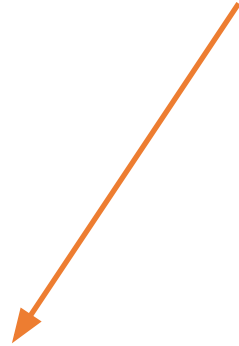


Продающие посты

ОСНОВЫ SMM

Схемы написания продающих постов



AIDA

Attention-Interest-Desire-Action



PAS

Problem— Attention — Solution



PMHS

Pain— MorePain— Hope— Solution

AIDA

A — Attention — внимание

«Хотите научиться танцевать?»

I — Interest — интерес

«Близко к вашему дому.

Нет предоплаты.

Цены ниже, чем у конкурентов»

D — Desire — желание

- Вы поразите коллег на любом корпоративе;
- Ваша осанка станет королевской;
- Вы будете чувствовать себя увереннее!

AIDA

A — Action — действие

Звоните!

Пишите!

Приходите!

PAS

P — Problem — проблема

«Не можете найти няню?»

A — Attention — внимание

«При этом вы не отдыхали уже несколько месяцев и все чаще испытываете стресс. Кажется, что это замкнутый круг, из которого невозможно выбраться — ребенок все время капризничает, а няни сбегают одна за другой...»

S — Solution — решение

«СуперНяня+ поможет вам. Наши няни стажировались у Мэри Поппинс и готовы работать в самой лучшей семье за самое скромное жалование. Они справятся с любой проблемой семьи, где есть маленький человек — звоните скорее...»

PMHS

P — Pain — боль

«Вы не умеете нравиться девушкам?»

M — MorePain — больше боли

«Думаете, что умрете в одиночестве, потому что ни одна из них никогда не обратит на вас внимание, но вы не знаете, что делать?»

PMHS

Н — Норе — надежда

«Теперь это не проблема!»

S — Solution — решение

«Получите консультацию от лучших пикап-мастеров страны прямо сейчас и навсегда избавьтесь от чувства одиночества!»

Все хотят быть здоровыми, красивыми,
счастливыми и любимыми.

Рисуйте им мир, в котором они именно такие,
а свой **продукт** представляйте **связующим звеном**
между нынешним миром и тем, который вы
описываете.

Как писать пост?

План

Вступление

Содержание по плану

Заключение

Пьём чай

Правки

Заголовок