

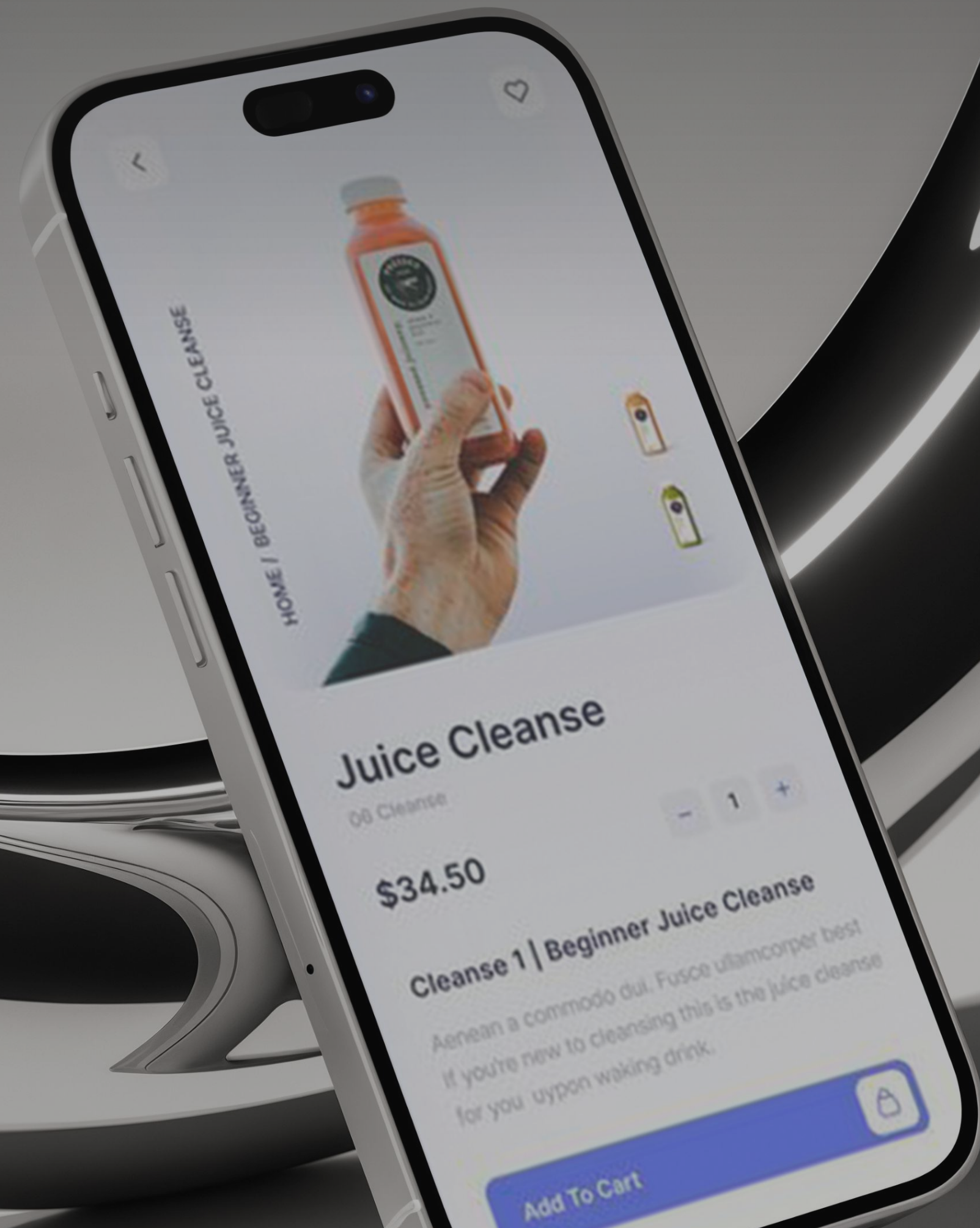
# UX-ГАЙД

## Анатомія ідеальної картки товару

// Як має виглядати сторінка  
товару, щоб перетворювати  
відвідувачів на покупців



# Перший екран: візуал та ціна)



## Блок «Що я бачу»

### Якісні фото та відео:

- Покажіть товар з усіх боків, в деталях та в контексті використання.

### Галерея:

- Зручна навігація між зображеннями.

### Зум:

- Дайте можливість роздивитись деталі.

## Блок «Що я отримую»

### Назва товару:

- Чітка та зрозуміла.

### Ціна:

- Велика, помітна. Стара ціна (якщо є знижка) має бути перекреслена.

### Кнопка «Купити» (СТА):

- Найяскравіший елемент на сторінці.

### Інформація про наявність:

- «Є в наявності», «Закінчується».

