



Интенсив для копирайтеров

Продаем услугу

Дмитрий КОТ



Проблемы текстов об услугах

- Не учитывают состояние покупателя
- Пишутся для «вакуума»
- Продают услугу
- Во всем виноват клиент, не дающий информацию



План текста – набор блоков

- Заголовок
- Оффер
- Особенности услуги
- Кто оказывает
- Цена или тарифы
- Отзывы или кейсы
- Призыв



Формула оффера

<Глагол> + <Суть предложения>



Оффер от объекта

<Глагол> + <УСЛУГУ> + <Особенность>



Оффер от выгоды

**<Глагол> + <ВЫГОДА> за счет
<УСЛУГА>**



Отстраиваем услугу от конкурентов

- Результат
- Комфорт
- Эксперт
- Технология
- Ложная уникальность
- Повышенная ценность
- Гарантия



Уникальность за счет результата

- Обещаем конкретный результат
 - Относительное увеличение (на 15%)
 - Абсолютное увеличение (+300 звонков в день)
- Помни о гарантии
- Результат конкретный

CALLBACKHUNTER +7 (495) 241-02-89

[ДЕМО](#) [КОМАНДА](#) [FAQ](#) [КЕЙСЫ](#) [ТАРИФЫ](#) [БЛОГ](#) [НОВУ-ХАУ](#)

Получайте на 75% больше звонков
клиентов с сайта уже через 8 минут.

Новый онлайн-виджет CallbackHunter отследит вовлеченного посетителя на сайте. Когда он решит уйти без действия, виджет за 26 секунд организует звонок со свободным продавцом.





Результат без конкретики

- Обещаем результат без конкретики
- Доказываем
 - Экспертность
 - Отзывы
 - Своя технология

Строим продажи через интернет

Работаем на результат

3 000 000 000 Р
в год

Привлечение банковских
вкладов физических лиц

rostbank.ru

1 800 заказов
в месяц

Продажа фильтров «Аквафор»
через интернет

aquaphor.ru

6 000 звонков
в месяц

Оптовая продажа
металлопроката

u-stal.ru

800 новых пациентов
в месяц

Сеть платных клиник
по лечению позвоночника

mz-clinic.ru

40 000 кг полимерных
материалов в месяц

Производство материалов
и укладка промышленных полов

esp.ru и firmaesp.ru

94 из 147
объектов продано

Продажа недвижимости
в посёлке бизнес-класса

grnw.ru

XXX 000 000 Р
кредитный портфель

Кредитование под залог
автомобилей

avtozalog.ru



Своя технология

- Это отличие, но это свойство
- Из технологии должна вытекать выгода
- Не врать и не хитрить

Остекляем уже 12 лет



Мы давно делаем свою работу и оставляем только современные надежные решения. Благодаря нашему опыту мы сможем подобрать остекление и установить его, чтобы оно радовало Вас.

Под климат СПб



Наш влажный и холодный климат предъявляет окнам повышенные требования.

Мы разработали и запатентовали свою технологию монтажа окон, которая учитывает эти особенности.

Вам будет тепло, комфортно и светло с новыми окнами.

Посмотрите образцы

Вы можете увидеть в живую нашу продукцию и попробовать, как она работает, [в нашем офисе](#).

Там же вы можете посмотреть на материалы, увидеть цвета, в которые могут быть окрашены окна и выбрать те, что подойдут вашему дому.

[Записывайтесь на нашу бесплатную консультацию.](#)

Или позвоните **+7 (812) 448-86-48**

Дед Мороз в окно!!!

НОВИНКА!!!

Опытный альпинист поздравит Вашего ребёнка с праздником.

Ярко, оригинально, весело!

Альпинист Андрей

VEI: 483-13-46

MTC: 818-16-77

Альпинист Андрей

VEI: 483-13-46

MTC: 818-16-77

Альпинист Андрей

VEI: 483-13-46

MTC: 818-16-77

Альпинист Андрей

VEI: 483-13-46

MTC: 818-16-77

Альпинист Андрей

VEI: 483-13-46

MTC: 818-16-77

Альпинист Андрей

VEI: 483-13-46

MTC: 818-16-77

Альпинист Андрей

VEI: 483-13-46

MTC: 818-16-77

Альпинист Андрей

VEI: 483-13-46

MTC: 818-16-77

Ложное УТП



«Особенная» технология

Собираем виноград для вина ночью





Осторожно!

- Клиент – не профи
- Отличие для него – новинка
- Из отличия вытекает понятная выгода



Комфорт

- Не результат
- Акцент на другой характеристике
 - Делаю быстрее
 - Приятный в общении
 - В комфортных условиях



Специально для вас

- Узкая ЦА
- Знаете ее потребности
- Предлагаете решения



Самооборона не для всех

- Все предлагают «самооборону»
- Сергей Бадюк предлагает «уличный бой для тяжелоатлетов»

*Сергей Бадюк обладатель 6 дана каратэ Киокусинкай Будокайкан, 5 дана ИКО



Примеры

- Копирайтер для юридических компаний
- Копирайтер для IT
- Копирайтер для инфобизнеса
- E-mail копирайтер



По шагам

- Составляем список конкурентов
- Ищем белые пятна
- Создаем или находим свое отличие



Конкурентный анализ

- Список конкурентов
- Делим на основных и второстепенных
 - У вас есть всего 2 атомных бомбы. На какие 2 компании вы бы их сбросили?



