

SMM-КОПИРАЙТИНГ:

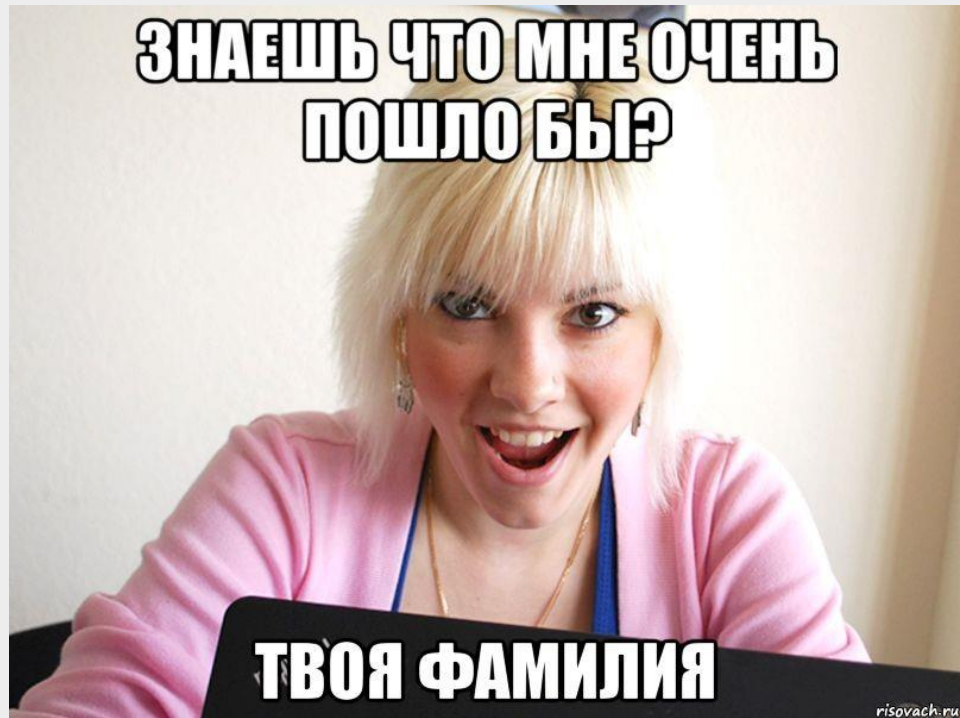
как писать тексты для постов и рекламы
в соцсетях

