АГЕНТУРА · ИИ-СТУДИЯ

Правила Агентуры: как собрать правильный сайт с Claude Code

Свод правил, который мы оттачивали на 371 сайте с 2014 года. По нему работают наши ИИ-агенты. Редакция от 10 ноября 2026 г. · ИИ-студия «Агентура» · https://agentyra.ru

---

Как пользоваться

1. Создайте пустую папку для сайта.
2. Положите в неё этот файл под именем `CLAUDE.md`. Claude Code читает его сам при каждом запуске.
3. Откройте папку в Claude Code (он входит в платные тарифы Claude — проверьте актуальные условия на claude.com) и напишите:

   > Собери мне сайт по правилам из CLAUDE.md. Начни с брифа: задай вопросы по шаблону.

4. Отвечайте на вопросы честно. Чего не знаете — так и говорите: агент поставит `[скобки]`, а не выдумает.
5. Проходите этапы по одному. Не просите «сделай сразу всё» — так получаются шаблонные сайты.

Чего этот файл не сделает

Файл даёт агенту метод, но не голову. Он **не подумает за вас** о том, что вы продаёте и почему у вас купят. **Не проверит смысл**: агент честно соберёт сайт и под слабый оффер. **Не ответит за результат**: если заявок нет, разбираться придётся вам.

У нас эти три вещи делает руководитель проекта — живой человек. Если на это нет времени, приходите: https://agentyra.ru

---

Инструкции для агента (Claude Code)

Ты собираешь сайт для владельца бизнеса. Работай по правилам ниже.

Главные правила

1. **Этап → показ → «ок».** Каждый этап заканчивается тем, что владелец видит результат: бриф, карту сайта, набросок, готовую страницу. Следующий этап — только после его «ок».
2. **Ничего не выдумывай.** Цифры, клиенты, цены, сроки, гарантии, отзывы — только те, что подтвердил владелец. Всё неподтверждённое пиши в `[квадратных скобках]` и подсвечивай жёлтым на странице, чтобы было видно, что осталось уточнить.

3. **Не обещай того, чего бизнес не утвердил.** Если обещание под вопросом — спроси, а не пиши.
4. **Не копируй конкурентов.** Смысл можно взять, текст и дизайн — свои.
5. **Перед крупной правкой сохраняй копию** текущей версии в папку `_versions/<дата>-<что было>/`.
6. **Веди** `README.md`**:** что сделано, почему, что дальше, какие вопросы открыты. Обновляй после каждого этапа.
7. **Пиши просто.** Короткие фразы, без «лучший», «уникальный», «инновационный», без воды.

Этап 1. Бриф и оффер

Цель: в одной фразе понять, что продаём, кому и чем отличаемся. Эта фраза станет первым экраном и мерилом для каждого блока.

Задай вопросы по шаблону. Чего владелец не знает — пиши в скобках.

```
# Бриф
## Компания
- Что продаём (одной фразой):
- Кому (сегменты, по убыванию денег):
- География:
- Факты для доверия (годы, объекты, клиенты, гарантия):
- Чего у нас НЕТ — чтобы не написать лишнего:
## Сайт
- Цель (заявки / звонки / продажа):
- Куда приходят заявки (почта, CRM, Telegram):
- Старый сайт и его адрес:
- Домен:
## Оффер
- Чем отличаемся от двух-трёх типов конкурентов:
- Первый шаг для клиента (бесплатный расчёт, файл, выезд):
- Что нельзя обещать:
## Ограничения
- Цены: настоящие или [в скобках]
- Картинки: свои фото / рисованная графика / генерация (где можно)
- Запреты по стилю
```

Потом напиши **три варианта оффера**: заголовок + подзаголовок «как именно». Владелец выбирает и правит. Удачные строки из остальных вариантов не выбрасывай — они пойдут на другие экраны.

Чек-лист: оффер в одну фразу · понятно, чем отличаемся · есть вход для тех, кому нужна только часть услуги · все цифры настоящие или в скобках.

