

Копирайтинг

Пишем текст,
который приносит продажи.

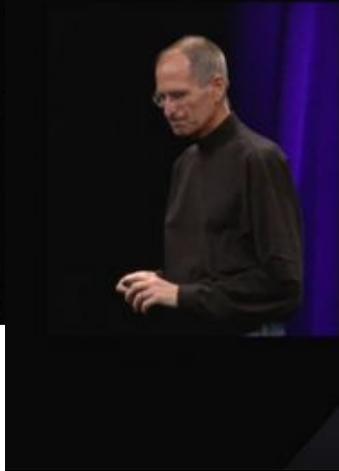
Копирайтинг

Пишем текст, который приносит продажи.

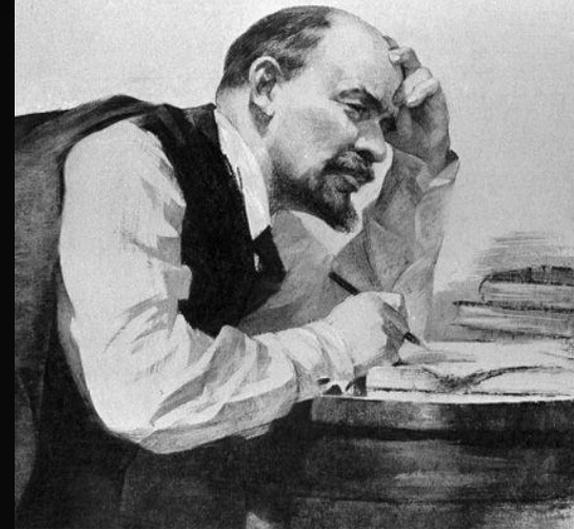
1. Что такое копирайтинг. Алгоритм работы.
2. Пузыри реальности. Составляем портрет Целевой Аудитории.
3. 11 грехов копирайтера.
4. Горячие триггеры. Как управлять поведением клиента.
5. Создание продающих текстов для рекламы, сайтов, email-рассылки, постов для соцсетей.
6. Информационная диета. Из чего и в какой пропорции должен состоять ваш контент.
7. Пишем текст для сайта.
8. Навыки успешного копирайтера.
9. Грамотная постановка задач для копирайтера. Как отличать профессиональную работу от посредственной. Как и где найти крутого спеца.

Копирайтинг

**- использование слов для того,
чтобы убедить людей выполнить действие,
которое вы от них хотите**



90% Customer Satisfaction
 98% are browsing
 94% using email
 90% text messaging
 80% using 10 or more features



Elon Musk ✓
 @elonmusk

Come work at the biggest & most advanced factory on Earth! Located by a river near the beautiful Sierra Nevada mountains with wild horses roaming free.



mergen



Копирайтинг

Пишем текст, который приносит продажи.

1. Изучаем продукт. Все его свойства и возможные преимущества.
2. Изучаем идеального покупателя. Составляем его портрет.
3. Составляем план текста, порядок смысловых блоков.
4. Рисуем макет сайта, email, схему поста в соцсетях и т. д.
5. Заполняем макет контентом.
6. Редактируем.
7. Сплит-тест. По возможности.

117 вопросов упаковки

Скачиваем файл:

http://f.molodost.bz/media/e3/89/e389c168df135b1248710aa2c56fc53ad5510c3b.pdf?_ga=2.28968316.1187249625.1552414305-977626909.1552414305

Отвечаем на вопросы вместе с Мишей:

https://www.youtube.com/watch?v=vYVpUcC03ys&list=PL06_L0Gn38ps1Ca-yx6nS3jQK4dTj5DQN

Простота: пузыри реальности



Создаём портрет ЦА



ЦА слишком широкая



Остались в своём пузыре



Портрет ЦА составлен по неправильной технологии



Обязательные данные в портрете ЦА

1. Пол;
2. Возраст;
3. Местоположение;
4. Семейный статус;
5. Сфера деятельности;
6. Образование;
7. Уровень дохода;
8. Интересы и хобби;
9. Черты характера;

Файл со базовым списком вопросов для интервью:

<https://yadi.sk/i/Zoei1ZQjjweuWg>

Правильный портрет ЦА



14 грехов копирайтера

1. Перескакивать через этапы написания текста
2. Отсутствие связи с клиентом
3. Закрытые вопросы при интервью с клиентом
4. Попытка продать продукт, не решающий боли клиента
5. Отсутствие чёткой цели повествования
6. Идти на поводу у дизайнера при написании текста
7. Забыть о SEO
8. Рассказывать о свойствах продукта, а не о решаемых болях
9. Расписать все over404 преимуществ продукта
10. Предполагать математическую грамотность покупателя
11. Призывать исключительно к логике ИЛИ эмоциям
12. Использовать утверждения лишь в позитивном ключе
13. Пренебрегать оформлением текста
14. Злоупотребление знаками препинания!

