

7

СЦЕНАРИЕВ

для вводного абзаца
коммерческого предложения

1

ФАКТ ЗНАКОМСТВА

Этот сценарий актуален в тех случаях, когда перед отправкой КП была личная встреча, телефонный разговор или письменная коммуникация.

ПРИМЕР:

Как мы с Вами договаривались по телефону, отправляем предварительную информацию о банковском и торговом оборудовании _____.



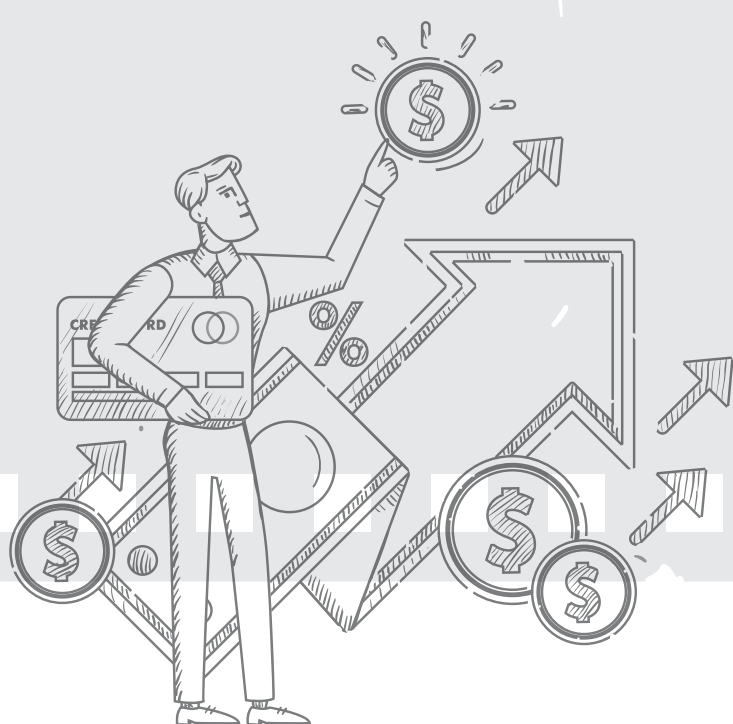
2

ГЛАВНАЯ ВЫГОДА

Универсальный способ привлечь внимание — указать точный результат, который получит клиент, если воспользуется предложением.

ПРИМЕР:

Уже через 15 дней вы сможете сократить время обслуживания клиентов на 50%. Это позволит вам принимать в 2 раза больше людей и увеличивать прибыль. Всё это можно быстро и просто реализовать с помощью _____.



3

ОСТРАЯ ПРОБЛЕМА

Вводный абзац, который говорит: «Я знаю твои трудности, дорогой читатель. И хочу их решить». Одно «но»: здесь важно попасть в болевую центр текущих потребностей клиента.

ПРИМЕР:

Вы хотите сдвинуть продажи с мёртвой точки. И зарабатывать больше денег, предлагая клиентам востребованный товар. В идеале — на правах эксклюзивного поставщика в своём регионе. С _____ у вас есть такая возможность.



4

ЖЕЛАННОЕ БУДУЩЕЕ

Получатель КП читает о том, что для него важно. Он видит в тексте свою главную цель, к которой планомерно идёт.

ПРИМЕР:

Представьте, что получатель вашего коммерческого предложения внимательно изучает текст: от заголовка до призыва к действию. Он с нетерпением берёт телефон, чтобы поскорее связаться с вами и сделать заказ. И это возможно.



5

ПОКАЗАТЕЛИ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ

Вам есть чем удивить читателя? Так сделайте это. Начните КП с достижений клиентов, которые уже воспользовались предложением.

ПРИМЕР:

+3 715 активных подписчиков всего за один месяц. Причём это минимальный результат одного из наших клиентов, который генерирует _____.



6

НОВИНКИ

Все мы любим что-то новое, свежее, незаезженное. Во-первых, это вызывает неподдельный интерес, а, во-вторых, формирует лёгкое чувство соперничества (узнать раньше остальных, воспользоваться в числе первых).

ПРИМЕР:

Абсолютная новинка на украинском рынке спальных принадлежностей, ставшая хитом продаж в США. _____, которую вы сможете продавать с доходом от 750 грн за единицу.



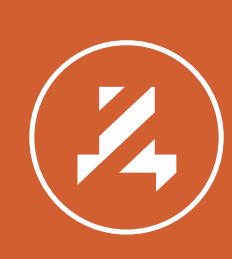
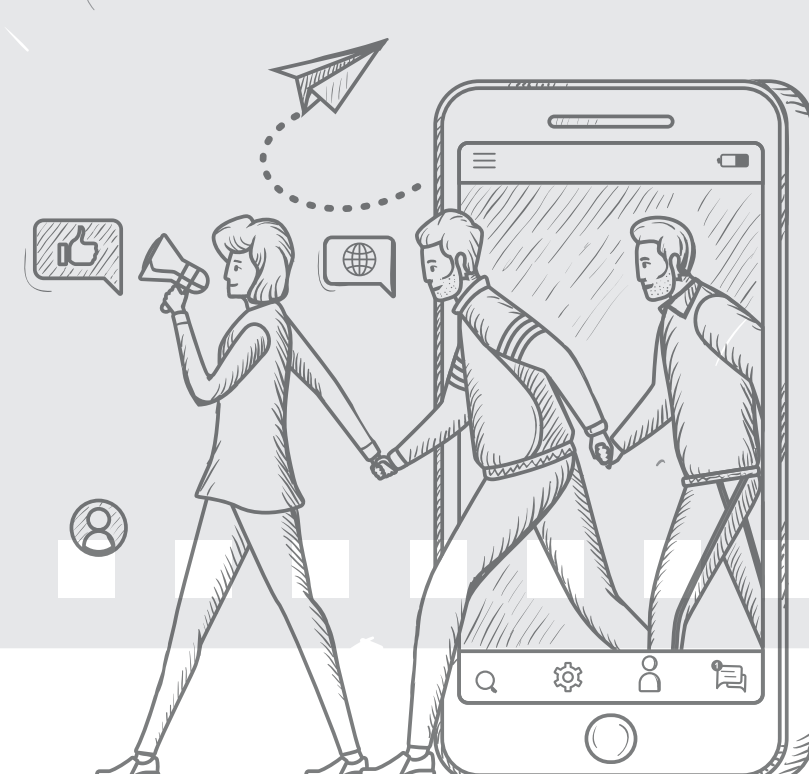
7

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОВОД

Свяжите обращение к получателю с конкретным, реальным и актуальным для него информационным поводом.

ПРИМЕР:

В мае 2019 года в мире моды ТД _____ произошла революция. Теперь вы можете делать заказ своими силами и на любую сумму. Без посредников, которым нужно платить за услуги, и траты времени на организацию совместных покупок.



Студия Дениса Каплунова

Инструменты брендинга, дизайна и копирайтинга, которые делают бизнес стильным и эффективным

kaplunoff.com