

ПРОДАЮЩЕГО ТЕКСТА

'ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ'

1 ПРИВЛЕКИТЕ ВНИМАНИЕ

Создайте сильный заголовок, который побудит читателя читать дальше.

2 ЗАИНТЕРЕСУЙТЕ ЧИТАТЕЛЯ

Напишите мощный первый абзац, после которого у читателя не останется никаких других вариантов, кроме как читать дальше.

3 ЗАРУЧИТЕСЬ ДОВЕРИЕМ

Объясните читателю, что вы отлично понимаете его проблемы, а потому сможете их решить. Вы должны стать "своим парнем".

4 ПРЕДЛОЖИТЕ РЕШЕНИЕ

На этом этапе важно дать конкретное предложение по решению проблемы (закрытию потребности) и описать свойства вашего предложения

5 ОПИШИТЕ ВЫГОДЫ

Дайте конкретные выгоды от совершения действия (покупки, подписки и т.п).

6 ОПРАВДАЙТЕ ЦЕНУ

Если стоимость высокая - дайте понять, почему она высокая. Если низкая - тоже. Важно ответить на вопрос "почему так".

7 ДОКАЗАТЕЛЬСТВА И ГАРАНТИИ

Используйте социальные доказательства для усиления интереса. Люди любят, когда их выбор совпадает с выбором других. Дайте четкие гарантии

8 ЗАКРОЙТЕ ВОЗРАЖЕНИЯ

Заранее продумайте, как может возразить читатель на ваше предложение. И закройте эти участки с помощью фактов, примеров и конкретики.

9 ПРИЗОВИТЕ К ДЕЙСТВИЮ

Сделайте призыв к конкретному действию. Объясните, почему нужно действовать сразу. 80% клиентов не возвращаются к покупке, если не сделали ее сразу