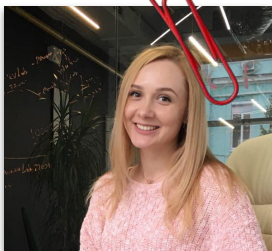


Почему одним платят \$10 за текст, а другим — \$1000 и больше



Татьяна Степанюк

Контент-стратег, копирайтер

О чем говорим:

- 3 фундаментальных правила продаж через тексты
- что умеет и понимает дорогой копирайтер
- что такое большая идея и как она связана с текстами
- проверенная классическая формула продающего текста (не AIDA)



Типы копирайтеров

Рабочие

- работают день и ночь
- оплата за тысячи знаков
- верхняя планка — \$1000

Менеджеры

- работают без выходных
- посредники между заказчиками и копирайтерами
- верхняя планка — \$1500

Креаторы

- основная работа — анализ и поиск концепций
- получают оплату не за символы, а за идею/информацию
- верхней планки нет

Системщики

- создают автономные рабочие системы
- получают оплату за результат работы системы
- верхней планки нет

3 фундаментальных правила продаж

01

Люди не любят, когда
им продают.

02

Люди покупают,
основываясь на
эмоциях, а не логике.

03

Покупая на эмоциях,
человек должен
увидеть пользу и
выгоду.

Хороший копирайтер...

- привлекает внимание;
- понимает боли клиента;
- позиционирует продукт/товар/услугу как решение этой боли;
- доказывает ценность этого решения в сравнении с другими;
- призывает к действию.

Копирайтер понимает...

- кто целевая аудитория;
- чего она хочет;
- как то, что мы продаем, соответствует желаниям потенциальных клиентов.



Понимание целевой аудитории — основа продающего текста

Ваша аудитория

ProКопирайтинг

БУДЕТ ПОКУПАТЬ

Если вы докажете, что можете сделать ее богаче, умнее, привлекательнее, здоровее.

БУДЕТ ПОКУПАТЬ ПОСТОЯННО

Если вы продолжите заботиться о ее чувствах, проблемах, потребностях.

Изучите послылы конкурентов

Если конкуренты бьют в одну и ту же болевую точку, значит это реально важно для вашей целевой аудитории. Отметьте это.

01

Узнаете возражения, о которых не думали

02

Увидите стремления потенциальных клиентов

03

Поймете, чего они пытаются избежать



**Используйте слова и фразы,
которыми говорит целевая
аудитория**



**Когда вы знаете, к кому
обращаетесь, вы понимаете, КАК
и ЧТО стоит сказать**

Проработайте тональность коммуникации

- на каком языке говорит аудитория;
- в каком образе представляем бренд.



**Что такое большая идея
(Big Idea) и как она
связана с текстами?**



**Big Idea — то, что помогает
привлечь внимание
потенциальных клиентов и
заставляет их купить ваш продукт.**

Как это работает?



ВОТ ТАК НЕ РАБОТАЕТ

У нас закончились журналы.
Нам нужно купить еще.



А ТАК РАБОТАЕТ

Люди смотрят журналы и ищут в них
информацию, которая может им
помочь.



**Чтобы найти Big Idea бренда, вам
нужно понять его преимущества.**

Главное преимущество — это:

- уникальная характеристика;
- то, что мотивирует человека узнать о продукте, бренде больше;
- то, что может «раздражать» читателя, но не оскорблять.



**30% успеха ваших рекламных
кампаний в продуманной Big Idea.**

Как придумать свою Big Idea?

Создавайте связи: выгода + желание

ProКопирайтинг

01

Узнайте, что вашему читателю нужно узнать о продукте.

02

Найдите инсайты.

03

Вызовите эмоцию.



