



Чек-лист «Как создать оффер»

Оффер – основа все продаж, специальное предложение, ограниченное временными рамками, от которого клиент не способен отказаться. Грамотно составленный оффер способен сделать ваше предложение по товару/услуге в несколько раз популярнее, чем у конкурентов. С его помощью можно: 1. Привлечь целевую аудиторию; 2. Удержать постоянных клиентов; 3. Повысить уровень продаж; 4. Сформировать имидж честного и щедрого игрока на рынке; 5. Избавиться от залежавшихся товаров и т.д.:

☐ Покажите, ЧТО вы предлагаете

С помощью текста, изображений, видео-контента — дайте клиенту четко понять, о чем идет речь. Обозначьте ценность и значимость вашего предложения для клиента.

☐ Обозначьте ПОЛЬЗУ, которую получит клиент

Объясните, для чего вы нужны клиенту. Заголовок начните с повелительного глагола: «Получите, сэкономьте, улучшите, обезопасьте, порадуйте, научитесь».

☐ Подчеркните УНИКАЛЬНОСТЬ предложения

Опишите, чем вы отличаетесь от конкурентов, перечислите преимущества вашего предложения (эксклюзивный продукт, бесплатная доставка, скидки, акции, бонусы).

☐ Подчеркните ВЫГОДУ предложения

Обозначьте, выгоду вашего предложение для клиента, измеримую в цифрах или процентах. «Сэкономьте до 5000 рублей», «Увеличьте доход на 60%».

☐ ОГРАНИЧЬТЕ предложение во времени

Ограничение предложения во времени обязательный момент: «Только 3 дня после подписки действует скидка 50%», «Предложение действительно всего неделю, до 20 октября».

☐ Обозначьте ФИШКУ

Посетители сайта должны понять — почему они должны купить/заказать у вас, а не у более опытных и надежных или молодых и ярких. Причем развернутый ответ оставьте

для раздела «О компании», а в оффере разместите самое заметное конкурентное отличие.

☐ Сделайте доступным ЦЕННИК

Не обязательно указывать цену в оффере на Главной странице. Важно сделать быстрый и заметный путь к цене. В вечных сторис, которые видно сразу и всегда, должен быть пункт «Сколько это стоит», «Цена», «Прайс-лист».

Дайте вашей целевой аудитории именно то, что нужно ей. И запомните: не всегда то, что кажется работающим и самым классным с вашей точки зрения, будет работать для клиента. Любой вариант нужно тестировать. И именно на представителях вашей целевой аудитории. Удачи! Отправляйте заказы на продающие тексты на почту boksolga@rambler.ru, в Телеграм или звоните по телефону +7 952 539 61 48. Буду рада помочь в достижении ваших целей! Копирайтер Ольга Новикова.