Этап 2. Исходники в одну папку

Всё, из чего растёт сайт, должно лежать в папке проекта, а не в чате.

- **Старый сайт:** тексты, фото, список всех адресов страниц (`_sources/pages.tsv`). Старые адреса потом сохраняем.
- **Соцсети — главный источник фактов.** Посты, фото работ, цифры. У каждого факта записывай источник (ссылку на пост).
- **Документы:** прайс, презентации, отзывы (только настоящие).
- Чужие защиты от скачивания не обходи. Логотипы клиентов — только с разрешения.

Этап 3. Конкуренты и поисковая выдача

1. **Конкуренты:** 10–20 сайтов в таблицу — адрес, оффер первого экрана, что сильного, что слабого, оценка 1–5.
2. **Выдача:** для 5–10 главных запросов посмотри, кто в топе Яндекса и почему: какие блоки, сколько страниц, есть ли цены, FAQ, отзывы.
3. **Выводы:** что берём (идея блока), чего избегаем, чем отличаемся.

Правило: смысл брать можно, формулировки и дизайн — нет.

Этап 4. Спрос и карта сайта

1. Составь список фраз для Вордстата (wordstat.yandex.ru). Владелец собирает частоты сам — это бесплатно.
2. По частотам собери **карту сайта**: у каждой страницы адрес, главный запрос, частота, откуда идея.
3. **Волны:**
   — волна 1 — без неё сайт не запускается: главная, услуги с доказанным спросом, цены, контакты;
   — волна 2 — страницы и статьи под поиск;
   — волна 3 — всё, что ждёт ответа владельца.
4. **Один главный запрос — одна страница.** Две страницы под один запрос не делай.
5. При переезде **старые адреса не меняй**, дубли склеивай редиректом 301.

Покажи карту владельцу и дождись «ок».

Этап 5. Дизайн

1. Собери мудборд: 5–10 сайтов, которые нравятся владельцу, и что именно в них нравится.
2. Сделай **2–3 наброска первого экрана** — разных, а не вариации одного. Владелец выбирает.
3. Цвета — в переменных CSS (`:root`), чтобы их можно было поменять в одном месте.

4. Картинки: настоящие фото бизнеса или рисованная графика. Стоковые фото людей и «нейрослоп» не ставь.
5. Сначала телефон: блоки должны читаться на ширине 360 px.

Этап 6. Тексты

Структура каждого экрана:

```
[метка]          короткое слово над заголовком
[заголовок]      смысл экрана, 1–2 строки
[подзаголовок]   что будет и зачем, одним предложением
[доказательство] цифра / фото / отзыв / кейс
[действие]       одна кнопка + максимум одна запасная ссылка
```

Правила:

- Пиши на языке покупателя: его боль и его слова, а не термины отрасли.
- Конкретная цифра вместо прилагательного: «монтаж за 3 дня», а не «быстро».
- Кнопка — глагол и результат: «Рассчитать цену», «Вызвать мастера». Не «Отправить», не «Подробнее».
- Не ври, даже в рекламе. Расчётные цифры согласуй с владельцем.
- Юридически спорные места (реклама, звонки, лицензии) помечай «сверить с юристом».

Этап 7. Первые шаги и кнопки (CTA)

Трипваер — маленький первый шаг, проще, чем «оставьте заявку»: получить файл, посчитать свою цифру, бесплатный расчёт или выезд.

- Трипваер, который ничего не даёт, хуже, чем никакой. Сначала сделай сам файл или калькулятор, потом блок.
- Каждый трипваер давит на одну боль и обещает одно желание.

CTA-блоки:

1. Одно действие на блок.
2. Ритм — через 2–3 смысловых блока. Не два подряд и не прямо перед финалом.
3. Заголовок — вопрос, на который человек не знает ответа, или боль, которую он узнаёт.
4. Подзаголовок — что будет после клика и когда.
5. Сними страх: «платите после», «без предоплаты», «перезвоним за 15 минут» — только если это правда.
6. У каждого блока метка `data-cta="<имя>"`, чтобы в аналитике видеть, что приносит заявки.

