

조회수는 나오는데 주문이 0일 때 상세페이지 어디가 새는지

9섹션 자가진단 체크리스트 + 안 팔리는 상세페이지 8결함

트래픽을 늘리기 전에, 들어온 사람이 어디서 빠져나가는지 먼저 봅니다.

SAVYX

2026 · 무료 배포본



이 체크리스트를 쓰는 법

상세페이지가 안 팔릴 때 대부분 **카피부터 고칩니다**. 그런데 문장이 아니라 **구조가 빠져 있는 경우**가 많습니다 — 있어야 할 9개 자리 중 하나가 통째로 없으면 그 자리에서 이탈이 납니다. 아래 9개를 자기 페이지에 대고 하나씩 체크해 보십시오.

순서는 제품에 따라 바뀌도 됩니다. 다만 **9개 자리의 존재 자체는 바꾸지 않습니다** — 빠진 자리가 곧 진단 결과입니다.

상단 스크롤 예산 — 이탈의 대부분은 초반입니다. 제작 폭 750~860px 기준으로, **0~1,000px**(첫 스크린)에서 hook이 끝나야 하고, **1,000~2,000px** 안에서 problem → solution이 시작돼야 합니다. 감성 스토리는 이 구간에 넣지 않습니다.

Part 1. 9섹션 자가진단

0 첫 화면 hook

임무 고객의 순간과 핵심 편익 1문장

실패 신호 브랜드 연혁·창업 스토리·“정직한 마음”으로 시작

☐ 0~1,000px 안에서 hook이 끝나는가

1 문제 재현 problem

임무 고객이 이미 아는 불편을 고객의 단어로

실패 신호 판매자 시점의 문제 정의(“많은 분들이 ...”)

☐ 이 문단을 고객이 읽고 “나를 안다”고 느끼는가

2 해결 메커니즘 solution

임무 “어떻게 그게 되는가”가 1문장에 있는가

실패 신호 “좋아요·편해요” 형용사만 있고 원리가 없음

☐ 형용사를 지워도 문장이 남는가

3 차이 differentiation

임무 대안(일반명사) 대비 무엇이 다른가

실패 신호 차이 없는 체크리스트·경쟁사 실명 비방

☐ 다른 판매자도 그대로 쓸 수 있는 문장이면 차이가 아님

4 증거 trust

임무 스펙 실값·인증·실측·실후기만

실패 신호 별점 장식·출처 없는 수치·"엄선한/좋은"

☐ 수치마다 출처를 댈 수 있는가

5 구성과 가격 offer

임무 무엇이 오는가 + 가격의 맥락(앵커·단위 환산)

실패 신호 가격만 덜렁 놓임

☐ 가격 옆에 비교 기준이 있는가

6 리스크 되돌림 risk_reversal

임무 환불·교환 정책을 조건부로 정직하게

실패 신호 정책 부재 또는 지나친 약속("무조건·전액" 류)

☐ 법정 기준을 넘는 약속을 하고 있지 않은가

7 다음 행동 cta

임무 행동 1개를 마찰 없이

실패 신호 CTA가 여러 개라 서로 경쟁

☐ 고객이 지금 눌러야 할 것이 하나로 보이는가

8 반론 처리 faq

임무 구매 직전 반론 3~7개를 먼저 처리

실패 신호 장식용 2문항

☐ 실제 문의·리뷰에서 뽑았는가

Part 2. 안 팔리는 상세페이지 8결합

위에서 체크가 빠진 자리를 아래 코드와 맞춰보면, 무엇을 먼저 고쳐야 하는지가 나옵니다.

코드	결함	판별 신호	처방
D1	첫 화면 편익 부재	3스크린 안에 고객 편익이 0	hook 재작성 — 고객의 순간 + 편익 1문장
D2	스펙 나열형	표·수치만 있고 problem→solution 흐름이 없음	problem·solution 신설, 스펙은 trust로 이동
D3	근거 없는 형용사·수치	“최고급·프리미엄”, 출처 없는 %	실값을 회수하거나 주장을 낮춤
D4	이의 미처리	FAQ 부재 또는 장식 2문항	실제 문의·리뷰에서 반론을 뽑아 faq 신설
D5	가격 정당화 부재	가격이 맥락 없이 등장	offer에 비교 기준(앵커) 삽입
D6	리스크 되돌림 부재	환불·교환 정책이 페이지에 없거나 지나친 약속	risk_reversal 신설(법정 기준 + 자기 정책 정직 기재)
D7	모바일 스캔 불가	텍스트 벽·한 이미지에 문단 3개·헤드카피 없음	1스크린 1메시지로 재분할
D8	시장 불만 무시	같은 카테고리 상위 제품의 낮은 별점 리뷰에 반복되는 불만이 이 페이지에 전혀 없음	hook/problem에 그 불만을 선제 배치(관찰된 것만·실명 비방 없이)

Part 3. 다음 한 걸음

체크가 3개 이상 비었다면 카피 수정이 아니라 구조 재배치가 필요한 상태입니다. 직접 고치실 경우 순서는 **hook → problem → trust**입니다. 앞의 두 자리가 이탈을 만들고, trust가 없으면 뒤의 설득이 근거를 잃습니다.

정직하게 밝혀둡니다. 이 체크리스트는 진단 도구이지 성과를 약속하는 문서가 아닙니다. 여기 있는 항목을 전부 채워도 판매는 상품·가격·트래픽·시기에 함께 걸려 있습니다. 이 문서는 그중 **페이지 구조** 하나만 봅니다.