

5 приёмов доверия с первого взгляда

**Практический чек-лист самопроверки:
как за секунды повысить доверие к сайту или брошюре компании.**

Доверие к бренду формируется за несколько секунд — ещё до того, как человек прочитал текст. Проверьте свой сайт, брошюру или маркетинг-кит по пяти пунктам ниже и отметьте, что уже сделано, а что стоит доработать.

1. Один главный тезис на первом экране или развороте

Сформулируйте одну мысль, которую человек поймёт за 3 секунды, и уберите всё, что не работает на неё. Шесть блоков и три баннера одновременно — это не разнообразие, а потеря фокуса.

2. Порядок «зачем → что → как»

Постройте материал в этой последовательности: сначала — зачем это читателю, потом — что вы предлагаете, и только потом — как это устроено. Факты без структуры не убеждают сами по себе.

3. Цифры и факты вместо общих фраз

Замените «качественно и в срок» на конкретику: сколько лет на рынке, сколько проектов сделано, какой срок реализации. Общие фразы ничего не доказывают — доказывают цифры и примеры.

4. Подлинные фото и голос компании

Замените стоковые изображения на реальные фото людей, объектов и процессов. Пишите от первого лица там, где это уместно — обезличенный текст читается как шаблон.

5. Явный следующий шаг в конце материала

Каждый сайт, брошюра или презентация должны заканчиваться конкретным действием: куда написать, что скачать, кому позвонить. Материал без следующего шага оставляет читателя перед пустотой.

Подробнее о том, как работает методика «Индекс доверия к бренду», — в статье на сайте vianmedia.ru.