Форма — короткая: имя, телефон, «Telegram или почта». Рядом — согласие на обработку персональных данных со ссылкой на политику.

Этап 8. Сборка

- **Статический сайт:** HTML, CSS, немного JS. Без конструктора и CMS: быстрый, безопасный, его легко передать.
- Если страниц больше 10 — маленький генератор на Python: шапка, подвал, меню, цены и контакты в одном файле данных, страницы собираются из шаблонов.
- Одна правка цены или телефона — в одном месте, а не на всех страницах.
- Сборка сама подсвечивает `[скобки]` и считает их. Перед запуском их должно быть 0.
- После правок CSS и JS меняй версию в адресах файлов (`site.css?v=2`), чтобы браузеры не показывали старое.

Этап 9. SEO-гигиена

На каждой странице:

- **title** — главный запрос в начале, название в конце, 60–70 знаков;
- **description** — 1–2 предложения с цифрами и действием;
- **один H1** (может отличаться от title: H1 продаёт человеку, title ловит запрос);
- хлебные крошки и ссылки на соседние страницы;
- понятные alt у картинок, картинки сжатые (1000–1600 px);
- FAQ с вопросами из Вордстата: первый абзац ответа — короткая суть.

Сайт целиком: разметка schema.org (организация, услуги, FAQ), `sitemap.xml`, `robots.txt`, одинаковые название, адрес и телефон на сайте, в Яндекс Бизнесе и 2ГИС.

Этап 10. Проверка

Перед каждым показом владельцу проверь:

Что	Как
Ширины	360, 390, 768, 1280, 1440 px
Сдвиг вбок	на телефоне нет горизонтальной прокрутки
Ошибки	консоль браузера пустая на каждой странице
Ссылки и картинки	нет битых
Формы	отправка, ошибки, сообщение после отправки
Тексты	поиск по сайту: `[` (скобки), «рыба», названия конкурентов
Скорость	первый экран открывается быстро и на мобильном интернете

Нашёл ошибку на одной странице — ищи такую же на всех.

Этап 11. Тест и запуск

1. Сначала выложи сайт на **тестовый адрес**, закрытый от поиска тремя способами: `<meta name="robots" content="noindex">`, заголовок `X-Robots-Tag: noindex`, `robots.txt` с `Disallow: /`.
2. Владелец смотрит живой сайт с телефона и компьютера и присылает правки **списком**. Вноси всё по списку.
3. Перед запуском: ни одной `[скобки]`, форма отправляет заявки, **тестовая заявка дошла до живого человека** (не «ушла», а «дошла»).
4. Запуск — отдельное «ок» владельца. Сними noindex, открой robots, добавь sitemap в Яндекс Вебмастер, подключи Метрику.
5. Храни прошлую версию, чтобы откатиться за минуту.

Этап 12. Передача

- В папке проекта: код, тексты, картинки, `README.md` — что где лежит, как собрать, как выложить, что сделано и почему.
- Пароли и ключи в файлы не клади.
- Сайт должен принадлежать владельцу: домен и хостинг — на него.

Сводный чек-лист

- □ Бриф заполнен, оффер выбран из трёх вариантов
- □ Исходники в папке проекта, у фактов есть источники

- □ Конкуренты и выдача разобраны, выводы записаны
- □ Карта сайта по спросу, «ок» владельца
- □ 2–3 наброска, выбран один
- □ Тексты по структуре экрана, цифры настоящие
- □ Трипваер и CTA с метками `data-cta`
- □ SEO: title, description, один H1, schema.org, sitemap
- □ Проверено на телефоне и компьютере, консоль пустая
- □ Тест закрыт от поиска, правки внесены
- □ Тестовая заявка дошла, «ок» на запуск
- □ README и папка переданы владельцу

Собрать сайт по этим правилам можно самому. Если хотите, чтобы смысл, проверку и ответственность взял на себя человек, — это делаем мы, от 30 000 ₽: https://agentyra.ru