

Продающие тексты

Анастасия Виноградова

*Копирайтер, сертифицированный
бренд-ассистент*

- ◆ 1,5 года назад ушла из офиса и стала копирайтером, когда сломала правую руку.
- ◆ Пишу иногда кроваво.
- ◆ Клиенты – организации, паблики.
- ◆ **Не пишу** за экспертов, продвигающих свой личный бренд. Только **редактирую** их тексты.

Сыктывкар, 2020



Рекламный vs. Продающий текст

Продающий текст – это маркетинговое послание, содержащее безотлагательный призыв к действию (прямо здесь и сейчас).

Чем отличается рекламный текст от продающего?

- Продающий текст содержит призыв к действию.
- Рекламный текст призыва к действию может не содержать.



**Перед написанием продающего текста,
НУЖНО ЗНАТЬ 5 моментов:**

КОМУ вы
продаете

ЧТО ИМЕЕНО
вы продаете

КАКУЮ
ПРОБЛЕМУ
решает ваш товар
/ услуга

СТОИМОСТЬ

УСЛОВИЯ
покупки и
использования

ВИДЫ ПРОДАЮЩИХ ТЕКСТОВ

В разных вариантах (письменный, онлайн, устный):

- Презентация (маркетинг-кит)
- Коммерческое предложение
- Статья
- Пресс-релиз (анонс и пост-релиз)
- Объявление
- Визитка

Только в интернете:

- Тексты для сайта (внутренние страницы)
- Главная страница сайта/лендинг (landing page)
- Письмо для e-mail-рассылки
- Посты в соцсетях

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ СХЕМЫ ПРОДАЮЩИХ ТЕКСТОВ

1. Классическая схема AIDA

A — Attention — внимание.

(цепляние внимания ЦА)

Не можете 50 метров проплыть и не задохнуться?

I — Interest — интерес.

(удержание интереса ЦА, демонстрация преимуществ)

Тренировки вместе с сертифицированным тренером – помогут научиться плавать. 8 лет опыта, 136 человек, научившихся плавать под его руководством.

D — Desire — желание.

(убеждение в том, что ЦА достигнет цели от вашего предложения)

Тренер поможет отточить технику, исправить ошибки, вы больше не будете плавать впустую.

A — Action — действие.

(призыв к покупке)

Записывайтесь на первую бесплатную тренировку.

2. PAS (Problem — Attention — Solution)

P — Problem — проблема.

(описание проблемы)

A — Attention — внимание.

(удерживание внимание, описание последствий запущенности проблемы)

S — Solution — решение.

(предложение решения)

Полгода ходите в бассейн, но так и не научились плавать более 100 м без остановки?

Бойтесь, что никогда не научитесь, ведь столько времени уже прошло. А вы поставили себе цель – заплыв в 1 км.

Персональные занятия с тренером по плаванию помогут научиться плавать не абы как, а только через поставленную технику – записывайтесь.

3. PMPHS (Pain – MorePain – Hope – Solution)

Pain – боль.

Учитесь плавать в 30 лет? Ходите в бассейн полгода и за целое занятие не плывете и 1000 м?

MorePain – усиление боли.

Все вокруг уже научились, и даже дети плавают быстрее вас. Думаете, что уже поздно.

Hope – надежда.

Научиться плавать в любом возрасте – возможно. Плавать с удовольствием и на большие расстояния – в ваших силах.

Solution – решение.

Для того, чтоб научиться плавать во взрослом возрасте – нужно тренировать не выносливость, а технику. По руководством тренера, который исправит все ошибки и поставит эффективную технику.

4. ACCA (Attention – Comprehension – Conviction – Action)

A — attention — внимание

(привлечение внимания).

C — comprehension — понимание

(понимание от ЦА. Не просто показать ценность предложения, надо добиться того, чтобы ЦА поняла эту ценность).

C — conviction — убеждение

(убеждение в правильности выбора. Отзывы, факты о репутации).

A — action — действие

(призыв к действию).

Эй, будущие Майклы Фелпсы! Хотите выплывать 1 км из 20 минут?

Предлагаем вам научиться плавать кролем и проплыть 1000 м за 20 минут! Даже тем, кто не умеет плавать! Занятия с тренером позволят вам это сделать.

Наши тренеры:

- сертифицированы по программе «Total Immersion», регулярно проходят обучение,
- плывут 1000 м за 13-18 минут,
- являются призерами заплывов на открытой воде,
- за 2 года обучили плавать более 300 человек (отзывы здесь).

Хотите также – записывайтесь на вводный урок.

5. DIBABA

D — выявление потребностей и желания ЦА
(боли ЦА)

I — показ потребности
(доведение до ЦА, что ее потребности можно удовлетворить с помощью нашего предложения).

B — подталкивание ЦА к определенным выводам
(объяснение, почему товар / услуга — лучший вариант для ЦА)

A — реакция ЦА
(прогноз и закрытие возражений ЦА)

B — вызов желания купить
(акция, дедлайн или ограничения).

A — создание удобных условий для покупки
(призыв к покупке, кнопка, номер телефона, активная ссылка на менеджера)

Начали учиться плавать, но вам не 7-10-12 лет? Не понимаете, как научиться технично плавать кролем без остановки?

Чем тренироваться одному – гораздо эффективнее делать это под контролем тренера. Сами вы не увидите свои ошибки в технике, не составите себе программу упражнений. Можете рисковать переутомиться.

В школе плавания «Как Майкл Фелпс»:

- 8 тренеров по плаванию. 7 из них – мастера спорта по плаванию, участвуют в заплывах на открытой воде и в соревнованиях,
- занятия в 4 бассейнах в городе,
- индивидуальные и групповые занятия 7 дней в неделю,
- тренировки включают и упражнения по отработке техники на суше,
- система абонементов.