КОПИРАЙТИНГ И ЦЕННОСТНЫЙ ПУТЬ КЛИЕНТА

Бизнес — это отношения



Вот, что делают
многие
предприниматели



А другие не
выходят из
френд-зоны

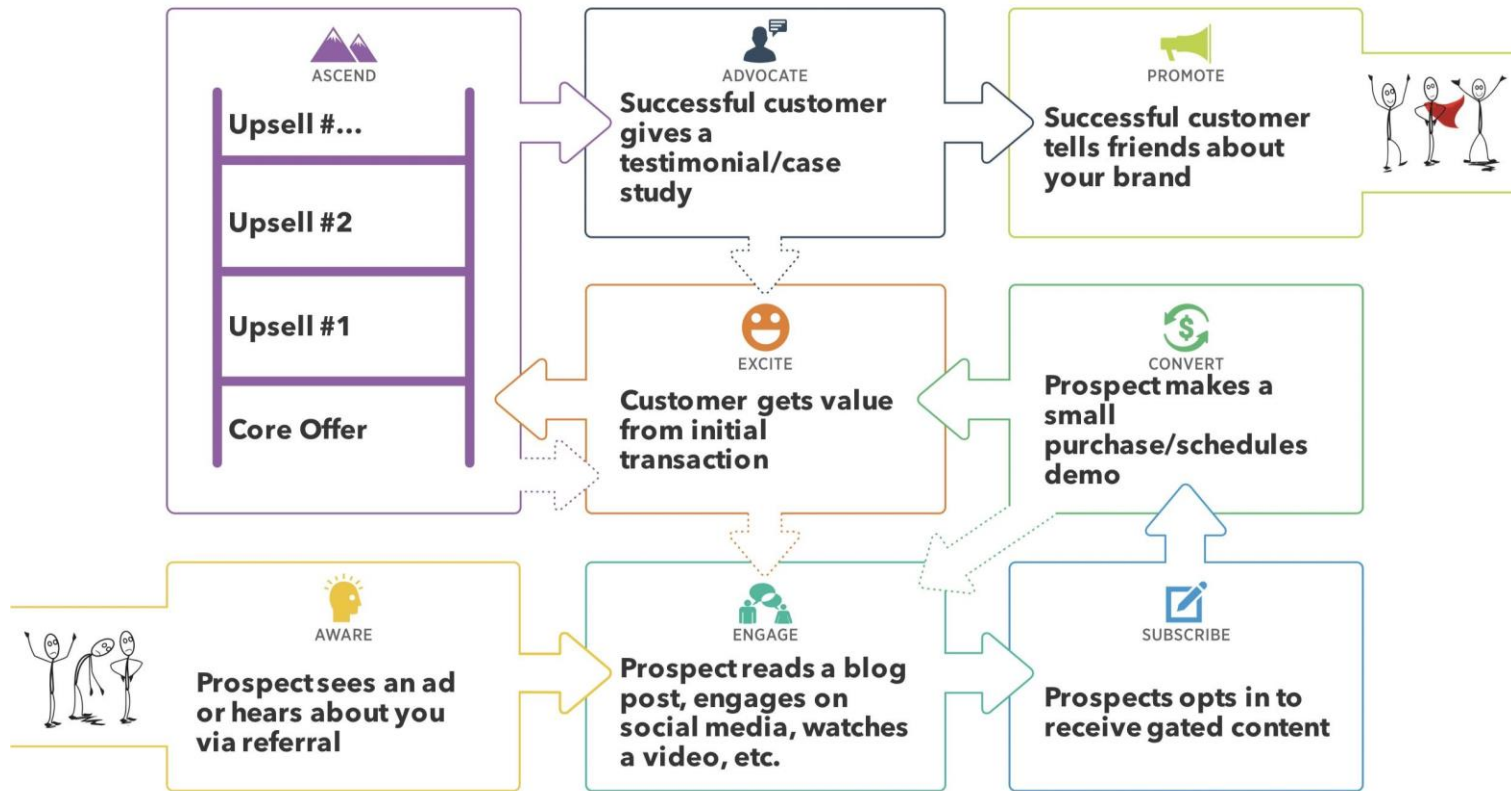


8 этапов деловых отношений

H2H

ВАЖНО.

Задача маркетинга — мягко провести человека через каждый этап “пути клиента”



На каждом из этих этапов человек
соприкасается с текстами

ЧТО ТАКОЕ КОПИРАЙТИНГ

Это создание убедительного текста,
который стимулирует читателя к
действию

3 фундаментальных правила продаж

1. Люди не любят, когда им продают
2. Люди покупают, основываясь на эмоциях, а не логике
3. 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...

1. кто целевая аудитория
2. чего она хочет
3. как то, что мы продаем, соответствует желаниям потенциальных клиентов

Понимание целевой аудитории
— самая важная основа для создания
продающего текста

АВАТАР КЛИЕНТА



Изучите и опишите вашего клиента

Создайте документ. Это уменьшит количество догадок и структурирует знания о целевой аудитории.

1-3 аватара — это оптимальное количество на компанию и/или продукт.

Как описать аватар клиента

- дайте ему имя
- напишите предположительный пол, возраст, семейное положение и т.д.
- опишите, какие цели и ценности есть у клиента
- с какими проблемами он сталкивается и что его беспокоит
- какие возражения и убеждения есть у клиента в отношении вашего товара или услуги

Полезно: <https://geniusmarketing.me/lab/kak-bystro-sostavit-avata-klenta-chek-list/>



Изучите послы конкурентов

Вы увидите:

- возражения, о которых не думали
- стремления потенциальных клиентов
- то, чего они пытаются избежать

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

Постоянно обновляйте описание
аватара клиента

ПОЧЕМУ ВАЖНО ЗНАТЬ КЛИЕНТА

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

Используйте слова и фразы, которыми
говорит целевая аудитория

ПОМНИТЕ.

Вы не просто пишете текст.

Ваша задача — мотивировать к действию.

ЧЕМ ТЕКСТЫ ДЛЯ СОЦСЕТЕЙ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ДРУГИХ

Тут люди общаются и развлекаются,
они не ждут оффер

“Скользкая горка” по Шугерману