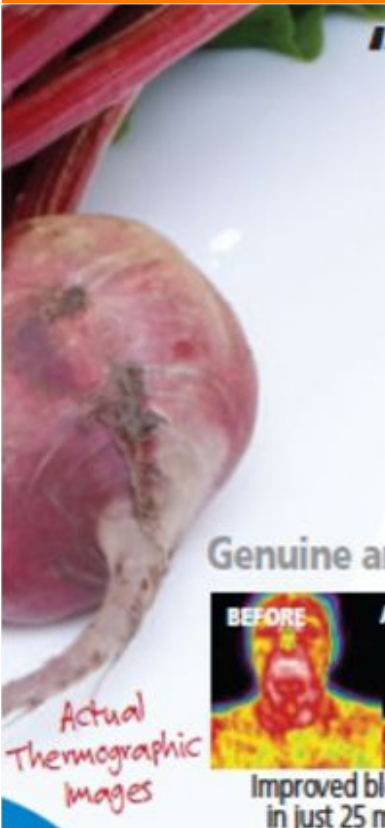
**Чтобы отыскать Big Idea, ищите
инсайты.**

Как могут окупиться исследования?

- найдете Big Idea;
- найдете возможности, чтобы создать уникальный подход;
- повысите уровень лояльности, доверия аудитории;
- продемонстрируете скрытое преимущество;
- создадите идеальное решение.

Например

Эта рассылка вызвала
рекордные для
компании 5%
ОТКЛИКОВ



"Beet Secret"

of Olympic athletes
now proven a genuine
circulation booster!

- ✓ Opens arteries!
- ✓ Improves blood flow!
- ✓ Revs up energy!
- ✓ Improves stamina
and performance!

Genuine and verifiable scientific PROOF!

Actual Thermographic Images

			
BEFORE		AFTER	
Improved blood flow in just 25 minutes!		Warmer hands in less than 30 minutes!	

Например

20 000 НОВЫХ
КЛИЕНТОВ ВСЕГО ЗА 2
МЕСЯЦА



Americans Now *Legally* Piggybacking
"Canadian Social Security"
... And Collecting Extra Monthly "Benefit" Checks From
\$400 to \$4,700

"It paid for a new roof on our house... and I can honestly say I live comfortably, without any debt hanging around!"

*— Ellis P. from Seattle, Washington
"Canadian Social Security" Piggybacker*

And collect an additional **\$400 to
\$4,700** per month as a result.

**ПРОВЕРЕННАЯ
КЛАССИЧЕСКАЯ ФОРМУЛА
ПРОДАЮЩЕГО ТЕКСТА
(НЕ AIDA)**

Формула продающего текста

ProКопирайтинг

01

Привлеките внимание
потенциального клиента

02

Удержите его

03

Сделайте так, чтобы он не смог отказаться

04

Заставьте его действовать



**Как вызвать у клиента такой
интерес к продукту, чтобы он был
готов потратить даже свои
сбережения?**



Использовать формулу 4P

4P продающего текста

- Promise – обещание;
- Picture – картинка;
- Proof – доказательство;
- Push – целевое действие.



**Разберем, какое нужно делать
обещание на примере продажи
арахисовой диеты**

Promise – обещание

Пообещайте клиенту что-то:

01

**Определите страх
или желание,**

без чего он не может
жить.

02

**Скажите, что вы
сделаете,**

чтобы избавить клиента
от страха или
осуществить мечту.

03

**Сделайте это
так,**

чтобы потенциальный
клиент увидел желаемый
результат.

Обещание при продаже арахисовой диеты

Дорогой клиент!

У меня отличные новости. Ты можешь съесть столько арахиса, сколько хочешь, и все равно похудеть на 23 кг за месяц. Спустя 2 месяца будешь весить меньше, чем в 12 лет.

Обещание при продаже арахисовой диеты

Тебе не нужно считать калории или отказываться от любимой еды. Это даже проще, чем плыть по течению.

Обещаю, твоя жизнь станет даже лучше той, о которой ты когда-либо мечтал.

Обещание при продаже арахисовой диеты

*Но... Я должен честно признаться.
У такой диеты есть определенные последствия...*

*Тебе придется покупать новую одежду, чтобы она
соответствовала новым параметрам.
Но я не думаю, что ты возражаешь, да?*

Picture – картинка

Помогите клиенту визуализировать обещание:

01

Попробуйте
использовать
«картинку» в тексте.

02

Опишите, как это —
наслаждаться этим
решением.

03

Рассмотрите конкретную
ситуацию, чтобы показать
новую реальность.