Нет, это не стоит миллионы, а 2500 рублей – 8 занятий.

Но при покупке комплекса из 24 занятий в срок до 01 апреля 2020 г.

Купить абонемент по льготной цене можно тут (активная ссылка).

6. ОДП (Оффер – Дедлайн – Призыв к действию)

О — оффер

(очень-очень заманчивое предложение).

8 персональных тренировок по плаванию по цене групповых занятий – 200 рублей за 1 занятие.

Д — дедлайн

(какое-то ограничение: по времени или по количеству).

Только при покупке комплекса из 24 занятий до 01 апреля 2020 г.

П — призыв к действию

(понятный призыв к действию).

Заказывайте по номеру или пишите нашему менеджеру (кнопка «Написать менеджеру»)

7. QUEST (Qualify – Understand – Educate – Stimulate – Transition)

Q — qualify — квалификация

(обозначение, для кого текст. Отсеивание не нашей ЦА).

U — understand — понимание

(контакт с ЦА, демонстрация понимания их потребностей).

E — educate — обучение

(рассказ о пользе товара / услуги. Без навязывания).

S — stimulate — стимуляция

(доказательства выгод для ЦА).

T — transition — призыв к действию

(понятный призыв к действию прямо сейчас).

Вы мечтаете плавать в открытой воде на ультра-дистанции? Но не можете научиться плавать даже в бассейне?

Мечтаете, занимаетесь, но не хватает дыхания, не понимаете технику кроля.

Если обучаться под контролем тренера – он может скорректировать вашу нагрузку, технику, дать рекомендации по восстановлению и питанию.

Под присмотром тренера дисциплина глубже, а значит и результаты достигаются быстрее.

Обращайтесь за услугами персонального тренера в школу плавания ...

8. PPPP – (Picture – Promise – Prove – Push)

P — picture — показать картину
(прорисовка привлекательного образа предложения).

Вы плаваете без усилий, легко и с удовольствием – 500, 1000, 1500 м. Без моторной лодки. А кролем.

P — promise — пообещать
(рассказ о достоинствах).

Это возможно. Если учиться плавать с тренером.

P — prove — подтвердить
(подкрепление достоинств фактами).

Тренер: опыт плавания 7 лет, призер заплывов на открытой воде, применяет в практике «Total Immersion». Клиенты – 32 % пловцов на открытой воде.

P — push — подтолкнуть
(призыв к действию).

Записывайтесь на пробную бесплатную тренировку.

Ошибки в продающих текстах

**ОШИБКИ ДЕЛАЮТ ВАС
СИЛЬНЕЕ, ЕСЛИ ОНИ
НЕ ОРФОГРАФИЧЕСКИЕ,
КОНЕЧНО.**

8 ошибок продающих текстов

Отсутствие призыва к действию

Масса информации вместо призыва к продаже

Отсутствие структуры текста, плохое форматирование, грамматические ошибки

Отсутствие заголовка или слабый заголовок.

Отсутствие внятного предложения

Несколько призывов к действию в одном тексте

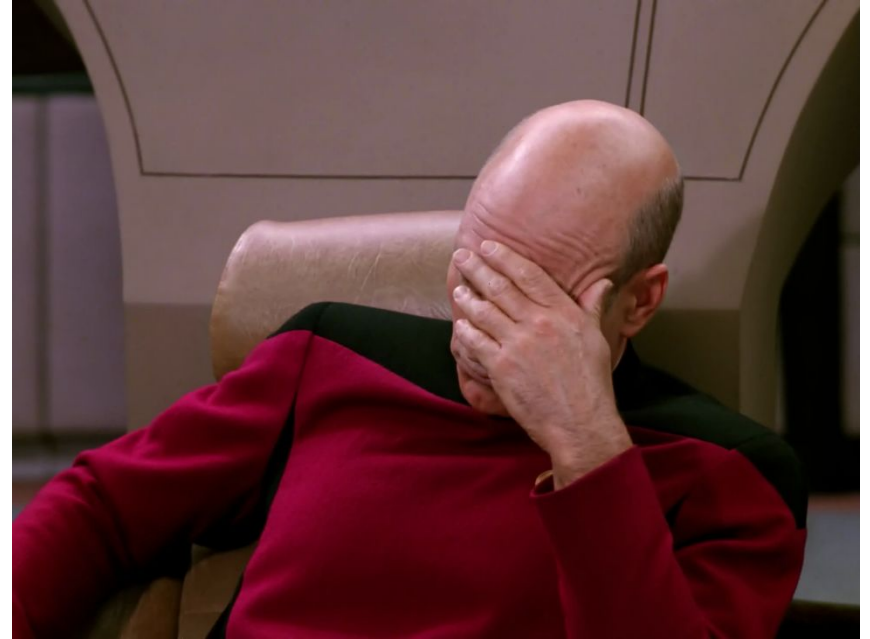
Указание преимуществ товара, а не выгод для клиента.

Набор штампов вместо фактов

Описываем свои услуги без штампов

ТАК НЕЛЬЗЯ:

- индивидуальный подход,
- качественные материалы,
- высококлассный сервис,
- креативные решения,
- профессиональные сотрудники,
- прекрасные бонусы,
- уникальное предложение,
- натуральные ингредиенты,
- самые быстрые сроки,
- полезные данные,
- удобное расположение,
- вкусные цены,
- совершенно / абсолютно бесплатно,
- рекомендую.



Пишите и продавайте!