Конкурентный анализ

- Слабые и сильные стороны конкурентов
 - Анализ сайтов (шапка, главная, о компании)
 - Анализ рекламы
 - Телефонное общение
 - Заказ



Наглядность!

	Конкурент1	Конкурент2	Мы
Отличие1	+	+	
Отличие2	+		
Отличие 3			+



Что дать в тексте?

- Конкурентные преимущества
- Экспертность
- Снятие возражений



Текст об услуге по шагам

- Составляем список отличий
- Выбираем самое сильное
- «Придумываем» название услуге
- Пишем текст



План текста – набор блоков

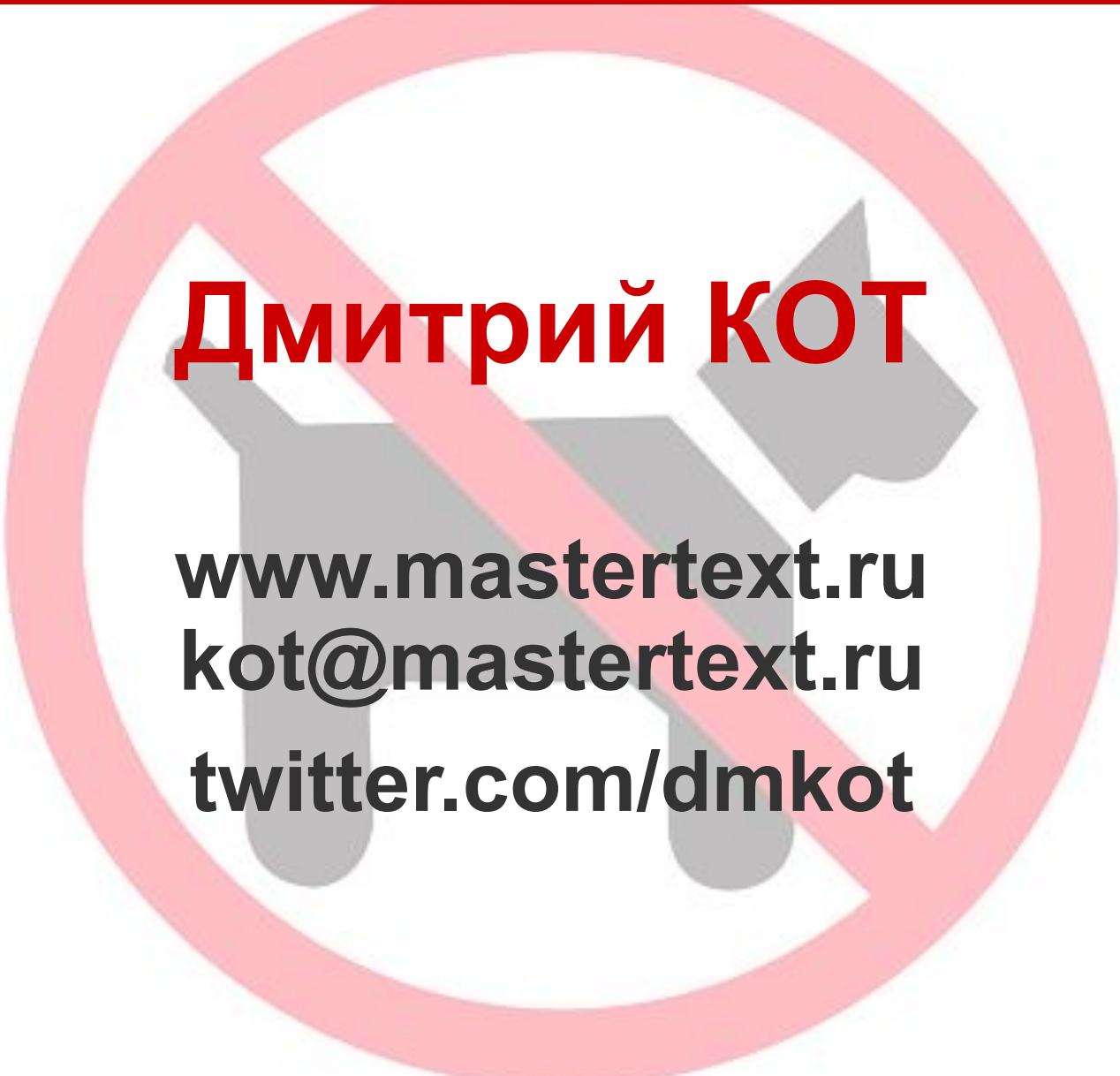
- Заголовок
- Оффер
- Особенности услуги
- Кто оказывает
- Цена или тарифы
- Отзывы или кейсы
- Призыв



Домашнее задание

- Текст об услуге
- До 5 000 знаков

Срок сдачи 2 декабря в 23:30



Дмитрий КОТ

www.mastertext.ru

kot@mastertext.ru

twitter.com/dmkot