Психология

- Триггеры человеческого поведения;
- Понимать мотивы поведения: я не хочу покупать очки;
- Эмоции ведут к действию.

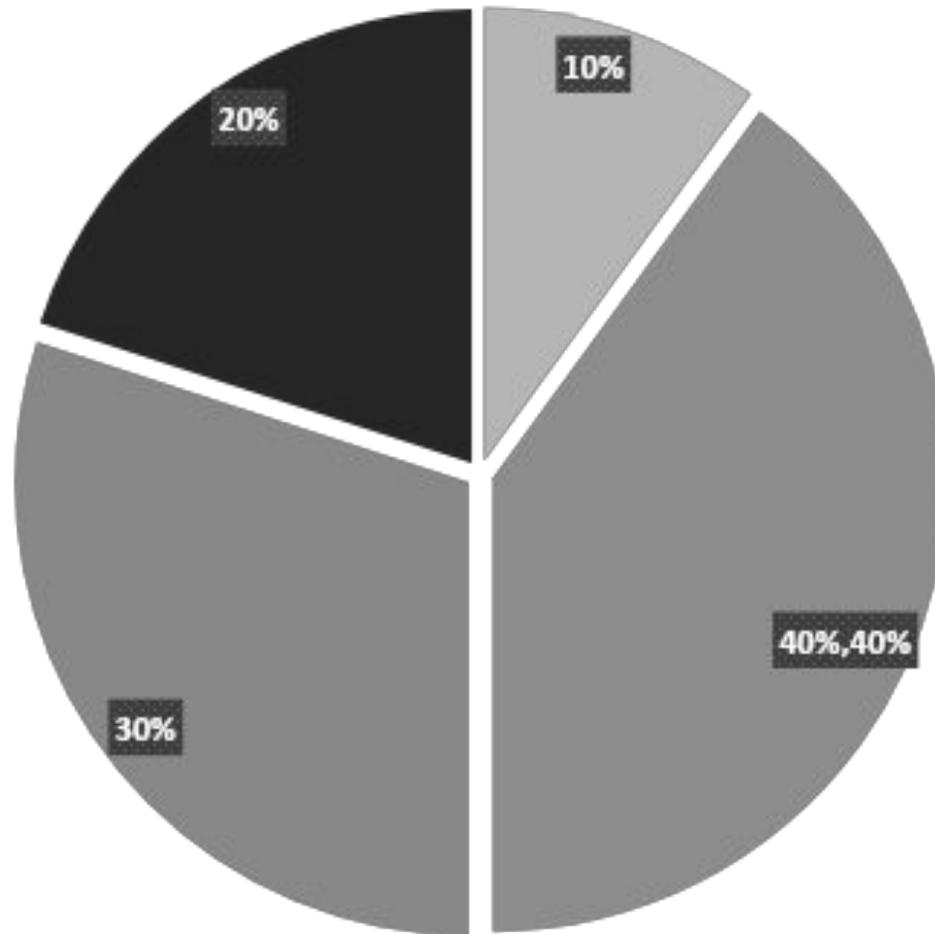
Горячие триггеры

- Взаимная благодарность
- Желание быть частью целого
- Дефицит
- Авторитетность
- Общий враг
- Открытая петля
- Образ будущего
- Чувство потери

Популярная практика

- Посадочные страницы
- Email-письма
- Рекламные тексты
- SMM

Информационная диета



- Вдохновение - позитивные ассоциации, поверить, что сможет
- Контент - как пробник, показывает, что вы спец
- Вовлечение - взаимодействие, просьба предпринять что-то
- Продажи. Ситуативные спецпредложения и акции

Структура email

- Тема – продажа открытия
- Текст – продаёт клик
- Первый линк – заинтересованность
- Второй линк – рациональные мотивы
- Третий линк – дефицит
- PS – следующее письмо