

ПРОДАЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ТЕКСТА

лекция

ОФФЕР и УТП

Оффер – это торговое предложение, содержащее описание выгоды и веские причины приобрести данный продукт. Может содержать призыв к действию (CRA) и (или) информацию о рекламной акции.

Признаки хорошего оффера:

Клиентоориентированность

Краткость

Конкретность

Правдивость

Выгодность

Формулирование оффера

Что мы предлагаем (продукт)

Какую выгоду получит клиент

Результат

Миссия

Главный признак оффера

Вызывает интерес и желание купить

Структурные элементы оффера

- 1. Указание на продукт – что продается**
- 2. Выгода/цена**
- 3. Ускоритель продаж/Причина купить*

Типы оффера

1. Оффер-ограничитель по времени «Только до 1 марта купи два по цене трех»
2. Оффер-квиз: «Ответьте на 5 вопросов и получите персональный расчет стоимости вашего дома»
3. Оффер-польза: «Сократите расходы на коммуналку с помощью нашего приложения....»
4. Подарок (указание на подарок)
5. Экономия

Правила создания оффера

1. Цель оффера
2. Знание продукта
3. Один продукт – один оффер, если несколько продуктов – оффер нужен для каждого
4. Ценность
5. Выгода
6. Четкая формулировка, конкретика

1. Знание конкурентов
2. Знание аудитории

Правила создания оффера

Уберите все, что:

не обладает точными, характеристиками

нельзя измерить

может вызвать сомнения, уточнения или дополнительные вопросы

Примеры офферов

СРО без посредников **за 24 часа!**
Допуск СРО в Москве
от ~~49 900 руб~~ от 34 900 руб!
+ подарочный сертификат на 20 000 руб*

Без вступительного
и членского взноса

Без посредников
и предоплаты

Все субъекты
Федерации

Рассчитайте стоимость
вступления в СРО
прямо сейчас и
получите скидку **20 000**
рублей!

Введите Ваше имя

Введите Ваш телефон

Рассчитать стоимость

СВИДЕТЕЛЬСТВО

ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ
20 000 руб



Обретите обворожительную улыбку!

Бережная имплантация от 15 000 рублей
с гарантией до 5 лет на импланты



A woman with blonde hair, wearing a light blue long-sleeved top and white pants, is sitting on a white tufted sofa. She is holding a white mug and looking towards the right. In the background, there is a modern kitchen with white cabinetry and a countertop with various items like a bowl of fruit and a glass vase. The overall atmosphere is bright and clean.

Стильные и практичные уголки на вашу кухню всего от 7 600 рублей

Более 2000 моделей на выбор. По индивидуальным размерам

Оставьте заявку

на расчет цены - перезвоним за 2
минуты!

Антикризисное предложение!
Акустика со скидкой до 20%
только до 28 июля!



Узнайте цену
со скидкой до 20%

До конца акции осталось:

08 06 43 49
Дней Часов Минут Секунд

Узнать цену со скидкой до 20%



Ваши данные не будут
переданы 3-им лицам

Примеры офферов

«Вы построите счастливые отношения с успешным мужчиной и выйдете замуж за 100 дней. Даже, если вам уже за 40, вы прошли кучу тренингов, отчаялись и решили навсегда остаться одиночкой».

создай аватар клиента за 1 день, который не будет пылиться на полке, а реально принесет тебе сотни тысяч рублей за счет точного выстрела в аудиторию. Ты будешь знать своего клиента в лицо, предугадывать его желания и выдавать именно те продукты, которые ему сейчас необходимы

Примеры офферов

Сравните:

«Получите “Программу”, вложите 30 дней на изучение и получайте свои миллионы через внедрение простого алгоритма из 30 шагов.»

«Получите «Программу», которая мне и моим клиентам дает по 300 тысяч в месяц стабильно за счет пошагового внедрения 31 шага по системе “Роберта Кийосаки”.

Вербалика оффера

Действие:

Купи

Получи

Закажи

Успей купить/получить....

Сократи...

Сделаем

Доставим

Предлагаем

Вербалика оффера

Ограничения по:

Датам (только до 1 марта)

Количеству (всего 5 мест)

Вербалика оффера

Масштабность:

Более 50 000 наименований

Свойства – преимущества - выгоды

Свойство – характеристика продукта

Преимущество – отличие от конкурентов, выгодно отличающее продукт от других продуктов

Выгода – результат, бонус, который получает потребитель

Формула ХПВ

Что есть — чем отличается — что получаем

3 правила формулы

1. Пишем проще. Убираем всё лишнее.
2. Что получает клиент? Вы получите....
3. Помним о потребностях и болях клиента. Закрываем их текстом.

