подсказывая ответ.

☐ Запишите исходный показатель и дату изменения; если данных нет, укажите «неизвестно».

Мой вариант исправления:

Дата проверки: _____ Результат: _____

Ошибка 8. Нет причины действовать сейчас

Как выглядит проблема

Посетитель откладывает решение, потому что не видит следующего шага.

Почему это мешает продажам

Покупатель принимает решение в условиях ограниченно-го внимания и неполной информации. Когда предложение не отвечает на его текущую задачу, требует лишних усилий или вызывает неопределённость, отказ может произойти ещё до разговора о цене. Само наличие ошибки не доказывает, что именно она вызвала падение продаж: вывод нужно проверять на данных.

Что делать вместо ЭТОГО

Предложите честный ограниченный по смыслу шаг: пробный образец, консультацию или чек-лист.

Вопросы для самостоятельной проверки

Есть ли объективный срок или ограничение? Не выдуман ли дефицит?

Пример конкретного исправления

Кнопка «Посмотреть пример заполнения» вместо искусственного таймера.

Что измерять

Переходы к следующему шагу.

Практика на 20 минут

- ☐ Откройте свой текущий оффер или объявление и выпишите точную фразу, которая вызывает сомнение.
- ☐ Напишите улучшенный вариант без недоказуемых обещаний.
- ☐ Попросите двух людей из целевой аудитории объяснить, что они поняли, не подсказывая ответ.
- ☐ Запишите исходный показатель и дату изменения; если данных нет, укажите «неизвестно».

Мой вариант исправления:

Дата проверки: _____ Результат: _____

Ошибка 9. Слабый первый экран

Как выглядит проблема

Заголовок занят абстрактной мотивацией, а продукт скрыт ниже.

Почему это мешает продажам

Покупатель принимает решение в условиях ограниченно-го внимания и неполной информации. Когда предложение не отвечает на его текущую задачу, требует лишних усилий или вызывает неопределённость, отказ может произойти ещё до разговора о цене. Само наличие ошибки не доказывает, что именно она вызвала падение продаж: вывод нужно проверять на данных.

Что делать вместо ЭТОГО

На первом экране покажите адресата, предложение, конкретную пользу и действие.

Вопросы для самостоятельной проверки

Понятно ли за пять секунд, что здесь продают?

Пример конкретного исправления

«Готовые шаблоны описаний для карточек товара — скачать образец».

Что измерять

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.