

# **Коммерческое предложение без ерунды**

**Дмитрий КОТ**

## Кто вы, мистер Кот?

- Специализируюсь на продающих текстах
- Текст с конверсией 20%
- Среди клиентов:
  - Акинцев и партнеры, NEXX Digital, Связной, Swarovski, GrandMed
- Директор Агентства Продающих Текстов
- [www.mastertext.ru](http://www.mastertext.ru)



- Лучшая книга по маркетингу 2011 года (*Московская 4 Гильдия Маркетологов*)
- Бестселлер ОЗОНа
- Тираж более 15 000 экз

- Издана в 2013 году
- Первая книга по E-mail маркетингу на русском языке









## Ясно представлять

- Что предлагаю
- Почему предлагаю
- Кому предлагаю
- Как доставить

# Что?

- Или один товар/услуга
- Или вытянуть на контакт

- Лист №1
  - Заголовок
  - 1/3 Оффер
  - 2/3 аргументы
- Лист №2
  - Свой заголовок
  - 2/3 аргументы, примеры, отзывы
  - 1/3 повторяем оффер

## Целевая аудитория

- Владелец
- Наемный менеджер
- Закупочный центр

# Оффер

- Услуга
- Товар или партия товара

# Простой оффер

**Предлагаем <ТОВАР или УСЛУГУ>  
особенность <УТП или ЦЕНА>**

# Простой оффер

**Предлагаем <ВЫГОДА> за счет <ТОВАР,  
УСЛУГА, РЕШЕНИЕ>**

# Усиленный оффер

Предлагаем <ВЫГОДА> за счет <ТОВАР,  
УСЛУГА, РЕШЕНИЕ> и дополнительно вы  
получаете

- Бонус
- Услугу
- Гарантию



## Усиленный оффер V2

**Предлагаем <ВЫГОДА> за счет <ТОВАР,  
УСЛУГА, РЕШЕНИЕ> и дополнительно вы  
получаете бонусы на сумму XXX рублей**



# Заголовки

## Обратитесь к проблеме

- Вопросительные заголовки лучше
- Вариант №1 Спокойно назвать проблему
- Вариант №2 Эмоционально надавить

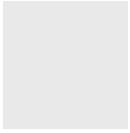


## Эмоционально надавить

- Сократили?
- Муж опять пьет?

## Обещайте выгоду

- Утвердительная формулировка чаще
- Конкретнее
- Цифры или факты









# Ошибка №1

**Что же вы мне предлагаете?**















## **Ошибка №2**

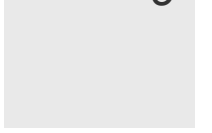
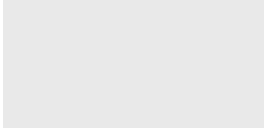
**Продаем свойства, а не выгоды**











3  
9

## Ошибка №3

**Продаем отрасль, а не себя**

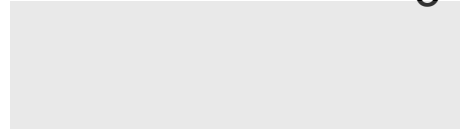
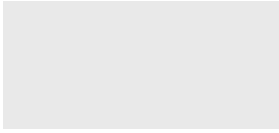






4

3



## Другие ошибки

- Все и сразу (договор, счет, прайс)
- Нет отзывов
- Нет кейсов и примеров
- Без специального предложения

4

5

## Чем заменить отзывы?

- Примеры из практики
- Текст о компании

4

7

**Кому?**

# Человеку

- Должность или ФИО
- Координаты
- Проблемы
- Личные мотивы



## Ошибки

- Хвала вам, хвала
- На общие почтовые адреса
- Нет его выгоды получателя

# Примеры

## Задача

- Холодное коммерческое предложение
- Продать услугу продвижение сайта
- Интенсивная конкуренция
- Каждый понимает «продвижение» по-своему





## Задача

- Мебельная компания
- Предложить сотрудничество
- Продать диван в зал
- Интенсивная конкуренция



## Задача

- Холодное коммерческое предложение
- Продать услугу продвижение сайта
- Интенсивная конкуренция
- Каждый понимает «продвижение» по-своему





**Как снизить желание  
торговаться?**

# **Пробить рекламный фильтр**

# Физическая рассылка

- Конверт
- Доставка

# Конверт

- Цвет
- Форма
- Размер
- Надписи на конверте
- Изображения

## Доставка

- А курьеры лучше
- Вторник-среда-четверг
- Контрольный звонок

- Заголовок с выгодой
- Заголовок с провокацией
- Текст в теле письма
- Форматирование
- Осторожно «аттач»





# Упаковка имеет значение



# Что рассылать будем?

BTH - University of Technology, “How Technical Are You?”

Epica direct marketing “Silver”

[www.mastertext.ru](http://www.mastertext.ru)

# Что рассылать будем?



# Тонкости











## Подведем итог

- Холодное и горячее
- Оффер
- Получатель
- Доставка

# Дмитрий КОТ

[www.mastertext.ru](http://www.mastertext.ru)

[kot@mastertext.ru](mailto:kot@mastertext.ru)

[twitter.com/dmkot](https://twitter.com/dmkot)