Можно использовать фразы

«Благодаря этому...»

«Это дает...»

«Это облегчает...»

«Это позволит...»

Свойство	Диван кожаный
Преимущество	Нет аналогов на рынке
Переход	
Выгода	Ваш интерьер будет выглядеть, вы получите удовольствие от... Вы сможете....

7 способов увеличить ценность продукта

1. Усиление реальных преимуществ	У любого продукта и услуги есть реальные преимущества, которые клиенты особо ценят. Важно понять, какую качественную характеристику покупатель выделяет в вашем продукте, и максимально ее усилить

2. Усиление ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ преимуществ

Сформулировать эмоциональные преимущества обычного батона можно следующими способами:

- содержит витамины группы В, особенно полезные для нашей нервной системы;
- не содержит холестерина;
- натуральный продукт;
- можно сделать 20 бутербродов;
- содержит цинк, благодаря которому ногти становятся крепче и быстрее растут.

Чтобы найти эмоциональные преимущества продукта подумайте, в каких обстоятельствах совершается покупка

3. Повышение цены

Высокая цена всегда была и будет признаком высокого качества, даже если на самом деле это не так. По умолчанию люди считают, что если на продукт одной фирмы цена выше, чем на аналогичный продукт конкурента, то значит, и качество тоже выше. Так как высокая цена означает и вложение больших ресурсов в создание самого продукта.

4. История продукта/Продукт с историей

5. Запуск слухов о продукте

6. Создание искусственного дефицита

7. Добавление секретного ингредиента

Заголовки

1. Вопросительные

КАК

ПОЧЕМУ

Сколько

Вопросительные заголовки

Чему может научить поиск работы?

Черт возьми, как отличаться от конкурентов?

Сколько вы готовы заплатить за мини-консультацию?

2. Списки, рейтинги, подборки, чек-листы и т.п.

ТОП 5

10 мифов о

Подборка....

6 незаменимых.....

3 способа.....

4 идеи

3. Личный опыт/отзыв

- Заказала 3 кг вяленой рыбы. Показываю, что получила
- Мне 25 и я перестал покупать еду в магазинах
- Личный опыт: месяц покупал продукты в СберМаркете

4. Показать выгоду

- Как покупать любые авиабилеты со скидкой 5–7%
- Попробуйте 8 натуральных продуктов всего за 1379
₽
- Как электрошвабра Kärcher сократит ваше время
на уборку

5. Сравнение

Сравнили две подушки: обычную и ортопедическую

Что полезнее: чай или кофе.

Айфон X и XI: в чем разница с точки зрения технических характеристик?

6. Цитаты и крылатые выражения

7. УТП в заголовке

8. Полезные советы

Вызов убеждениям

Диеты не помогают похудеть!

Даже став богатым, ты не будешь счастлив

9. Спойлеры

10. Скидки/Бесплатно

11. Необычные/интересные факты

12. Профи против всех

Что делает доктор, когда у него болит голова?

Что делает сантехник, когда течет труба?

К кому обращается стоматолог с зубной болью?

Кто учит детей учителя?

Кто штрафует гаишников за превышение скорости?

13. Провокация в заголовке

Пришлите нам доллар, и мы вылечим ваш
геморрой, или оставайтесь со
своим долларом и со своим геморроем

Открытое письмо идиотам

5 способов потерять продажу медленно и мучительно

Он был в слезах, когда поставил подпись

Помогите, у меня ужасный бизнес

У меня наблюдались классические признаки
готовности купить

14 Интрига в заголовке – ответ в тексте

Женщина умерла на тренинге

Женщина умерла на тренинге и родилась заново совершенно другим человеком. Она стала спокойной, уверенной в себе, энергичной.

Она прошла тренинг в нашей тренинговой компании. Теперь у нее есть все ресурсы для достижения необходимых в современной жизни экстраординарных результатов.

15. Клубнично-интимная тональность

4U-формула

Useful (Полезная),
Ultra-Specific (Предметная),
Unique (Уникальная) и
Urgent (Создающая нужду). Кратко – ПУПС.

Хотите 100 000 просмотров к вашему видео?

16. Обратная модель: <Желаемое> + <Вопрос К ЦА>

У меня более 200 000 просмотров. Почему твои видео не смотрят?

17 Аллюзия

Стань успешным, как Ник Вуйчич

ИСТОЧНИКИ

<https://business.yandex/prodvizhenie/ceplyayushchie-zagolovki-dlya-postov/>

<https://sales-generator.ru/blog/prodayushchie-zagolovki/#1>

Д. Кот. Копирайтинг. Как не съесть собаку