

12 признаков, по которым ваш оффер теряет доверие покупателя

Чек-лист для эксперта, который не хочет, чтобы его оффер терял доверие из-за пары формулировок. Пройдитесь по своему лендингу, офферте и описанию программы — каждый пункт читается искушённым покупателем как сигнал.

1. Безусловная гарантия дохода

«Гарантирую X рублей за Y месяцев». Снижает доверие искушённого покупателя + правовой риск по ФЗ-2300-1.

2. Скидка «только сегодня», действующая 3-й раз за неделю

Управление импульсом, видимое опытному покупателю.

3. Оферта недоступна до оплаты

Стоп-сигнал номер один для любого вдумчивого покупателя.

4. Размытые условия возврата

«При объективных причинах», «по решению администрации» — переписать с конкретикой по срокам и основаниям.

5. Отзывы без имён, фамилий и контекста

Без верифицируемых данных читаются как самописные.

6. Отзывы датированы первой неделей после оплаты

Покажите отзывы выпускников через 3-6 месяцев после завершения.

7. Программа описана общими словами

Заголовки «Мышление», «Деньги», «Стратегия» без раскрытия — повод для подозрения.

8. Нет описания квалификации эксперта

Не нужно «гуру» — нужны конкретные подтверждаемые регалии и опыт.

9. Скрытые платежи и доп. модули

Если они есть — лучше указать заранее, иначе будут возвраты и репутационные потери.

10. Манипулятивные СТА

«Купи сейчас, иначе...», «Только смелые», «Не для слабых». Сигнал инфобизнеса.

11. Селекция отзывов: 100% позитивных

Покажите рост из реальных кейсов с контекстом, не глянец.

12. Кто исполнитель по договору — непонятно

Должен быть конкретный ИП / ООО, а не «команда экспертов».

Это рекомендации, не юридическое заключение. AI-аудит с правками до/после и compliance-чек:
vtoroe-mnenie.ru/dlya-ekspertov