### Короткі переваги (булети):

- 3-4 ключові вигоди товару.

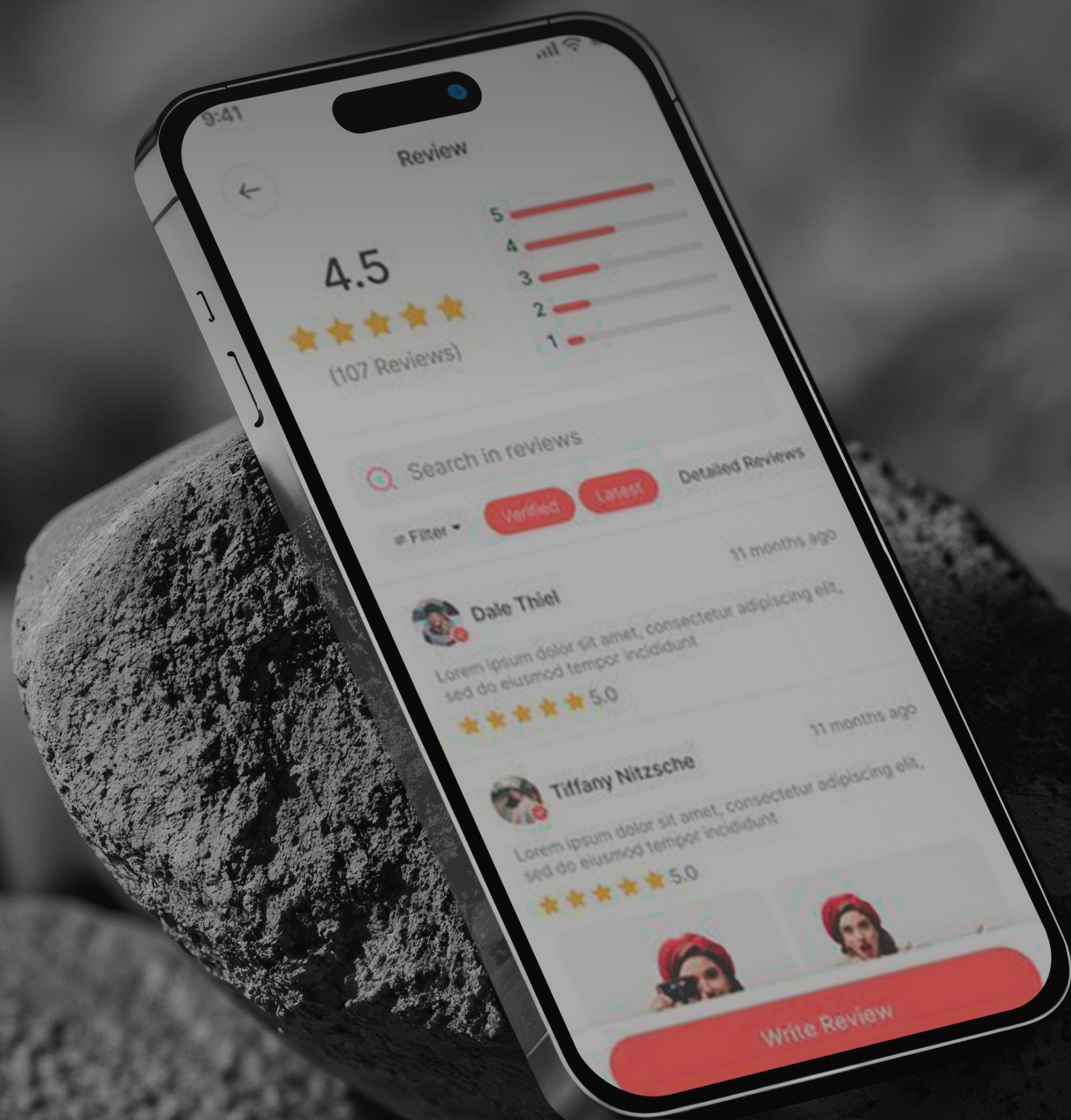
## Блок «Повний опис»

- **Вигоди, а не характеристики:**  
Розкажіть, як товар вирішить проблему клієнта.
- **Структурований текст:**  
Використовуйте підзаголовки, списки, виділення.
- **Технічні характеристики:**  
Винесіть в окремий таб або блок для зацікавлених.