Картинка при продаже арахисовой диеты

У тебя будет больше энергии, чем когда-либо.

*Ты будешь стройной(-ным), привлекательной(-ным).
Тебя будут чаще приглашать на свидания. Настолько часто,
как никогда не было.*

Картинка при продаже арахисовой диеты

Просто представь себя, гуляющей(им) по ночному городу. В новом образе.

У тебя светятся глаза, в душе – новая весна, ты шагаешь уверенно и красиво. Люди останавливаются и смотрят, когда ты проходишь мимо... любуясь твоим стройным телом...

Картинка при продаже арахисовой диеты

На самом деле, конечно, ты будешь чувствовать себя так хорошо, даже если просто станешь более успешной(ым) на работе или в бизнесе.

И да, не удивляйся, если в ближайшие несколько месяцев твой доход удвоится или утроится!

Только представь, как покупаешь себе тот Rolls Royce, о котором всегда мечтал(-а).

Ты видишь себя в дорогой машине, жующим арахис?

Proof – доказательство

ProКопирайтинг

Здесь вы должны показать реальные доказательства:

01 Научные факты и мнение экспертов

статистика, результаты исследований, комментарии экспертов.

02 Отзывы клиентов

фото в стиле "до/после", кейсы.

03 Заслуги

награды, печати, списки «лучших».

Подсказка: напомните клиентам о преимуществах продукта, упоминая доказательства.

Доказательства при продаже арахисовой диеты

Вот несколько удивительных фактов, о которых ты, возможно, не знал(-а)...

1) В арахисе всего 0,10 калорий. Да, всего лишь одна десятая калории! То есть, ты можешь съесть 12 000 орешков в день и всего лишь на 1200 калорий... этого достаточно, чтобы сбросить 8 кг за неделю.

Доказательства при продаже арахисовой диеты

2) Арахис содержит микроэлементы А, В и С.

Исследование Гарвардской медицинской школы недавно доказало, что наличие в организме этих микроэлементов предотвращает серьезные заболевания.

Доказательства при продаже арахисовой диеты

3) И, согласно данным Американской ассоциации дерматологов, арахисовое масло — единственный хороший источник влаги для кожи. Фактически, когда если бы твоя тетя села на эту диету, у нее бы исчезли гусиные лапки, и она выглядела бы на 25 лет моложе.



**Используйте только надежные
источники для доказательств**



**Надежное доказательство =
доверие**

Push – призыв к действию

ProКопирайтинг

Здесь вы закрываете продажу:

01

Сделайте предложение,
конкретизируйте его.

02

Используйте триггер
дефицита, срочности,
чтобы призвать к
немедленному
действию.

03

Обеспечьте условия для
быстрой, доступной
обратной связи.

Оффер при продаже арахисовой диеты

Прямо сейчас, в течение 24 часов, я делаю специальное предложение только для тебя.

Я хочу распространить эту книгу среди широкой публики, чтобы люди могли сами убедиться в нереальных результатах арахисовой диеты.

Оффер при продаже арахисовой диеты

Такую литературу обычно выпускают в очень ограниченном количестве по цене от 350 до 550 грн. Но я знаю, что ты не хочешь заплатить 550 грн. за мою книгу. Ты не заплатил(а) бы за нее даже 350 грн.

Оффер при продаже арахисовой диеты

ProКопирайтинг


Поэтому только сегодня я предлагаю тебе купить мою революционную книгу всего за 150 грн.

Оффер при продаже арахисовой диеты

Но такую цену я смогу удержать только на 24 часа. После, когда закончится первый тираж, это предложение будет не актуальным, и стоимость книги вырастет до 350 грн. Так что, если оформишь заказ сегодня, сможешь сэкономить больше 60% от обычной стоимости.

Фиксируем ключевое:

- клиенты готовы платить за то, что приносит им деньги
- для качественного текста важно понимать: кто будет читать, как с этим человеком разговаривать
- 30% успеха текста зависят от большой идеи/инсайта
- хороший продающий текст привлекает и удерживает внимание, убеждает и заставляет совершить действие

Благодарю вас 
Увидимся!