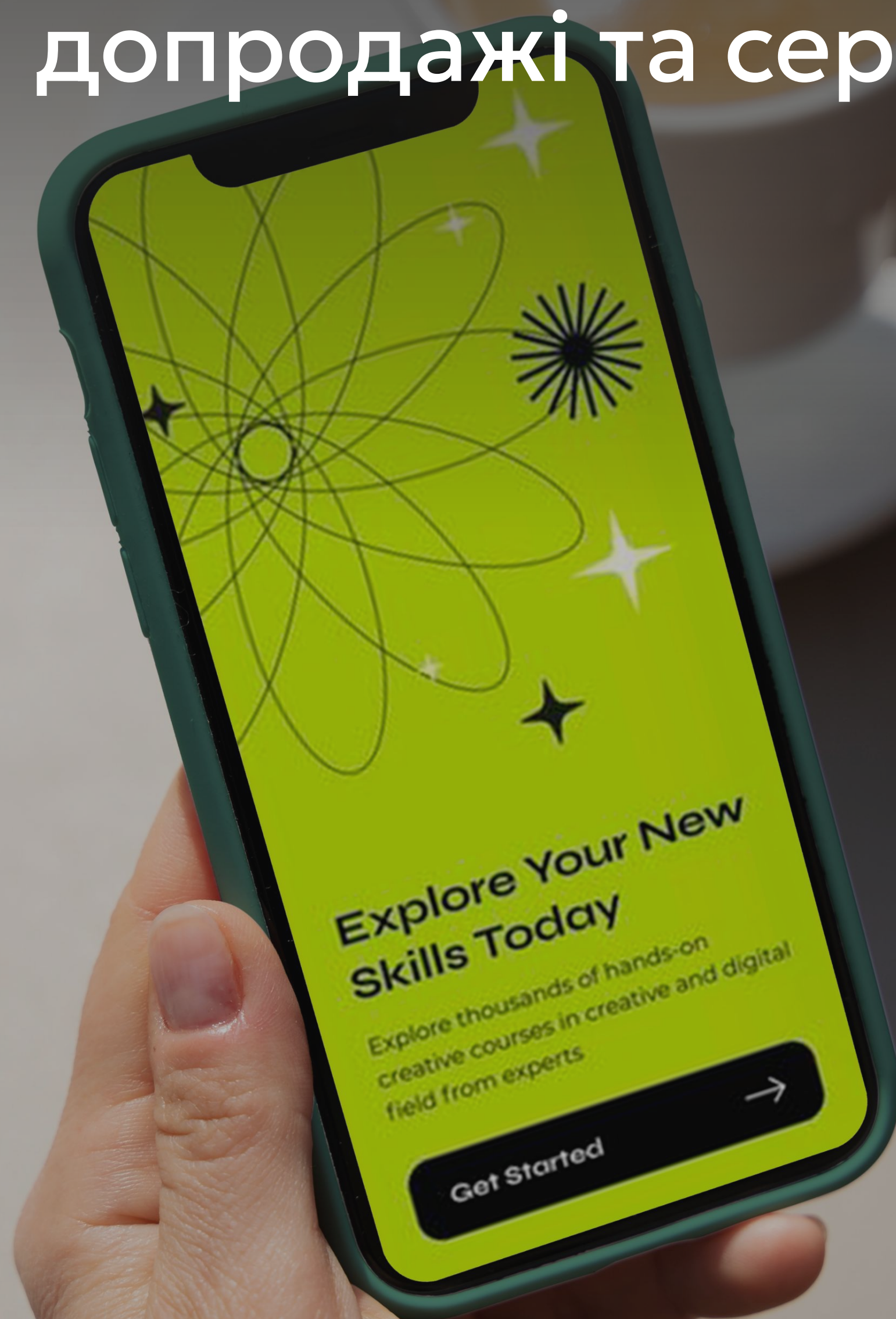
## Блок «Соціальні докази»

- **Відгуки клієнтів:**  
Розмістіть 2-3 найкращі відгуки прямо на сторінці.
- **Рейтинг (зірочки):**  
Візуальний елемент, що миттєво викликає довіру.

# Середина сторінки: деталі та довіра



# Низ сторінки: допродажі та сервіс



## Блок «Допродажі» (Cross-sell/Up-sell)

- **«З цим товаром купують»:**  
Пропонуйте супутні товари (напр., до телефону — чохол).
- **«Вам також може сподобатись»:**  
Покажуйте схожі або альтернативні моделі.

## Блок «Сервіс та гарантії»

- **Інформація про доставку:**  
Чітко вкажіть терміни та вартість.
- **Способи оплати:**  
Перерахуйте всі доступні варіанти.
- **Умови повернення та гарантії:**  
Зніміть останні сумніви клієнта.

# ВАШІ КАРТКИ ТОВАРІВ

можуть продавати більше

Ми проаналізуємо її, знайдемо слабкі місця та надамо 3 конкретні поради, як підвищити конверсію

**kliox.com.ua**

[Перейти на сайт](#)

**0665442011**

[Зателефонувати](#)

**info@kliox.com.ua**

[Написати](#)

